

Wolfgang Spieker

Möglichkeiten des Arbeitnehmereinflusses in Multinationalen Unternehmen

Dr. Wolfgang Spieker, Jahrgang 1931, Studium der Rechts- und Staatswissenschaft; 1960 bis 1965 Referent für Wirtschafts- und Steuerrecht im WWL Seit 1965 Mitarbeiter des Vorstandes der IG Metall im Zweigbüro Düsseldorf. 1959 Veröffentlichung des „Handbuch für Arbeitnehmervertreter in Aufsichtsräten“. Aufsätze in verschiedenen Fachzeitschriften insbesondere zu Fragen des Mitbestimmungsrechts und der Mitbestimmungspolitik.

*Einleitung**

Bringt man die praktischen Erfahrungen der Kollegen aus den Betrieben, die Entschließungen der nationalen und internationalen Gewerkschaftsorganisationen und das Erscheinungsbild der Multinationalen Unternehmen (MU) auf eine kurze Formel, so zeigt sich ein bedrückendes Dilemma: Dem — bei allen Koordinierungsschwierigkeiten — einheitlichen organisierten Interesse des MU steht — trotz aller Deklamationen — auf der Arbeitnehmerseite und auf der Seite der Nationen weder ein einheitliches noch ein zureichend organisiertes Interesse gegenüber. Die allseits erkannte Notwendigkeit der Solidarität gegenüber den MU ist bis jetzt weder bei den Staaten der Europäischen Gemeinschaften noch bei den europäischen Gewerkschaften zum übergeordneten praktischen Handlungsprinzip geworden. Die Gründe hierfür sind historischer, politischer, ideologischer und rechtlicher Art. Nicht einmal die von der EG-Kommission veranstaltete Konferenz in Venedig vom 20. — 22. 4. 1972 „Industrie und Gesellschaft in der Europäischen Gemeinschaft“ hat über eine (unvollständige) Bestandsaufnahme hinaus wesentliche Gesichtspunkte erbracht, obwohl sie sich u. a. ausdrücklich mit dem Thema „Die Entwicklung der multinationalen Gesellschaften; positive und negative Aspekte; wirtschaftliche, soziale und politische Maßnahmen und Veränderungen, die durch diese Entwicklung notwendig werden“ befaßt hat¹⁾.

*) Die Arbeit ist die überarbeitete Kurzfassung des Referates, das der Verfasser auf dem Kolloquium des Europäischen Bundes Freier Gewerkschaften (EBFG) „Möglichkeiten des Arbeitnehmereinflusses in Multinationalen Unternehmen“ vom 17. bis 19. 10. 1972 in Brüssel gehalten hat. (Originaltexte deutsch und französisch.) Die Überarbeitung berücksichtigt insbesondere die in der ausgiebigen Diskussion vorgetragenen Argumente.

1) Zu dem entsprechenden Tagesordnungspunkt der Konferenz wurden insgesamt 3 ausführliche Berichte erstattet, und zwar von dem Franzosen L. Duquesne de la Vinelle, dem Niederländer G. Kraijenhoff und dem Italiener F. Simoncini. Vgl. das offizielle Dok. 1969/III 72-D der EG-Kommission.

II.

Allgemeine wirtschaftliche Bedeutung der Multinationalen Unternehmen

Nach einem Bericht in der *Frankfurter Allgemeinen Zeitung* vom 23. 7. 1972 gibt es in der westlichen Welt derzeit rund 150 Unternehmen, denen das Prädikat „multinational“ — in einem engeren Sinne — zuerkannt werden kann. Etwa die Hälfte sind amerikanische Konzerne. Die Zahl hat in den Jahren seit dem Zweiten Weltkrieg stark zugenommen. Die Entwicklung einer Firma zum Multinationalen Unternehmen ist meist nicht das Ergebnis vorausschauender Planungen. Vielmehr reagieren die Unternehmensleitungen damit auf die technologischen und wirtschaftlichen Entwicklungen der Welt.

Noch bedeutsamer scheint mir ein anderer Aspekt der MU zu sein: In den Ländern der Europäischen Gemeinschaften entwickeln sich gerade diese Unternehmen zu Hauptträgern der wirtschaftlichen Konzentration und vielfältiger Kooperationen; sie bedrohen dadurch die Grundlagen der mehr oder weniger marktwirtschaftlich ausgerichteten nationalen Wirtschaftsordnungen, ohne daß die MU sich an anderen Maßstäben als an dem der Gewinnmaximierung orientierten. Allein in den Jahren von 1961 bis 1969 sind in der Europäischen Gemeinschaft über 15 000 Konzentrationsfälle zu verzeichnen; davon reichten rund zwei Drittel über die nationalen Grenzen hinaus²⁾. Seit einigen Jahren ist außerdem festzustellen, daß diese Entwicklung durch eine multinationale Verflechtung der Banken ergänzt wird³⁾. Es kann nicht zweifelhaft sein, daß die Multinationalen Unternehmen auf die Dauer auch den Welthandel bedrohen, dessen Freiheit ohnehin erst in Ansätzen existiert⁴⁾. Auf der anderen Seite bemüht sich die Industriepolitik der Europäischen Kommission aktiv um eine Förderung grenzüberschreitender Zusammenschlüsse, um dadurch einer ausschließlich nationalen Konzentration mit Monopolisierungstendenzen innerhalb eines Mitgliedstaates entgegenzuwirken⁵⁾. Die Politik der Kommission ist damit ohne Zweifel auf den Fortschritt der europäischen wirtschaftlichen Integration ausgerichtet; die Gewerkschaften vermissen jedoch bei den Entwürfen der Kommission (z. B. zur Harmonisierung der nationalen Fusionsregelungen, zur steuerlichen Erleichterung grenzüberschreitender Zusammenschlüsse) immer wieder den „sozialen Gleichschritt“⁶⁾.

Gewerkschaftliche Politik gegenüber den Multinationalen Unternehmen

Die Macht aller heutigen MU und auch der MU der Vergangenheit⁷⁾ beruht auf den Unterschieden der beteiligten Nationen, namentlich auch auf dem ökonomischen

2) Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Die Industriepolitik der Gemeinschaft, Memorandum der Kommission an den Rat, Brüssel 1970, S. 89 ff.

3) Jung/Piehl, WSI-Mitteilungen Nr. 6/72, S. 196.

4) Hohmann in „Vorwärts“ Nr. 29/72 vom 13. 7. 1972 stellt seine Ausführungen unter die bezeichnende Überschrift: „Alarmzeichen für die Marktwirtschaft“.

5) Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Memorandum betreffend die Industriepolitik der Gemeinschaft, abgedruckt in Deutscher Bundestag, Drucksache VI/606, S. 61 ff., S. 75 f.

6) Vgl. dazu aus neuester Zeit SPD-Pressedienst WXXVII/72 vom 11. 10. 1972.

7) Z. B. die berühmten „Handelskompanien“ in England, Frankreich, Österreich und Preußen im 17. und 18. Jahrhundert, auf die auch Köpke, GewMonH 1971, S. 391, hinweist.

mischen, sozialen und gesellschaftlichen Gefälle der Länder, im übrigen aber auf dem Wachstum der Märkte, der Liberalisierung des internationalen Waren- und Geldverkehrs. Die MU nutzen zum Vorteil letztlich ihrer Eigentümer — aber auch des Sitzstaates der Zentrale — diese Gegebenheiten aus. Sie sind damit, ungeachtet ihrer im Einzelfall beträchtlichen Beiträge zum technischen und wirtschaftlichen Fortschritt — potentiell gefährlich: Die egoistische Zielsetzung der MU trägt zum wirtschaftlichen Fortschritt, zum Rückschritt oder zur Stagnation in einem Land nur als Nebenprodukt bei, ohne aber — wie andere Unternehmen — einer adäquaten Einflußmöglichkeit durch ein öffentliches Interesse oder durch das Arbeitnehmerinteresse zu unterliegen.

