

Die Löhne in der Hochkonjunktur

Die Diskussion um das Lohnproblem ist so alt wie die Wirtschaftstheorie, und fast scheinen die Gegensätze der verschiedenen Meinungen unüberbrückbar zu sein. Die Debatte belebt sich naturgemäß in Zeiten des wirtschaftlichen Aufschwungs. Den verständlichen Forderungen der Arbeitnehmer nach Beteiligung am Zuwachs des Volkseinkommens stehen die auf den Vorrang der Investitionen pochenden Unternehmer ablehnend gegenüber. Und die theoretischen wie auch die empirischen Konjunkturforscher verteilen sich — im Ergebnis — auf die beiden gleich großen Lager.

Dieses übliche Bild der Lohn-Preis-Diskussion in der Hochkonjunktur zeigt sich auch in der gegenwärtigen Situation in der Bundesrepublik. Nur führt hier der Bundeswirtschaftsminister einen psychologischen Werbefeldzug und versucht, die Lohn- und Preisbewegungen mit aufklärenden und warnenden Worten zu bremsen bzw. in eine abwärts gerichtete Bewegung zu zwingen. Dieses Unterfangen *Prof. Erhards* fand ein recht unterschiedliches Echo. Es wurde als ein Versuch bezeichnet¹⁾, „die Preise herunterzureden“. Gleichzeitig wurde eindringlich die Frage gestellt, ob mit den Aktionen des Bundeswirtschaftsministeriums nicht gegen die Elementarregeln der Marktwirtschaft verstoßen würde, indem durch die psychologische Preisbeeinflussung die *echte* Preisbildung verfälscht werde, womit die leitenden Männer der Wirtschaft ihres wichtigsten Orientierungsmittels beraubt würden.

Gegen diese Argumentation ist vom wirtschaftstheoretischen Standpunkt aus nichts einzuwenden. Dem aufmerksamen Beobachter wird nur auffallen, daß diese Einwände noch niemals erhoben wurden, wenn bei den gewerkschaftlichen Versuchen, eine Lohnerhöhung durchzusetzen, in Gegenwart und Vergangenheit versucht wurde, „die Löhne herunterzureden“. (Und von den Anfängen der Gewerkschaftsbewegung bis heute wurde es immer wieder versucht!) Dabei ist im System der freien — wie auch der sogenannten sozialen — Marktwirtschaft der Lohn der abhängigen Arbeitnehmerschaft ein Faktorpreis unter anderen und soll den Marktregeln ebenso unterworfen sein.²⁾ Unter diesem Aspekt zeigt sich die beliebte Floskel von der „gesamtwirtschaftlichen Verantwortung“ der leitenden Gewerkschaftsfunktionäre ebenso als ein Mittel der psychologischen Preisbeeinflussung wie der ständige Hinweis auf die drohenden Gefahren der Lohn-Preis-Spirale.³⁾ Doch wir wollen diesen Widersprüchen im „liberalen Konzept“⁴⁾ nicht weiter nachgehen, sondern versuchen, das nach den Erkenntnissen der modernen Theorie marktmäßig „notwendige“ Verhalten der Löhne in der Hochkonjunktur zu skizzieren.

Seit *Walras*, *Pareto* und der Wiener Grenznutzenschule ist man sich in der Wirtschaftstheorie — im Prinzip — darüber einig, daß sich bei freier Konkurrenz die Preise der Produktionsfaktoren nach ihren bewerteten Grenzprodukten ausrichten, was, deutlicher ausgedrückt, nichts anderes bedeutet, als daß jeder Faktor entsprechend seiner relativen Seltenheit entlohnt wird⁵⁾. Die in der jetzigen Hochkonjunktur erreichte Vollbeschäftigung ist ein sicheres Zeichen für das ständige Knapperwerden des Faktors Arbeit, der, weil kurzfristig nicht oder nur bedingt vermehrbar, in dieser Konjunkturphase unter den für die Produktionskombinationen notwendigen Faktoren das relativ seltenste Element darstellt. Die nach der Preislehre zu ziehende logische Konsequenz dieses Zustandes wäre die Forderung allgemeiner Lohnsteigerungen, da nur ein Anziehen

1) Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 15. 10. 1955.

