

Herrmann, Walther

Article — Digitized Version

Der Einfluß der Löhne auf die Preisgestaltung industrieller Erzeugnisse

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Herrmann, Walther (1962) : Der Einfluß der Löhne auf die Preisgestaltung industrieller Erzeugnisse, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 2, pp. 65-70

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/133191>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Der Einfluß der Löhne auf die Preisgestaltung industrieller Erzeugnisse

Prof. Dr. Walther Herrmann, Köln*)

Das Problem des Einflusses der Löhne auf die Preisgestaltung industrieller Erzeugnisse gewinnt heute mit der Kündigung zahlreicher Tarifverträge besondere Aktualität. Die folgende Abhandlung beschäftigt sich mit dieser sehr diffizilen Frage, die im Grunde genommen eine politische Frage ist, ohne sie von seiten der Wirtschaftsrechnung eindeutig beantworten zu können. Die direkten Lohnanteile sind in den verschiedenen Branchen sehr unterschiedlich. Aber auch die Addition aller Löhne reicht nicht entfernt an das Brutto- und Nettosozialprodukt heran. Aber auch mit einem Einbruch der Lohnquote in die Investitionsquote kann das Problem eines höheren Lebensstandards nicht gelöst werden. Zweifellos ist ein Einfluß des Lohnniveaus auf die industriellen Fertigungspreise gegeben. Es läßt sich nicht bestreiten, daß eine über den Produktivitätsfortschritt hinausgehende Lohnsteigerung auf die Endpreise industrieller Erzeugnisse einen inflatorischen Einfluß hat. Ob dieser inflatorische Einfluß durch den Charakter der Löhne als Nachfragepotential wettgemacht wird, muß einer späteren Untersuchung vorbehalten werden. Bis jetzt scheint es keinem Industriestaat gelungen zu sein, das Problem einer „teuerungsfreien“ Wirtschaft ohne Gefährdung des Lebensstandards zu lösen.

Auf den ersten Blick tritt die Wirtschaftspolitik bei diesem geradezu betriebswirtschaftlichen und statistischen Thema in den Hintergrund. Aber die Preise der Industrieprodukte haben auch in der Marktwirtschaft eine politische Note. An ihr entzündet sich meistens erst das öffentliche Interesse.

DIE INDUSTRIELLEN LOHNQUOTEN

Unter Industrie wird in der folgenden Abhandlung nicht jedes Gewerbe schlechthin, sondern nur das mit Kapitaleinsatz vorgehende, produzierende Gewerbe verstanden, bei dem naturwissenschaftliche Prozesse eine zunehmende Bedeutung besitzen. Wenn von Löhnen die Rede ist, sind im allgemeinen nicht nur die Arbeiterlöhne gemeint, sondern die Arbeitskosten. Zu den Arbeiterlöhnen treten also die Angestelltengehälter, die Lehrlingsvergütungen und die gesetzlichen und freiwilligen Sozialbeiträge (Lohn-Nebenkosten) hinzu.

Statistisch sind diese Arbeitskosten bislang nicht voll zu erfassen. Betrieblich mag es möglich sein, doch bleibt das Resultat dann meistens mehr oder weniger ein Betriebsgeheimnis. Niemand läßt sich nämlich gern in das Gefälle der „Lohn-Differentialrenten“ hineinleuchten. Sie gibt es in jeder Marktwirtschaft. Unter dem System kollektiver Tarifverträge haben sie die Tendenz, größer zu werden und geschützt zu sein. „Betriebsnahe“ Tarife würden das Gefälle abschleifen.

Auch bei den Daten der Industrieberichterstattung fehlt ein Teil der Arbeitskosten, obschon die amtliche Sprache sich der Ausdrücke „Brutto-Lohn-“ bzw. „Brutto-Gehaltssumme“ bedient. Die Lohnempfänger geben sich oft so, als interessiere sie nur der Netto-Lohn, nämlich das, was nach der Steuer- und Sozialbeitragshebung durch die Lohnbuchhaltungen in

der Lohntüte geblieben ist. Daß diese Haltung aber unzulässig und kurzsichtig ist, braucht nicht weiter dargetan zu werden: Auch die Lohnempfänger können krank oder invalide werden, brauchen Straßen oder erheben Anspruch auf Rechtsschutz usw.

In absehbarer Zeit wird man für eine Auswahl von Industriezweigen laufend Präziseres erfahren, weil die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft eigene Erhebungen zur Lohnstruktur durchgesetzt hat. In sie werden auch die Lohn-Nebenkosten einbezogen. Diese Erhebungen dienen der Vorbereitung einer Lohnpolitik, die als „Harmonisierung des Lohnkostenniveaus“ in den Aufgabenkatalog der EWG eingegangen ist.