Dem einheitlichen Interesse des MU stehen zersplitterte staatliche und — vielleicht noch mehr — zersplitterte Arbeitnehmerinteressen gegenüber. Nicht selten sind MU, manchmal in enger Zusammenarbeit mit der nationalen Regierung des Sitzstaates der Zentrale, geradezu Vollstrecker imperialistischer und kolonialistischer Ziele, wie die Aktivitäten der nordamerikanischen MU Ford in Brasilien, United Fruit Company in Guatemala und ITT in Chile beweisen. Die hierdurch entstehende allgemeine und weltweite Problematik der MU gewerkschaftspolitisch zu behandeln, insbesondere in den Entwicklungsländern⁸⁾, ist eine äußerst wichtige Aufgabe des IBFG⁹⁾, der internationalen gewerkschaftlichen Berufssekretariate und anderer weltweiter Zusammenschlüsse der Arbeitnehmer, nicht aber Aufgabe des EBFÜ und der europäischen Gewerkschaftsausschüsse.

Für den (erweiterten) EBFÜ und seine Mitgliedsorganisationen¹⁰⁾ kommt es darauf an, diejenigen MU, die sich mit ihrer Zentrale oder mit einem multinationalen, relativ selbständigen Unternehmensteil (Unterkonzernspitze) in einem Mitgliedstaat der (erweiterten) Gemeinschaft befinden — „EG-MU“ —, in eine funktionsfähige Ordnung zu integrieren, die von den Arbeitnehmern und ihren Gewerkschaften maßgeblich beeinflußt wird.

Die internationalen Gewerkschaftsorganisationen haben ebenso wie der EBFÜ und die europäischen Gewerkschaftsausschüsse sich in den letzten Jahren immer wieder mit den Problemen der MU befaßt. Dabei sind viele gewerkschaftliche Forderungen — z. B. nach besserer Publizität — auch auf nationale Großunternehmen, insbesondere solche mit marktbeherrschender Stellung, anwendbar; andere wiederum gelten nur für MU. Ein Beispiel hierfür bietet der Beschluß betreffend „Multinationale Gesellschaften“ des 9. ordentlichen Kongresses des Deut-

8) Die von Kraijenhoff in seinem Bericht in Venedig (vgl. oben Anm. 1) für Entwicklungsländer vorgeschlagene Form des „Joint venture“, d. h. die Kapitalbeteiligung inländischer Stellen an der Niederlassung des MU, ist sicherlich ein nicht zu unterschätzender Beitrag zur Entspannung des Verhältnisses MU zu Entwicklungsstaat, bietet aber noch keine Gewähr für die Lösung der hier erörterten Fragen. Die Lösung dieser Fragen ist selbst dann nicht zu erwarten, wenn die Forderung der in der „OPEC“ organisierten, Erdöl fördernden Länder erfüllt werden sollte, an den MU der Mineralölindustrie direkt beteiligt zu werden. Bezeichnenderweise versteht Kraijenhoff (Bericht S. 24) das „Joint venture“ auch hauptsächlich als vorbeugende Maßnahme der MU gegen drohende Verstaatlichung.

9) Vgl. dazu den Bericht zu Tagesordnungspunkt 2 der Genfer Weltwirtschaftskonferenz 1971 des IBFG; Eugen Loderer, „Der Gewerkschafter“ Nr. 8/72, S. 282 f.

10) Es wird davon ausgegangen, daß die wichtigsten Bünde in Großbritannien, Dänemark und Irland dem EBFÜ, die entsprechenden Einzelgewerkschaften den europäischen Gewerkschaftsausschüssen beitreten.

schen Gewerkschaftsbundes in Berlin vom 25. bis 30. 6. 1972, der auf Antrag der IG Metall einstimmig gefaßt wurde¹¹⁾). Dieser Beschluß bezieht sich praktisch zwar auf alle MU und zum Teil auf alle Größtunternehmen, seine entscheidenden Passagen sind jedoch gerade auch für EG-MU bedeutsam und sollen deshalb wörtlich wiedergegeben werden:

„Angesichts der durch die internationale Kapitalkonzentration und Konzernverflechtung heraufbeschworenen Gefahren erhebt der Deutsche Gewerkschaftsbund insbesondere folgende Forderungen:

Anerkennung der Gewerkschaften und ihres Rechts, Tarifverträge abzuschließen sowie gegebenenfalls zu streiken, für alle international verflochtenen Unternehmen, d. h. Muttergesellschaften, Niederlassungen und Zweigstellen. — Weltweite Einführung fortschrittlicher Arbeits- und Sozialbedingungen in allen Unternehmen, Betrieben und Niederlassungen multinationaler Gesellschaften, die deren überdurchschnittlich hohen Gesamterträgen entsprechen. — Einführung demokratischer Kontroll- und Mitbestimmungsorgane, die es den Arbeitnehmern der multinationalen Gesellschaften ermöglichen, stärkeren Einfluß auf die Gestaltung der Arbeitsbedingungen und die Geschäftsführung zu erhalten. — Schaffung wirksamer nationaler und internationaler Kontrollen der Monopolisierungs- und Konzentrationstendenzen. — Erweiterung der Befugnisse der überstaatlichen Wirtschaftsgemeinschaften, um die Geschäftspolitik der multinationalen Gesellschaften im internationalen Bereich zu kontrollieren.“

Die Verwirklichung des Aufbaus einer Gegenmacht der Arbeitnehmer gegenüber den EG-MU, macht — wie ohne weiteres einleuchtet — eine Vielzahl sorgfältig koordinierter Aktivitäten der europäischen Gewerkschaftsorganisationen erforderlich. Dabei muß man sich bewußt sein, daß gegenwärtig weder bei dem EBFK noch bei den Gewerkschaftsausschüssen die personellen und materiellen Möglichkeiten vorhanden sind, dieses Problem umfassend anzugehen. Das darf aber nicht daran hindern aufzuzeigen, was erforderlich ist, um die vielzitierte „Herausforderung unserer Gesellschaft“ anzunehmen, die alle MU darstellen.

Entsprechend der Zuständigkeit des EBFK und seiner Mitgliedsorganisationen sollte der Aufbau einer Gegenmachtposition der Arbeitnehmer in MU von folgenden Grundsätzen ausgehen¹²⁾:

1. Jedes MU, das in mehreren Ländern der (erweiterten) Gemeinschaft tätig ist, muß einzeln geprüft werden. Dazu ist die Errichtung je eines multinationalen gewerkschaftlichen Fachausschusses erforderlich, um die notwendigen Informa-

11) Antrag Nr. 9, einstimmig verabschiedet am 28. 6. 1972, Tagungsprotokoll S. 135. Vgl. auch die „Entschließung über multinationale Gesellschaften“ des 10. Weltkongresses des IBFG vom 10. — 14. 7 1972 in London (Dok 10 GA/5/III/5/R).