2) Die Tatsache, daß Institutionen wie die Gewerkschaften, die Arbeitslosenversicherung usw. eine gewisse Stabilisierung der Lohnentwicklung bewirkt haben, ändert nichts an der marktwirtschaftlichen Konzeption.

3) Über die umstrittene Frage der empirischen Existenz einer solchen Spirale vgl. K. Kühne in Heft 7/1955 dieser Zeitschrift.

4) Die ständige Forderung des „Maßhaltens“ der Arbeitnehmer in der Hochkonjunktur ist nicht auf die Tagespresse beschränkt. Vgl. z. B. Haller, „Lohnhöhe und Beschäftigung“, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, NF, Band 11, S. 46.

5) Vgl. Erich Preiser, Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 89. Jahrgang, S. 33.

des Preises die rationellste Verwendung eines knapp gewordenen Faktors sichern kann. Aber diese markttheoretische Schlußfolgerung wird selten oder nie gezogen, hier werden sich auch die größten Dogmatiker der freien Verkehrswirtschaft plötzlich der Sonderstellung des Lohnes als Preis der menschlichen Arbeit bewußt, und mit dem Hinweis auf die unumgängliche Lohn-Preis-Spirale wird vor jedem Anziehen der Löhne gewarnt.

Eine marktmäßige Notwendigkeit für Preissteigerungen als Folge von Lohnsteigerungen besteht nicht; der Preis des Faktors Arbeit ist lediglich *einer* der vielen Preisbestimmungsgründe des Marktkosmos. Bleiben Angebot und Nachfrage unverändert — was nicht der Fall sein wird, aber zur ersten Annäherung an die Realität sei diese Abstraktion gestattet —, so ist nicht einzusehen, wie sich von den Unternehmern vorgenommene Preiserhöhungen im Markt durchsetzen sollten. Dagegen müssen sich in dieser Situation die Preise der Produktionsfaktoren verschieben, entsprechend ihrer veränderten relativen Seltenheit, das heißt, die Preise der relativ zahlreicher vorhandenen Faktoren müssen sich in entgegengesetzter Richtung wie die Arbeitslöhne bewegen.

Aber auch wenn wir die Voraussetzung der gleichbleibenden Nachfrage- und Angebotssituation aufheben, besteht allein aus dem sogenannten Marktmechanismus her keine zwingende Notwendigkeit zu Preissteigerungen im Gefolge *jeder* Lohnerhöhung. Eine allgemeine Lohnerhöhung vergrößert zunächst die Nominaleinkommen der zu der Arbeitnehmerschaft gehörenden Haushalte⁶⁾ und verringert die flüssigen Mittel der Unternehmen bzw. zwingt diese zu kurzfristiger Verschuldung beim Banksystem. Wie weit sich durch diese Verschiebung nomineller Geldgrößen die Gesamtnachfrage verändert, ist 1. abhängig von der Konsumneigung der betreffenden Haushalte, 2. von dem Verhalten der (vorläufig) durch die Lohnerhöhungen belasteten Unternehmer.

Wir dürfen weder damit rechnen, daß der gesamte Betrag der Lohnerhöhung als Nachfrage am Konsumgütermarkt erscheint noch daß er vollständig gespart wird. Irgendwo zwischen diesen Extremen liegt das tatsächliche Verhalten, in relativ reichen Volkswirtschaften wird die Sparquote stärker zunehmen als in Ländern mit relativ niedrigem Lebensstandard der breiten Massen. (Zu denen wir trotz allem „Wirtschaftswunder“ immer noch zählen!) Aber auch bei nur geringer Zunahme der Spartätigkeit muß die aus den Lohnerhöhungen resultierende Steigerung der Nachfrage nach Verbrauchsgütern nicht in jeder Lage Preissteigerungen hervorrufen, neben dem Verhalten der Unternehmer fallen hier das Vorhandensein bzw. NichtVorhandensein von Lagerbeständen und die Wettbewerbssituation entscheidend ins Gewicht.