EIN BEISPIEL

In der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie wurden von den Arbeitskosten im Jahre 1960 folgende Umsatzquoten beansprucht:

von den Löhnen	8,1 %
von den Gehältern	3,6 %
zusammen	11,7 %

Nimmt man für die nicht erfaßten Lohn-Nebenkosten ein Viertel der Lohnkosten an — eine vertretbare Relation —, so würde die „Lohnquote“ dieses Industriezweiges sich auf ca. 14,5 % stellen.

Aber die Konservenindustrie kombiniert vor allem; sie kombiniert Agrarprodukte mit z. T. hohen Lohnanteilen und Dosen mit einem Lohn- und Gehaltsanteil am Umsatz von 17,1 bzw. einschließlich der Lohn-Nebenkosten von 21,5 %. Die Kombination erfolgt mit Hilfe von Energieträgern, bei denen z. B. die Kohle auf einen Lohnanteil von 43,9 bzw. ca. 55 % kommt. Dieses Beispiel läßt sich ausweiten. Es läuft auf folgendes hinaus:

1. Die Industrie hat sehr unterschiedliche Lohnquoten. Sie stellten sich 1960 im Minimum bei der Mineralölverarbeitung auf rund 4 % und im Maximum

*) Diese Leitgedanken wurden in einem Vortrag vor dem Verband der Agrarjournalisten im Herbst 1961 vorgetragen.

beim Erzbergbau auf über 61 %; im Durchschnitt kamen sie einschließlich der Lohn-Nebenkosten auf ca. 23,5 %.

- Die direkte Lohnquote der einzelnen Industrie-phasen ist branchenpolitisch wichtig; für den Lohnanteil am Preis des industriellen Fertigprodukts besagt sie aber relativ wenig. Man kann nämlich die Bedeutung der Vor-Löhne nicht erkennen. Sie sind in die Preise der Vorprodukte eingegangen, ohne daß sich Exaktes über ihren Einfluß auf diese Preise aussagen läßt.

Der Konservenfabrikant beispielsweise sieht auf den Preis seiner Rohware und seiner Dosen, nicht aber auf die darin steckenden Löhne. Im September 1961 berichteten deutsche Zeitungen, daß in Gifhorn die Gemüsebauern in einen Lieferstreik bei der Bohnenernte getreten sind. Sie wollten damit gegen den Preis von 22,— DM je Ztr. grüne Bohnen protestieren; denn dieser Preis liege auf der gleichen Höhe wie im vergangenen Jahre, während die Erträge des Bohnenanbaus infolge des ungünstigen Wetters um rund 50 % niedriger seien. Wenn die Konservenfabriken den von den Pflanzern mit mindestens 28,— DM geforderten Preis nicht zahlen wollten, seien die Bauern entschlossen, die Bohnenpflanzen ungepflückt unterzupflügen.

Wenn nun aber der Konservenfabrikant die Rohware mit 28,— DM statt 22,— DM je Ztr. in seine Kalkulation eingehen läßt, begehren Handel und Verbraucherverbände auf. Die Ursachenkette ist ihnen gleichgültig. Sie mobilisieren die Politik, beispielsweise in der Richtung eines Aussetzens des Einfuhrzollens.

NICHT ALLES IST LOHN

Nun wäre es ganz gewiß eine unzulässige Vereinfachung, so zu verfahren, als würde schließlich alles in der Industrie zum Lohn. Aus der Dogmengeschichte sind Fälle bekannt, in denen man das getan hat — von David Ricardo angefangen bis zum Erfurter Programm der SPD.

Aber jeder Blick in die volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zeigt, daß es nur eine Lohnquote gibt, die beträchtlich unter dem Bruttosozialprodukt liegt. Bei-

spielsweise blieb sie in den letzten Jahren unter der Hälfte dieses Wertes. Die Lohnquote bleibt auch unter dem Volkseinkommen, und sie ist nicht einmal ganz identisch mit dem sogenannten „Masseneinkommen“. Dies beweisen die neutralen Statistiken der Deutschen Bundesbank, aus denen die beigefügte Tabelle mit Ausnahme der zehnten Zeile entnommen worden ist; aber diese Zeile der Investitionssummen ist notwendig, um die Vorstellung von der „überhöhten“ Investitionsquote zurechtzurücken.

Die beiden Anteil-Zeilen (4 und 7) zeigen, daß das letzte Jahrzehnt keine umwälzenden Veränderungen in den großen Relationen gebracht hat. Manche Volkswirte sprechen daher auch von einer Tendenz zur Konstanz der Lohnquote. Dem Zurückbleiben im Jahre 1952 folgte ein Aufholen bis zum Jahre 1958. Ihm folgte in den beiden erst mit provisorischen Zahlen operierenden Jahren 1959 und 1960 wieder ein leichtes Nachgeben.