12) In verschiedenen Fällen sind vorbereitende Arbeiten schon durch die europäischen Gewerkschaftsausschüsse oder auch durch die internationalen Berufssekretariate geleistet worden (vgl. z. B. den Bericht von Köpke, GewMonH 1971, S. 396 ff.) über die Aktivitäten im Bereich der internationalen Kraftfahrzeug- und Elektroindustrie sowie bei den einzelnen MU Philips, Fokker-VFW und Brown, Boveri & Cie. In diesen Fällen kann naturgemäß auf die eine oder andere der vorbereitenden Maßnahmen verzichtet werden; andererseits kommt es dann entscheidend darauf an, Zuständigkeitsstreitigkeiten, Doppelorganisation und Rivalität zu vermeiden, wie sie leider auf internationalen Gewerkschaftskongressen immer wieder sichtbar werden.

tionen zu sammeln. Wichtigste Informationsmittel: Publikationen des MU; Informationen von den Betriebsvertretungen und den zuständigen Fachgewerkschaften; Publikationen der nationalen Behörden und der Wirtschaftspresse.

Die Prüfung der Informationen durch den Ausschuß muß sich bei Unterkonzernen insbesondere auf den objektiven Umfang der Entscheidungskompetenz des Top-Managements und der Leitungen der einzelnen Unternehmensteile erstrecken. Mehrere Fachausschüsse können personengleiche Mitglieder haben.

2. Europäische Gewerkschaftsaktivität — des EBFG in Zusammenarbeit mit den zuständigen Gewerkschaftsausschüssen bei MU mit mehreren Branchen, des zuständigen Gewerkschaftsausschusses bei MU im Zuständigkeitsbereich der Einzelgewerkschaften — ist nur sinnvoll und zweckmäßig, wenn das MU in der Gemeinschaft als EG-MU in Erscheinung tritt, wenn also die Konzernspitze des MU in einem oder in mehreren Gemeinschaftsländern residiert (z. B. Fiat, Shell) oder eine Unterkonzernspitze des MU die Tätigkeit der Töchter des MU in mehreren Gemeinschaftsländern koordiniert (z. B. Ford in Großbritannien). — Werden beispielsweise Töchter eines US-MU direkt von der Konzernspitze geleitet (z. B. IBM, General Motors: IBM-Deutschland, Opel-Deutschland, Vauxhall-Großbritannien), ist eine Tätigkeit der europäischen Gewerkschaftsbewegung nicht zweckmäßig. In den genannten Beispielen wäre es Aufgabe des IBFG und des IMB als des zuständigen Berufssekretariats, die internationalen Arbeitnehmerinteressen wahrzunehmen.

3. Leitet die in einem Gemeinschaftsland tätige Konzern- oder Unterkonzernspitze eines MU andere Gliederungen in Nichtgemeinschaftsländern — insbesondere in Entwicklungsländern —, so ist bei Aktivitäten gegenüber dem MU mit der zuständigen internationalen Gewerkschaftsorganisation (Berufssekretariat) und mit dem IBFG zusammenzuarbeiten.

4. Wichtigste Träger des Arbeitnehmereinflusses in EG-MU sind immer die europäischen und die zuständigen nationalen Gewerkschaftsorganisationen, auch dann, wenn institutionelle Lösungen (Belegschaftsvertretungen) wünschenswert oder unumgänglich sind. Nur die Gewerkschaften sind in der Lage, den gegenüber MU ungleich höheren Erfordernissen internationaler Solidarität gerecht zu werden.

5. Hat die Prüfung nach (1) ergeben, daß ein EG-MU vorliegt, so ist es Aufgabe des EBFG bzw. des oder der zuständigen europäischen Gewerkschaftsausschüsse, tätig zu werden, wie es bei einer Reihe von EG-MU (z. B. Philips, Fiat, VFW-Fokker) schon geschieht. Dabei ist es grundsätzlich gleichgültig, ob sich das MU überwiegend in privatem oder in staatlichem Besitz befindet. Wichtigste Tätigkeitsgebiete:

— Übernahme der Tätigkeit des unter (1) genannten Fachausschusses;

— in Zusammenarbeit mit den nationalen Gewerkschaften Bildung von Arbeitsgemeinschaften aus Vertretern der betrieblichen Arbeitnehmervertretungen

auf der Ebene der Unternehmensspitze mit der Aufgabe, ständig Vergleiche der Arbeitsbedingungen in den Betrieben des MU anzustellen;

— Austausch sonstiger wichtiger Informationen über das MU;

— Information der nationalen Gewerkschaft bzw. Gewerkschaften;

— Vorbereitung einer europäischen, auf das MU bezogenen Kollektivvertragspolitik, und zwar zunächst auf dem Gebiet der nicht materiellen Arbeitsbedingungen, um die Position der betrieblichen Arbeitnehmervertretungen und ihrer Mitglieder sowie der zuständigen Gewerkschaften in und gegenüber den MU (hier vor allem: Rechtsstellung und Arbeitsmöglichkeiten der gewerkschaftlichen Vertrauensleute, Anerkennung der Notwendigkeit internationaler Kontakte der Belegschaftsvertreter auf Kosten des Unternehmens durch das MU) auf ein Mindestmaß anzuheben;

— Planung und Koordination von grenzüberschreitenden Solidaritätsaktionen der nationalen Gewerkschaften, die sich speziell auf die Betriebe des MU beziehen, z. B. Verhinderung von Mehrarbeit in einem Teil des MU, während in einem anderen Teil gestreikt wird;

— allgemeine Zusammenarbeit mit den zuständigen nationalen Gewerkschaften im Hinblick auf das MU;

— in Zusammenarbeit zwischen EBFÜ und Gewerkschaftsausschüssen Initiativen gegenüber der Europäischen Kommission zur Beeinflussung der europäischen Rechtsentwicklung im Sinne der Arbeitnehmer, z. B. Fortführung der Arbeiten an dem Statut für eine *europäische Aktiengesellschaft* mit gleichberechtigter Mitbestimmung der Arbeitnehmer; Begründung einer allgemeinen *Publizitätspflicht* für Großunternehmen und Schaffung eines allgemeinen Konzernrechts; Ablehnung aller Versuche, europäische Unternehmenszusammenschlüsse außerhalb der europäischen Aktiengesellschaft gesellschafts- und/oder steuerrechtlich zu erleichtern; Schaffung von gesetzlichen *Mindestrechten der Gewerkschaften* in und gegenüber den Betrieben; Diskussion der Kommission mit den europäischen Gewerkschaften über ein *europäisches Betriebsverfassungs-* und (im öffentlichen Dienst) *Personalvertretungsrecht* (Mindestnormen); Entwicklung von *Schutzvorschriften* gegen Massenentlassungen; Mindestnormen für *Lohn-, Arbeitszeit- und Urlaubsregelungen*; Schaffung eines europäischen *Kollektivvertrags-* und *Repräsentationsrechts* zugunsten der Gewerkschaften (Mindestnormen).

6. Errichtung eines Dokumentationszentrums mit Tarifarchiv beim EBFÜ zur Erfassung aller wichtigen Daten der EG-MU;

18) Der „Nachrichtendienst Politik und Wirtschaft“ in Bonn teilte dazu am 8. 9. 1972 folgendes mit: „Internationale Verhaltensregeln für die Multinationalen Unternehmen werden von der UNO vorbereitet. Der Wirtschafts- und Sozialrat der Weltorganisation zieht Konsequenzen aus der Besorgnis der Welthandels-Konferenz und der Internationalen Arbeitskonferenz sowie aus den Überlegungen der Kommission der EG. Hintergrund: UNO-General-Sekretar Waldheim beruft eine Studiengruppe aus unabhängigen Fachleuten, die bis 1974 einen Bericht über die positive und negative Seite der Multinationalen Unternehmen vorlegen wird. Daraus sollen internationale Verhaltensregeln abgeleitet werden. Schon jetzt erweist sich, dieses Unterfangen als besonders prekär: In der UNO haben die prinzipiellen Gegner der „Multinationalen“ eine deutliche Mehrheit. In der Dritten Welt nehmen die Angriffe auf die „politische Bevormundung“ durch die internationalen Konzerne zu, während in Europa speziell die Kartellaktivität attackiert wird“.