Eine Globalaussage über *das* Verhalten einer bestimmten Wirtschaftsgruppe kann stets nur cum grano salis Geltung beanspruchen, aber wir haben es in der Volkswirtschaftslehre nun einmal mit globalen Größen zu tun und können demnach auch auf globale Aussagen nicht verzichten, wenn wir zu gesamtwirtschaftlichen Schlußfolgerungen kommen wollen. Auch liegt bei aller Individualität dem Verhalten einer bestimmten Gruppe von Wirtschaftssubjekten die gleiche wirtschaftliche Umwelt zugrunde, was unter bestimmten Situationen zu gleichem oder doch ähnlichem Verhalten führt. Bezüglich der Reaktion der Unternehmer auf Lohnsteigerungen in der Hochkonjunktur glauben wir auf eine Untersuchung des Konsumverhaltens der Unternehmer verzichten zu können; in der Regel ist das Einkommen unserer Unternehmer wohl hoch genug, um den gewünschten Lebensstandard nicht von den Schwankungen der laufenden Einnahmen und Ausgaben abhängig zu machen. Dagegen haben wir die möglichen Entscheidungen der Unternehmer in bezug auf Investitionen und Beschäftigung zu untersuchen.

Unter Berücksichtigung der Doppelstellung des Lohnes als Kostenfaktor auf der einen und Einkommensbestandteil auf der anderen Seite, erscheinen unter den zahlreichsten möglichen Verhaltensweisen der Unternehmer die folgenden am wahrscheinlichsten:

6) Nach einer Schätzung von Schmölders — Finanzarchiv 53/54, S. 42 — gehören dazu in der Bundesrepublik etwa zwei Drittel der Gesamtbevölkerung.

DIE LÖHNE IN DER HOCHKONJUNKTUR

a) Die Unternehmer unterliegen der optischen Täuschung, daß sich bei unveränderter Nachfrage lediglich ihre Kostensituation durch die Lohnerhöhung verschlechtert habe, und vermindern den betrieblichen Beschäftigungsgrad entsprechend dem veränderten Verlauf ihrer Grenzkostenkurve.

b) Die Unternehmer versuchen, die vermehrten Lohnausgaben durch Preiserhöhungen zu kompensieren, während die bisherige Investitionsquote aufrechterhalten wird, bzw. sie schreiten — notfalls mit Hilfe des Banksystems — zu Rationalisierungsinvestitionen.

c) Die Unternehmer entschließen sich zur vorläufigen Tragung der Mehrkosten und rechnen auf eine Ausdehnung der Nachfrage, die zu solchen Umsatzerweiterungen führt, daß auch bei gleichbleibenden Preisen eine Kompensation der gestiegenen Lohnkosten erreicht wird.

Von den obigen Möglichkeiten dürfte die unter b) gezeigte dem Verhalten der Unternehmer in der Realität am nächsten kommen, was freilich nicht beweist, daß diese Reaktion unumgänglich ist. Bei echter Wettbewerbssituation werden sich Preiserhöhungen nur bei völlig starrem Angebot im Markt durchsetzen können, sind dagegen Lagerbestände vorhanden bzw. ist das Angebot kurzfristig vermehrbar, so kann es bei freier Konkurrenz *nur* zu einer Ausweitung des Absatzes zu gleichbleibenden Preisen kommen. Erst im Zustand monopolistischer Konkurrenz bzw. beim Bestehen oligopolistischer Märkte sind dem einzelnen Unternehmer wirksame Preisheraufsetzungen möglich. Gleiche wirtschaftliche Entscheidungen der Unternehmer führen je nach den auf den einzelnen Märkten bestehenden Marktformen zu recht unterschiedlichen Wirkungen. Damit kann aber auch die These von der „zwangsläufigen“ Folge von Preissteigerungen auf Grund vorausgegangener Lohnsteigerungen nicht aufrechterhalten werden, zwingend notwendige Folgen der Veränderung einer Marktgröße sind lediglich unter den Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz nachzuweisen, und es bedarf kaum einer Diskussion, daß der modelltheoretische Idealfall vollkommener Konkurrenz in der Empirie nicht existiert.