7. Entwicklung eines Katalogs von Verhaltensregeln für EG-MU. Dieser Katalog wäre der Europäischen Kommission mit dem Ersuchen um offizielle Publikation vorzulegen. Der Katalog sollte mangels einschlägiger Vorschriften in den Verträgen zugleich Grundlage eines Memorandums der Kommission an die nationalen Regierungen werden. Die Schritte der Kommission sollten in Abstimmung mit dem Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinten Nationen vorbereitet werden¹³). In diesem Katalog sollte auf dem Gebiet der Publizität außer dem Umfang auch dem Inhalt der Publikationen (z. B. Geschäftsbericht) eines MU besondere Bedeutung zukommen, indem von den MU nicht nur wirtschaftliche, sondern auch soziale Daten veröffentlicht werden: Investitions- und Umsatzentwicklung, Produktionsstruktur, Belegschaftszahlen nach Nationen, Belegschaftsstruktur, Fluktuation, Lohn- und Sozialaufwand, Unfallstatistik, Arbeitssicherheit usw.

8. Der unter (7) genannte Katalog sollte auch die Fälle erfassen, in denen Staaten miteinander multinational kooperieren, ohne ein in seinen Entscheidungen selbständiges MU zu gründen. Beispiele sind die multinationalen Entwicklungsprojekte „Airbus“ und „Concorde“. Die politischen Entscheidungen, z. B. über Fortführung, Einschränkung oder Einstellung der Arbeiten ergehen bislang meistens ohne jede Rücksicht auf die Konsequenzen für die betroffenen Arbeitnehmer, obwohl hier die beste Möglichkeit bestände, beispielhafte Regelungen zu treffen.

Grundlagen einer langfristigen gewerkschaftlichen Strategie gegenüber den EG-MU.

Im folgenden noch einige Handlungsprinzipien, nach denen eine langfristige Strategie der europäischen Gewerkschaftsbewegung ausgerichtet sein müßte, wenn unserer Politik gegenüber den MU in den Europäischen Gemeinschaften Erfolg haben soll.

Anders als ein nationales Größtunternehmen kann nach allen Erfahrungen ein MU nur dann von den Arbeitnehmern maßgeblich beeinflußt werden, wenn das Management von *innen und außen* einer wirksamen Kontrolle unterworfen wird.

Es gibt *keine* exakte Grenze zwischen Kontrolle und Mitbestimmung. Die Schnellebigkeit der Zeit macht in vielen Fällen nachträgliche Kontrolle schwierig oder unmöglich.

Es gibt *keine* wichtigen unternehmerischen Entscheidungen, die für die Arbeitnehmer eines MU ohne Interesse sind, weil sich *jede* Entscheidung unmittelbar oder mittelbar auf die Arbeitnehmerinteressen auswirkt. Insbesondere ist die in der Gesetzgebung der Mitgliedstaaten vielfach übliche Begrenzung des Arbeitnehmereinflusses auf „soziale“ und „personelle“ Angelegenheiten grundsätzlich abzulehnen. Dafür einige Beispiele: Investitionsentscheidungen, Produktionsplanungen, Beschlüsse über Rationalisierungen, Produktionsausweitung oder -einschränkung haben unmittelbare Auswirkungen auf den Arbeitsplatz: Betriebsstillegungen,

Verlagerungen, Versetzungen, Kurzarbeit etc. treffen zu allererst und mit voller Härte die Arbeitnehmer¹⁴⁾.

Gegenüber der Aufgabe, von der Arbeitnehmerseite her auf die Unternehmenspolitik eines MU maßgeblichen Einfluß auszuüben, erweisen sich die drei „klassischen“ Alternativen der Strategie der europäischen Gewerkschaften

— Kontrolle des Managements von außen (Staat, Europäische Kommission, Gewerkschaften) oder

— institutionelle Mitbestimmung der Arbeitnehmer in Betrieb und Unternehmen oder .

— nicht institutionalisierte Gegenmachtkonzeption zur radikalen Transformation der kapitalistischen Gesellschaft¹⁵⁾

weithin als Scheinalternativen. Gemessen an den gesellschaftlichen und sozialen Verhältnissen in den Entwicklungsländern, ist die Situation in Westeuropa trotz aller Mißstände auf absehbare Zeit nicht revolutionär. Die westeuropäische Gewerkschaftsbewegung der Nachkriegszeit hat sich in ihrem praktischen Handeln darauf eingestellt, die gesellschaftlichen Verhältnisse durch ständige Reformen schrittweise zu verändern und durchgreifend zu demokratisieren. "Wenn auf diesem Weg Fortschritte gemacht werden sollen, müssen gegenüber den MU die beiden ersten Alternativen zu einer im Grundsatz einheitlichen, im sachlichen und örtlichen Detail elastischen Konzeption verschmolzen werden.

Eine solche Konzeption sollte neben der unerläßlichen Abgrenzung der Zuständigkeiten für gewerkschaftliche Aktivitäten gegenüber den MU folgende wichtigste Bestandteile haben:

— ein dem Management des jeweiligen MU vergleichbares Informationssystem der Arbeitnehmer zu entwickeln;

— auf wichtige unternehmenspolitische Entscheidungen im Stadium ihrer Entstehung einzuwirken, bevor irreparable Schädigungen der Arbeitnehmerinteressen entstehen;

— eine multinationale Solidarität der in einem MU tätigen Arbeitnehmer zu erreichen, insbesondere bei Arbeitskämpfen;

14) H. O Vetter, in: von der Groeben, Vetter, Friedrich: „Europäische Aktiengesellschaft — Beitrag zur sozialen Integration“, 1972, S. 36.

15) Vgl. die zusammengefaßte Darstellung der drei Strategie-Alternativen der westeuropäischen Gewerkschaften bei Piehl, Das Mitbestimmungsgespräch Nr. 7/72, S. 130: „Institutionalisierte Beteiligung von Belegschafts- und Gewerkschaftsvertretern in den wichtigsten Organen des Betriebes, des Unternehmens und des Konzerns. Dieses Konzept ist allein von der Einheitsgewerkschaft DGB in der Montanindustrie der BRD als „Mitbestimmungsmodell“ bereits durchgesetzt worden, als Teil einer jüngst wieder aktualisierten Strategie zur „Neuordnung der Wirtschaft“. Nicht-institutionalisierte Gegenmachtkonzeption zur radikalen Transformation der kapitalistischen Gesellschaft. Zentraler Ausgangspunkt ist hierbei das Konzept der „controle ouvrier“, das von den stärksten Richtungsgewerkschaften und anderen politischen Gruppen in Frankreich, Italien und Belgien vertreten wird. — Nicht-institutionalisierte Gegenmachtkonzeption mit pragmatischer Orientierung zur reformistischen Veränderung der Gesellschafts- und Wirtschaftsstruktur. Kernpunkt dieser Konzeption sind die Überlegungen insbesondere der shop Steward-Bewegung im Einheitsgewerkschaftsverband TUC für das Konzept „worker's control“ in Großbritannien.“ Außerdem näher: Jung/Piehl, „Die Entwicklung der internationalen Strukturen der westeuropäischen Gewerkschaften“, WSI-Mitteilungen Nr. 6/72, S. 191 ff.

— gemeinsame Vorstellungen für ein umfassendes Mitbestimmungssystem auf allen Entscheidungsebenen — Betrieb, Unternehmen, Volkswirtschaft, Europäische Gemeinschaften — zu entwickeln, in dem betriebliche und außerbetriebliche Arbeitnehmervertreter mitwirken;

— die europäische Gesetzgebung und die Gesetzgebung sowie die Regierungspraxis der Mitgliedstaaten zu fortschrittlichen Regelungen zu veranlassen, z. B. auf den Gebieten Publizität, Konzernrecht, soziale Sicherheit bei nationalen und vor allem bei grenzüberschreitenden Strukturveränderungen, Kollektivvertragsrecht, Vertretungsrechte der Arbeitnehmer im Betrieb (Betriebsräte, gewerkschaftliche Vertrauensleute), gegenüber und in den Unternehmensorganen (paritätische Mitbestimmung im Aufsichtsrat, Arbeitsdirektor in der Unternehmensleitung) sowie in der Gesamtwirtschaft und in den Gemeinschaften (zentrales und regionales System paritätisch besetzter Wirtschafts- und Sozialräte mit umfassenden Informations-, Konsultations- und Initiativrechten);

— die freien Gewerkschaften auf nationaler Ebene — auch gegenüber der jeweiligen nationalen Regierung — zu engster Zusammenarbeit gegenüber den MU zu bringen und dadurch zugleich zur Stärkung und Einigung der nationalen Arbeitnehmerorganisationen beizutragen¹⁶).

Wird diese Konzeption beschlossen und praktiziert, so kann unser Ziel erreicht werden: Die EG-MU in eine zwar nicht übergeordnete, aber gleichgewichtige Ordnung zu bringen, die vom Arbeitnehmerinteresse maßgeblich beeinflußt wird. Die MU in den Europäischen Gewerkschaften werden dann endlich nicht nur ungefährlich sein, sondern mit ihren großen Möglichkeiten dem wirtschaftlichen, dem sozialen und dem allgemeinen Fortschritt dienstbar gemacht.

Wenn die europäischen Gewerkschaften auf die Politik der EG-MU nachhaltig Einfluß nehmen wollen, sollte die vorstehend in Umrissen skizzierte gewerkschaftliche Strategie auf einer *multinationalen* „Gipfelkonferenz“ aller im Rahmen des EBCG beteiligten Gewerkschaften beschlossen werden, damit sie von allen Verbänden als in jeder Hinsicht verbindlich anerkannt wird. Diese Konferenz sollte die Zuständigkeiten der verschiedenen gewerkschaftlichen Einrichtungen gegenüber den MU so genau wie möglich abgrenzen. Sie könnte bei sorgfältiger Vorbereitung, gegebenenfalls durch weitere Arbeitstagen, das materielle und ideologische Fundament der „countervailing power“ der Arbeitnehmer, der gewerkschaftlichen Gegenmacht, gegenüber den MU in den Europäischen Gemeinschaften gründen. Zugleich würde eine derartige Konferenz ein unübersehbares Zeichen internationaler gewerkschaftlicher Solidarität gegenüber der Weltöffentlichkeit setzen.

16) Ein interessantes Beispiel für arbeitnehmerfreundliches Verhalten einer nationalen Regierung gegenüber MU bringe Stephan Hugh-Jones in der fran.z. Zeitung „Vision“ (Nr. 19, v. 25. 6. 1972): Schweden übernimmt keine Bürgschaft für Auslandsinvestitionen, wenn das Unternehmen nicht zuvor ausdrücklich die Rechte der Gewerkschaften anerkannt hat.

Die praktische Bedeutung verteilungstheoretischer Ansätze

Dr. Rainer Skiba, Jahrgang 1933, ist wissenschaftlicher Referent im Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut des DGB. Er hat zuletzt in Heft 1111972 einen Beitrag in den „Gewerkschaftlichen Monatsheften“ veröffentlicht.

I

Die schon vor Jahrzehnten formulierte Kritik¹⁾ an der Vorstellung, ein real wachsendes Sozialprodukt sei ohne weiteres mit zunehmendem Wohlstand identisch, setzt sich immer mehr durch²⁾. Diese Kritik stützt sich auf mehrere Gründe. *Erstens:* Die Wachstumsraten des Sozialprodukts liefern keinen Maßstab der Bedürfnisbefriedigung, denn das zu Marktpreisen bewertete Sozialprodukt als umfassendster statistischer Ausdruck der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung sagt nichts über die Werte oder Unwerte von Lebenslagen aus, die mit dem Vollzug wirtschaftlicher Tätigkeiten verbunden sind und die in den Geldeinkommen nicht vollständig kompensiert werden. *Zweitens:* Unentgeltlich produzierte Güter und Dienstleistungen, die, wie z. B. die Hausfrauenarbeit, den Wohlstand zweifellos fördern, werden in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht erfaßt. *Drittens:* Der Blick allein auf die Wachstumsrate des Sozialprodukts informiert weder über die Zusammensetzung noch über die Verteilung der vermehrt erzeugten Güter. Verteilungspolitisch folgt daraus das Unvermögen einer lediglich an globalen Zuwachsraten orientierten Wachstumspolitik, das Verteilungsproblem gewissermaßen von selbst und ohne Konflikte zu lösen.

Nach der heute noch vorherrschenden Auffassung reduziert sich das zentrale Verteilungsproblem auf die Frage, wie sich das in Geldeinheiten ausgedrückte volkswirtschaftliche Gesamteinkommen auf die Entlohnung für Arbeitsleistungen, das Entgelt für den Einsatz von Kapital, die Zahlungen für die Überlassung von Boden und den Unternehmergewinn verteilt. Unter diesem einseitig auf quanti-

1) Vgl. z. B. Weisser, G., Über die Unbestimmtheit des Postulats der Maximierung des Sozialprodukts, in: Leonard Nelson zum Gedächtnis, Frankfurt a. M. — Göttingen 1953; ders., Die Überwindung des Ökonomismus in der "Wirtschaftswissenschaft", in: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung, Berlin 1954.

2) Vgl. z. B. Gahlen, B., Hades, H. D., Rahmeyer, F., Schmidt, A., Volkswirtschaftslehre. Eine problemorientierte Einführung, München 1971, S. 128 f.

tative Geldleistungen fixierten Aspekte bleibt außer Betracht, daß das Niveau der Lebenslage von Individuen und sozialen Gruppen, insbesondere aber auch von qualitativen Faktoren beeinflusst wird (z. B. Arbeitsplatzanforderungen; Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechten am Arbeitsplatz, im Betrieb und im Unternehmen; Bildungschancen; Versorgung mit Kollektivgütern u. a.). Konsequenterweise muß daher eine umfassende Verteilungspolitik auf die Beeinflussung des Niveaus der Lebenslagen insgesamt³⁾ gerichtet sein. Daraus leitet sich zugleich ein Hauptkriterium für die Beurteilung der praktischen Relevanz verteilungstheoretischer Ansätze ab.

Wenn außerdem, wovon dieser Beitrag ausgeht, an wirtschaftswissenschaftliche Aussagen der Anspruch gerichtet wird, der Wirtschaftspolitik Informationen über empirisch überprüfbare Sachverhalte, über die Realisierbarkeit bestimmter Zielvorstellungen und über Maßnahmen zur Zielerreichung zu liefern⁴⁾, so scheiden damit alle verteilungstheoretischen Ansätze als wirtschaftspolitische Entscheidungshilfen aus, die durch Fakten nicht kontrolliert werden können und sich als inhaltsleer erweisen⁵⁾.