Aber die Auswirkungen einer allgemeinen Lohnsteigerung differieren nicht nur in den verschiedenen Marktformen voneinander, auch in den einzelnen Branchen ergeben sich recht unterschiedliche Wirkungen. Arbeitsintensive Betriebe werden gemäß ihrer Kostenstruktur empfindlicher betroffen als kapitalintensive, wo der Kostenfaktor Löhne oft nur ein geringer Prozentsatz der Gesamtkosten ist. Am Absatzmarkt dagegen können in der ersten Einkommensperiode nach der Lohnerhöhung nur die Betriebe der Konsumgüterindustrie mit einer Erweiterung der Nachfrage rechnen, im Bereich der Produktionsmittelindustrie sind lediglich die Kosten gestiegen, ohne daß der Rücklauf der verausgabten Lohnfelder dies« Betriebe *direkt* berührt. Diese Tatsache, daß allgemeine Lohnsteigerungen zu einer Kostenerhöhung in *allen* Wirtschaftsbereichen, aber *nur* in der Konsumgüterindustrie (im weitesten Sinne) zu einer Nachfrageerhöhung führen, kann zu einer kurzfristigen Verlagerung der wirtschaftlichen Gewichte von der Produktionsmittelindustrie zur Konsumgüterindustrie führen.

Es hängt jetzt von der konjunkturtheoretischen Auffassung des Betrachters ab, ob in den oben gezeigten Konsequenzen einer allgemeinen Lohnsteigerung Nachteile oder Vorteile für die weitere gesamtwirtschaftliche Entwicklung gesehen werden. Schließt man sich der u. a. von *Albert Wissler*⁷⁾ vertretenen Auffassung — die gute Gründe für sich hat — an, daß auf dem Höhepunkt der Konjunktur nur Konsumausweitungen den drohenden Abschwung verhindern können, dann sind Lohnerhöhungen im Interesse der Aufrechterhaltung einer positiven Zuwachsrates des Sozialproduktes nur zu begrüßen. Es ist statistisch unschwer nachzuweisen, daß bisher in der Regel in jedem konjunkturellen Aufschwung die Produktionsmittelindustrie über den Bedarf der Konsumgüterindustrie

7) Vgl. seine Ausführungen im 1. Heft der Zeitschrift „Konjunkturpolitik“, Berlin 1954/55, S. 20 ff.

hinausgewachsen ist. Die hierdurch entstandenen Disproportionalitäten sind mindestens nicht unschuldig an dem der Hochkonjunktur folgenden Rückschlag, wenn wir auch grundsätzlich allen monokausalen Erklärungen der Konjunkturbewegungen mißtrauen. Es sollen hier auch nicht Lohnerhöhungen auf dem Gipfelpunkt der Konjunktur als alleinseligmachende Konjunkturtherapien angepriesen werden, eine Prüfung der konjunkturpolitischen Möglichkeiten sinnvoller Lohnpolitik bedarf einer ausführlicheren Untersuchung. Aber es ist festzuhalten, daß Lohnsteigerungen in der Hochkonjunktur einem weiteren Wachstum der Wirtschaft nicht im Wege stehen, sondern im Bereich der Konsumgüterindustrie erst die notwendige Nachfragebasis weiterer Produktionsausdehnungen bilden. Über den interdependenten Zusammenhang aller Märkte muß sich dann auch über einen mehr oder weniger großen time-lag die abgeleitete Nachfrage nach Produktionsmitteln erhöhen.