Eine weitere Überlegung, die für die praktische Beurteilung verteilungstheoretischer Ansätze unerlässlich ist, bezieht sich auf die Aspekte der Verteilungsproblematik⁶⁾, die sich auf die zwei Fragen zurückführen lassen: Wie verteilt sich das Sozialprodukt *tatsächlich* funktionell auf Produktionsfaktoren und personell auf Einkommensempfänger⁷⁾, und welche Verteilung *sollte* erstrebt werden? — Das erste Problem, also eine Analyse der tatsächlichen Verteilung, ist wissenschaftlich prinzipiell lösbar, was nicht ausschließt, daß beim gegenwärtigen Stand der Statistik⁸⁾ die Problemlösung auf ganz erhebliche Schwierigkeiten stößt. Das zweite Problem, welche Verteilung erstrebt werden soll, ist wissenschaftlich nicht lösbar, wenn akzeptiert wird, daß die Aufgabe der Wissenschaft darin besteht, Sachaussagen und keine Werturteile zu formulieren. Diese These beruht auf einer Definition der Wissenschaft, die ihrerseits wiederum auf einer Entscheidung basiert⁹⁾. Eine solche Begriffsbildung schließt zwar andere Definitionen der Wissen-

3) „Als Lebenslage gilt der Spielraum, den die äußeren Umstände dem Menschen für die Erfüllung der Grundanliegen bieten, die er bei unbehinderter und gründlicher Selbstbesinnung als bestimmend für den Sinn seines Lebens ansieht.“ Weisser, G., in: *Distribution (II) Politik*, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 2. Bd., Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959, S. 635.

4) Vgl. dazu Albert, H., *Probleme der Theoriebildung*, in: *Theorie und Realität. Ausgewählte Aufsätze zur Wissenschaftslehre der Sozialwissenschaften*. Hrsg. v. H. Albert, Tübingen 1964.

5) Ein Beispiel für den Typ inhaltsleerer Aussagen ist der Satz: „Wenn der Hahn kräht auf dem Mist, ändert sich das Wetter, oder es bleibt, wie es ist.“

6) Vgl. Albert, H., *Macht und Zurechnung. Von der funktionellen zur institutionellen Verteilungstheorie*, in: *Schmollers Jahrbuch*, 1965 (I, S. 57 ff.).

7) Selbstverständlich sind neben diesen Einteilungskriterien „funktionell“ und „personell“ noch weitere Unterscheidungsmerkmale nicht nur denkbar, sondern auch gebräuchlich; z. B. die Verteilung nach sozio-ökonomischen Gruppen, die Verteilung nach Wirtschaftsgruppen u. a. Eine ausführliche Diskussion dieser Kriterien ist jedoch im vorliegenden Beitrag nicht beabsichtigt.

8) Die amtliche Statistik differenziert im Rahmen der volkswirtschaftlichen Verteilungsrechnung weder nach funktionellen noch nach personellen Merkmalen, sondern unterscheidet nur nach den beiden Einkommensquellen: Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen und Einkommen aus unselbständiger Arbeit. Das Ausmaß der sogenannten Querverteilung, wonach Einkommensempfänger Arbeitseinkommen und auch Kapitaleinkünfte beziehen, kann mit Hilfe der amtlichen Statistik bisher nicht quantifiziert werden.

9) Vgl. Albert, H., *Macht und Zurechnung*, a. a. O., S. 58.

schaft nicht aus. Sie verhindert aber, daß Werturteile, die erfahrungsgemäß nicht auf immer und überall gültigen Normen beruhen, als wissenschaftliche Wahrheiten deklariert werden. In dieser Hinsicht ist der Einwand unzutreffend, Entscheidungen zugunsten einer wertfreien Wissenschaft seien selbst ein Werturteil und infolgedessen ein Widerspruch in sich. Dagegen spricht: Obwohl Basisentscheidungen für eine wertfreie Wissenschaft ohne Werturteile nicht auskommen, sind überprüfbare und folglich widerlegbare Aussagen im Objektbereich der Erfahrungswissenschaft nicht nach moralischen Maßstäben, sondern allein nach ihrem Realitätsbezug zu beurteilen.

Vor diesem Hintergrund soll in gestraffter Form die Leistungsfähigkeit verteilungstheoretischer Ansätze an den Beispielen der Grenzproduktivitätstheorie, an den makroökonomischen Kreislaufmodellen, an der Monopolgradtheorie und an soziologisch orientierten Theorien diskutiert werden¹⁰).

II

Im Jahresgutachten 1967 des Sachverständigenrats stößt man auf den lapidaren Satz¹¹): „ . . . das Niveau der Lohnsätze muß sich in der Marktwirtschaft im Prinzip nach der Produktivität der zusätzlichen Arbeitsplätze richten, die weniger produktiv sind; es kann sich nicht nach dem Niveau der Durchschnittsproduktivität richten, weil sonst für die Unternehmer kein Anreiz besteht, die marginalen Arbeitsplätze zu besetzen.“ Diese Auffassung hängt eng mit der Kernthese des Grenzproduktivitätstheorems zusammen. Schließt man sich diesem Gedankenmodell an, so richtet sich die reale Entlohnung der Arbeitsleistung, des Kapitaleinsatzes und der Überlassung des Bodens nach der zusätzlichen Produktionsvermehrung, dem sogenannten Grenzprodukt, das durch den zusätzlichen Einsatz einer Faktoreinheit bei Konstanz aller anderen Faktoren zustande kommt. Die Beziehung zwischen der funktionellen und der personellen Verteilung besteht unter diesem Aspekt darin, daß das jeweilige personelle Einkommen dem Betrag entspricht, den man erhält, wenn man die individuell eingesetzten Faktoreinheiten mit den entsprechenden Funktionserträgen multipliziert.

Diese Ergebnisse der Grenzproduktivitätstheorie beruhen vor allem auf der Annahme, daß das unternehmerische Verhalten durch den Grundsatz der Gewinnmaximierung bestimmt wird und daß auf allen Märkten das Konkurrenzprinzip herrscht. Wird ein bestimmtes Produktionspotential vorausgesetzt, so richtet sich demnach die Verteilung, also das Verhältnis der Erträge der Kapitaleigner und der Bodenbesitzer zu den Löhnen, nach den Grenzproduktivitäten der eingesetzten Produktionsfaktoren. Daraus folgt: Die Gesetzmäßigkeiten der Produktion determinieren die Verteilung¹²).

10) Eine ausführliche und kritische Darstellung der zahlreichen verteilungstheoretischen Ansätze findet sich z. B. bei Krelle, W., Verteilungstheorie, Tübingen 1962.

11) Vgl. Tz. 251. 12) Vgl. Gahlen, B., u. a., a. a. O., S. 162.

Zweifellos mit großem Scharfsinn entwickelt, kann die Grenzproduktivitätstheorie dennoch nicht dem Anspruch genügen, tatsächliche Verteilungszusammenhänge zu erklären und sie auf ihre Bestimmungsgründe zurückzuführen. Denn: Abgesehen davon, daß weder die Annahme der vollständigen Konkurrenz auf allen Märkten noch die Voraussetzung eines immer und überall herrschenden Prinzips der Gewinnmaximierung als Maxime unternehmerischen Verhaltens als realistisch akzeptiert werden können, liegt der Haupteinwand gegen dieses Theorem darin: Das sogenannte ökonomische Gesetz, wonach das Grenzprodukt die Einkommenshöhe normiere, ist schon deshalb eine Fiktion, weil sich das Grenzprodukt überhaupt nicht identifizieren läßt. In arbeitsteilig organisierten Produktionsprozessen stellt sich das Produktionsergebnis immer als Resultat einer Gemeinschaftsleistung aller Faktoren dar, deren Einzelbeiträge zum Gesamtprodukt nicht isoliert erfaßt werden können. Das Zurechnungsproblem ist wissenschaftlich nicht lösbar¹³⁾. — Wie es um den Realitätsbezug des Grenzproduktivitätstheorems bestellt ist, wird außerdem besonders deutlich, wenn man auf den Widerspruch zwischen der Kennzahlenanalyse der praktischen Statistik und der marginalen Betrachtungsweise aufmerksam macht. In die empirisch orientierte Statistik hat sich nämlich der Begriff der Grenzproduktivität nicht einbürgern können; der Grund dafür besteht zweifellos darin, daß die Statistik bei der Bestimmung der Produktivität eines Faktors nicht von der Konstanz aller anderen Faktoren ausgehen kann¹⁴⁾.