Nun darf unsere globale Argumentation nicht darüber hinwegtäuschen, daß einzelne Betriebe von der Lohnsteigerung empfindlich betroffen werden können, ohne daß ihnen über die Erhöhung der Gesamtnachfrage ein entsprechendes Äquivalent zufließt. Aber die Betrachtung dieser Teilwirkungen darf nicht dazu führen, Lohnerhöhungen für gesamtwirtschaftlich schädlich zu erklären. Hier zeigt sich nichts anderes, als der so oft zitierte marktwirtschaftliche „Ausleseprozeß“, nur daß der Anstoß hierzu diesmal von der Lohnseite ausgeht. Die in der Vollbeschäftigung zum Ausdruck kommende relative Seltenheit des Produktionsfaktors Arbeit kann nach den Marktregeln nur zu einem Anziehen des Preises des Faktors Arbeit — eben des Lohnes — führen, die aus der Vergrößerung der Arbeitnehmereinkommen resultierenden Nachfrageerhöhungen bzw. -Verschiebungen steuern — immer nach den Regeln des freien Marktes — die Produktion in die von den Konsumenten gewünschte Richtung. Beides entspricht den Regeln der Marktwirtschaft, und die Verhinderung von Lohnsteigerungen während der Hochkonjunktur bedeutet Aufgabe des marktwirtschaftlichen Prinzips, denn wodurch sonst soll die rationellste Verwendung eines knapp gewordenen Faktors gewährleistet werden, wenn nicht durch die Erhöhung seines Preises? Die Gefahren inflationistischer Entwicklungen liegen freilich in der Hochkonjunktur immer nahe, aber wir glauben gezeigt zu haben, daß Lohnsteigerungen keine Preissteigerungen im Gefolge haben müssen, wenn auf den einzelnen Märkten nur genügend Wettbewerb vorhanden ist. Die auch beim Bestehen echter Wettbewerbsverhältnisse eintretenden Preis- und Nachfrageverschiebungen bedeuten keine Inflationsgefahr, hierin kommt lediglich die Anpassung der Märkte an die konjunkturelle Situation zum Ausdruck.

Der Marktwirtschaftler, der unseren Ausführungen vielleicht im Prinzip zustimmen möchte, wird dann aber noch einen Einwand gegen die gewerkschaftliche Lohnpolitik vorbringen. Wenn schon die Arbeitsmarktsituation während der Hochkonjunktur aus dem Marktmechanismus her zu Lohnsteigerungen tendiert, warum läßt man dann nicht die Löhne sich auf den zahllosen Teilmärkten einspielen, warum dann noch gewerkschaftliche Lohnaktionen?

Die Antwort hierauf ist denkbar einfach: Auch in der Situation eines ausgesprochenen konjunkturellen Aufschwungs bleibt der Arbeitnehmer als Marktpartner dem Arbeitgeber wirtschaftlich unterlegen, der Arbeitsmarkt als „typisch unvollkommener Markt“ würde von sich aus nur zögernd Lohnsteigerungen hervorbringen, und die wirtschaftliche Überlegenheit der Arbeitgeber würde verhindern, daß diese Lohnerhöhungen das erforderliche Maß erreichen. Durch den Eingriff der Gewerkschaften wird ja auch *nicht* eine monopoloider Marktform (oder gar ein bilaterales Monopol) auf dem Arbeitsmarkt geschaffen, sondern lediglich die durch die wirtschaftliche Überlegenheit der Arbeitgeber gestörte Wettbewerbslage in etwa hergestellt. Die Lohnpolitik der Gewerkschaften verhindert nicht die marktmäßig notwendige Lohnentwicklung in der Hochkonjunktur, sondern macht sie erst möglich.