Offenbar leistet also die Grenzproduktivitätstheorie keinen Beitrag zur praktischen Lösung verteilungspolitischer Probleme. Jedoch beweist die Erfahrung, daß der Rückgriff auf die Grenzproduktivitätstheorie und die damit verbundene Berufung auf sogenannte ökonomische Gesetze sich als Rechtfertigung verteilungspolitischer Abstinenz durchaus eignen.

III

Im Zentrum der verteilungstheoretischen Ansätze, die aus makro-ökonomischen Kreislaufzusammenhängen resultieren, steht die These, daß die Verteilung maßgeblich durch die Einkommensverwendung bestimmt wird. Im allgemeinen werden diese Ansätze algebraisch formuliert. Um deren Grundzug zu verdeutlichen, läßt es sich an dieser Stelle nicht umgehen, das unternehmerische Einkommen (E_n) in Form einer Gleichung zu beschreiben, wobei ganz bewußt der Einfachheit halber von einer Volkswirtschaft ohne außenwirtschaftliche und ohne staat-

¹³⁾ Vgl. z. B. Arndt, E., Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957, S. 12. Dort heißt es: „... man kann den Anteil etwa der Arbeit am Produkt genausowenig feststellen wie etwa den Anteil des Regens am Wachstum der Pflanze.“

¹⁴⁾ Vgl. Reuss, G. E., Produktivitätsanalyse, Tübingen 1960.

¹⁵⁾ Für die offene Volkswirtschaft mit staatlicher Aktivität lautet die Gleichung:

$$E_{\text{upr}} = C_{\text{upr}} + I - S_{\text{nu}} - S_{\text{st}} + (Ex - Im)$$

In dieser Gleichung bedeuten: E_{upr} = privates Unternehmereinkommen; C_{upr} = privater Konsum der Unternehmer; I = Investitionen; S_{nu} = Ersparnis der Nichtunternehmer; S_{st} = Ersparnis des Staates; Ex = Export; Im = Import.

liche Aktivität ausgegangen wird¹⁵). Diese Gleichung leitet sich aus der bekannten keynesianischen Identität ab:

$$(1) \quad I = S = S_u + S_{nu}$$

Dabei bedeuten I die Investitionen, S die Gesamtersparnis, S_u die unternehmerische Ersparnis und S_{nu} die Ersparnis der NichtUnternehmer. Die Tatsache, daß Einkommen immer konsumtiv und investiv verwendet werden können, läßt sich für das Unternehmereinkommen als Gleichung so formulieren:

$$(2) \quad E_u = C_u + S_u$$

Durch Umformung beider Gleichungen ergibt sich die gesamtwirtschaftliche Beziehung:

$$(3) \quad E_u = C_u + I - S_{nu}$$

Nach dieser Definitionsgleichung stellt sich das unternehmerische Gesamteinkommen ex post immer als die um die Nettoersparnis der NichtUnternehmer (S_{nu}) verringerte Summe aus dem Wert des Konsums der Unternehmer (C_u) und der Nettoinvestition (I) dar. Daraus wird gefolgert, daß sich unter sonst gleichbleibenden Bedingungen das unternehmerische Einkommen erhöht, wenn vermehrt investiert wird, und daß sich unter ebenfalls gleichbleibenden Bedingungen das unternehmerische Einkommen verringert, wenn die NichtUnternehmer vermehrt sparen. Dem Anschein nach sind also die strategischen Größen in der Verteilungsauseinandersetzung für die Unternehmer die Investitionstätigkeit und für die NichtUnternehmer die Spartätigkeit. Mit Nachdruck muß indessen vor einer Überinterpretation dieser definitorischen Beziehungen gewarnt werden. Die Definitionsgleichungen sind nämlich „im Grunde nur aus den Aufzeichnungen der Buchhaltung durch einfache Addition gewonnene Relationen zwischen sich auf eine vergangene Periode beziehende Größen. Sie enthalten deshalb auch keine Aussagen über kausale Zusammenhänge im zeitlichen Ablauf des wirtschaftlichen Geschehens.“¹⁶) Makroökonomische Tautologien können empirisch gehaltvolle Theorien, die über das Verhalten der Konsumenten und der Produzenten informieren sollen, nicht ersetzen, wenngleich zuzugestehen ist, daß Identitäten ökonomisch und statistisch relevante Beziehungen herstellen, die wiederum die Bildung von Theorien fördern können¹⁷).

Eine Bestandsaufnahme der makroökonomischen Ansätze zur Erklärung der Bestimmungsgründe der Verteilung läuft auf das Ergebnis hinaus, daß es sich bei diesen Ansätzen um formale Modelle handelt¹⁸), die sich in der Ex-post-Analyse zwar bewähren, als Theorien aber erst bezeichnet werden können, wenn sie sich mit realitätsbezogenen und überprüfbaren Verhaltensannahmen verbinden.

16) Vgl. Schneider, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil, 7. Auflage, Tübingen 1958, S. 54.

17) Vgl. Rothschild, K. W., Thema und Variationen. Bemerkungen zur Verteilungsformel Kaldors, in: Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, hrsg. v. H. Frisch, Berlin 1967.

18) Vgl. Peschel, K., Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 1972/1, S. 137 ff.

IV

Im Rahmen der Monopolgradtheorie der Verteilung werden besonders die Wettbewerbsverhältnisse als angebotsbezogene Faktoren in den Vordergrund gestellt. Diese Akzentuierung entspricht der Erfahrungstatsache, daß auf sich selbst überlassenen Märkten Tendenzen der Oligopolisierung und Monopolisierung zum Zuge kommen¹⁹⁾.

In dieser Hinsicht verdient ein verteilungstheoretischer Ansatz exemplarisch hervorgehoben zu werden²⁰⁾, der drei Determinanten als die entscheidenden Bestimmungsgründe des Lohnanteils am Gesamteinkommen betont: den Monopolisierungsgrad als Ausdruck ökonomischer Macht, das Verhältnis der Rohstoffpreise zu den Löhnen und die industrielle Struktur der Wirtschaft. Aus einem System von Definitionsgleichungen, das in diesem Ansatz entwickelt wird, folgt: Der gesamtwirtschaftliche Monopolisierungsgrad²¹⁾, die relativen Rohstoffpreise und der Anteil der Industrien mit niedrigem Lohnanteil stehen in einem umgekehrt proportionalen Verhältnis zur Lohnquote.

Zweifellos setzen sich auch solche Schlußfolgerungen dem Einwand aus, als Tautologien keine Informationen über die Wirklichkeit zu vermitteln. Immerhin schließt sich den tautologischen Formulierungen ein theoretischer Ansatz zur Erklärung des Lohnquoten Verlaufs an; dieser Ansatz beschränkt sich aber auf Aussagen, die nur den Monopolisierungsgrad betreffen²²⁾. Dennoch eröffnet dieser Ansatz wegweisende Perspektiven für informative Spezialstudien (z. B. über die Praxis der Preisfixierung, über die Determinanten der Gewinnspanne, über die Festsetzung der Produktionsmengen u. a.), die heute in den akademischen Wirtschaftswissenschaften immer noch zu sehr vernachlässigt werden. Nicht selten aber scheitern solche Untersuchungen schon von vornherein daran, daß unter Berufung auf das Geschäftsgeheimnis der Zugang zu Informationen über Fakten versperrt wird. Hier können letztlich nur gesetzgeberische Maßnahmen weiterhelfen.

Ein knapper Überblick über die praktische Bedeutung verteilungstheoretischer Ansätze kann auf eine kurze Darstellung derjenigen Vorstellungen nicht verzich-

19) Vgl. Schulz, J., Die Monopolgradtheorie der Einkommensverteilung, in: Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, a. a. O., S. 105.

20) Vgl. Kalecki, M., The Determinants of Distribution of the National Income, in: *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, Vol. 6, 1938, S. 97 ff., und ders., *Theory of Economic Dynamics*, London 1954, S. 28 ff.

21) Er resultiert aus einer Aggregation des einzelwirtschaftlichen Monopolisierungsgrades, den A. P. Lerner als Quotienten aus der Differenz zwischen dem Preis und den Grenzkosten, dividiert durch den Preis bestimmt ($P - K$). Mit wachsender positiver Differenz zwischen Preis und Grenzkosten steigt der Monopolisierungsgrad.

P
Kalecki hat später (*Theory of Economic Dynamics*, a. a. O., S. 12 f.) im Konzept einer angebotsorientierten Preisbildung den Monopolgrad als Beziehung zwischen Primärkosten und Preisen definiert. Vgl. dazu: Krelle, W., *Verteilungstheorie*, a. a. O., S. 12 f. — Schulz, J., a. a. O., S. 107 ff. — Koblitz, H. G., *Einkommensverteilung und Inflation in kurzfristiger Analyse*, Berlin — New York 1971, S. 96 f.

22) Vgl. dazu Rothschild, K. W., Der Lohnanteil am Gesamteinkommen, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 78, 1957, S. 165 f.

23) Vgl. Marchai, J., und Lecaillon, J., *La repartition du revenu national*, Paris 1958.

ten, die soziologisch und politologisch zu erklärende Elemente als entscheidende Bestimmungsgründe der Verteilung betrachten. In dieser Hinsicht scheinen die verteilungstheoretischen Ansätze in der französischen soziologischen Schule besonders weit entwickelt zu sein, weshalb hier lediglich darauf eingegangen wird²³). In dieser soziologisch orientierten Strömung spiegelt sich die Tendenz wider, vom hohen Abstraktionsniveau der im Elfenbeinturm entwickelten Denkmodelle zu den Fakten der gesellschaftlichen Realität zurückzukommen und die Wirtschafts--teilnehmer nicht als Objekte anonym wirkender Marktkräfte, sondern als Subjekte des Wirtschaftsprozesses zu begreifen.

Im Rahmen dieser verteilungstheoretischen Version rücken technische Produktionsfunktionen in den Hintergrund; im Vordergrund stehen die Auseinandersetzungen rivalisierender Gruppen, die um die Verteilung des Sozialprodukts kämpfen²⁴). Was die Individuen im Verteilungskampf zu Gruppen vereint und ihr Verhalten normiert, ist die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Einkommenskategorie. Hinzu kommt: Die Auseinandersetzung ist nicht auf abstrakte Anteile des Primäreinkommens gerichtet, sondern auf das dem Individuum tatsächlich zufließende Einkommen. Daher ist es nur konsequent, wenn auch das Verhalten der Rentner, die nicht mehr am Produktionsprozeß teilnehmen, in die Analyse einbezogen wird. Da sich zudem der Verteilungskampf nicht spontan, sondern organisiert vollzieht, kommt es darauf an, die Relevanz von Institutionen (z. B. Staat und Verbände) und deren Veränderungen für die Verteilung zu untersuchen. Die strategische Lage der einzelnen Gruppen im Verteilungskampf wird wiederum durch zahlreiche Faktoren beeinflusst: z. B. die Altersstruktur, die Differenzierung nach Geschlechtern, die Anzahl der Gruppenmitglieder, das Bildungsniveau, u. a.

Dieser Ansatz, der gewissermaßen einen Faktor nach dem anderen analysiert und so zu punktuellen Theorien kommt, muß sich zwar den Einwand gefallen lassen, ein einheitliches Theoriegebäude käme nicht zustande²⁵); es werden aber Bausteine für ein solches Gebäude geliefert.

VI

Nach den Ergebnissen der erörterten verteilungstheoretischen Ansätze, die selbstverständlich nur einen kleinen Ausschnitt aus dem Gesamtbereich der verteilungstheoretischen Diskussion bilden, scheint zwischen theoretischem Aufwand und praktischer Bedeutung ein krasses Mißverhältnis zu bestehen. Diesen Eindruck bestätigt auch das Resümee der Tagung des Vereins für Socialpolitik, der sich 1968 auch mit verteilungstheoretischen Fragen befaßt hat²⁶).

24) Vgl. Fürst, E., Die Machttheorien der Einkommensverteilung, in: Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, a. a. O., S. 116 f.

25) Vgl. Krelle, W., Verteilungstheorie, a. a. O., S. 103.

26) Vgl. Arndt, H. (Hrsg.), Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF, Bd. 51, Berlin 1969.

Zweifelloso ist die praktische Sterilität verteilungstheoretischer Ansätze hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß die Entwicklung abstrakter Denkmodelle, die sich in der Realität weder bestätigen noch widerlegen lassen, mit der Bildung informativer Theorien verwechselt wird.

Von praktischer Relevanz sind demgegenüber wirtschaftssoziologische Ansätze, die das Kernproblem der Verteilung in der Analyse gesellschaftlicher und politischer Machtverhältnisse erblicken und von daher die technischen Produktionsverhältnisse sowie die Kreislaufzusammenhänge zu erklären suchen. In dieser Hinsicht stellt sich das Verteilungsproblem als eine Aufgabe, die darin besteht, die gesellschaftliche Rollenverteilung (nach Individuen und sozioökonomischen Gruppen) und ihre Bestimmungsgründe differenziert zu erfassen.

Immer fragwürdiger werden in diesem Zusammenhang Quotenbetrachtungen, die lediglich zwischen Volkseinkommensanteilen der Selbständigen und Vermögensbesitzer auf der einen und der abhängig Beschäftigten auf der anderen Seite unterscheiden. Daran ändern auch irgendwie beschaffene Modifikationen der Quoten nichts, so lange die heute in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gebräuchliche Gliederung des Volkseinkommens nach den beiden Einkommensquellen: Einkommen aus unselbständiger Arbeit und Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen nicht weiter differenziert wird.

Statt dessen setzen Analysen der gesellschaftlichen Rollenverteilung Detailuntersuchungen über die nicht nur von Einkommenszahlungen determinierten Lebenslagen bestimmter Arbeitergruppen, der Angestellten, der Verbandsfunktionäre, der Beamten, der individuellen Unternehmer, der Mitglieder freier Berufe, der Rentner u. a. voraus. Solche Informationen, die allerdings einen ganz erheblichen Ausbau der Statistik erfordern, können, wenn sich aus ihnen Gesetzmäßigkeiten ableiten lassen, die Elemente für eine realitätsbezogene Verteilungstheorie liefern und zugleich dem Verteilungspolitiker als Entscheidungshilfen dienen.