Mit Absicht wurden die Zahlen zu jeweiligen Preisen angegeben. Nun hat es seit 1950 eine fast ständige, jedoch glücklicherweise nur leichte Teuerung gegeben. Viele Ursachen sind zusammengekommen, um diese Teuerung zu bewirken — außenpolitische, außenhandelspolitische, finanzpolitische und kreditpolitische Ursachen, aber doch auch lohnpolitische, wie das große Gutachten, das sich die OEEC jüngst von sechs bedeutenden Gelehrten erstatten ließ, gezeigt hat („Rising Prices“ by W. Fellner, M. Gilbert, B. Hansen, R. Kahn, F. Lutz und P. de Wolff).

„Keinerlei Teuerungsvorgänge“, so heißt jedoch die große soziale Sehnsucht der Tauschgesellschaft. In England hat aber der Heyworth-Report jüngst feststellen müssen: „Bisher konnte das Problem der stabilen Preise ohne Gefährdung des steigenden Lebensstandards noch von keinem der demokratischen Industriestaaten gelöst werden.“

Diese Lösung kann auch nicht in dem sozialistischen Rezept eines Einbruchs in die Nicht-Lohnquote erblickt werden. In dieser stecken die Einkommen der Selbst-

Zur Entwicklung der Masseneinkommen ¹⁾

Position		1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959p	1960p
1. Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen	(Mrd. DM)	97,2	118,6	135,6	145,5	156,4	178,3	196,4	213,6	228,5	247,9	275,8
2. Einkommen aus unselbständiger Arbeit ²⁾	(Mrd. DM)	44,1	53,4	59,6	65,8	71,9	81,9	91,8	100,5	109,0	116,8	130,9
3. Nettosozialprodukt zu Faktorkosten (Volkseinkommen)	(Mrd. DM)	74,5	90,3	102,8	110,6	119,7	137,5	152,1	165,8	177,5	192,2	214,7
4. Anteil: Einkommen aus unselbständiger Arbeit am Nettosozialprodukt zu Faktorkosten	(%)	59,2	59,1	58,0	59,5	60,1	59,6	60,4	60,6	61,4	60,8	61,0
5. Masseneinkommen	(Mrd. DM)	46,4	54,7	61,3	67,8	73,8	83,6	93,4	104,7	113,3	120,4	131,5
6. Nettosozialprodukt zu Marktpreisen	(Mrd. DM)	87,1	106,7	122,3	132,1	142,8	163,5	179,9	195,3	208,6	227,1	252,8
7. Anteil: Masseneinkommen am Nettosozialprodukt zu Marktpreisen	(%)	53,3	51,3	50,1	51,3	51,7	51,1	51,9	53,6	54,3	53,0	52,0
8. Privater Verbrauch	(Mrd. DM)	62,5	72,5	79,9	87,6	92,8	103,4	115,1	125,6	134,9	144,1	158,0
9. Spareinlagen (bei allen Kreditinstituten) ²⁾	(Mrd. DM)	4,1	5,1	7,6	11,5	17,2	21,4	24,3	29,4	36,1	44,3	53,1
10. Brutto-Anlageinvestitionen in der Industrie ³⁾ (ohne Bau u. Energie) — DIW-Zahlen —	(Mrd. DM)	4,6	6,1	7,1	7,9	9,2	11,6	12,2	12,5	12,8	13,8	17,4

¹⁾ Ohne Saarland und Berlin (West). ²⁾ Bruttolöhne und -gehälter einschl. Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung.

³⁾ 1960 mit dem Saarland. p = vorläufig.

ständig, die nicht verteilten Gewinne der Unternehmen und das originäre Staatseinkommen. Diese drei Größen sind für heute und morgen bedeutsame Posten. Die private und die öffentliche Investition werden hauptsächlich aus ihnen gespeist. Wird einer von diesen Posten ernsthaft beschnitten, ohne daß ihm indirekt wieder nachgeholfen wird, dann leidet die Struktur der Volkswirtschaft — und mit ihr leiden mittelbar die Bezieher der Lohnquote, und zwar tun sie das meistens über Zwangssparprozesse, die am Geldwert nagen.

DIE INDUSTRIELLEN PREISHOFFNUNGEN

Die ökonomische Preistheorie tut manchmal so, als würde man mit den ermittlungsfähigen Marktdaten und intensiver Rechenarbeit die Preisbildung entschleiern können. Dann dürfe man die alte Meinung von den „Preiserwartungen“ in die sichere Münze „Preisbestimmung“ umwechseln, so als könnten dann die Firmen eine „optimale Preispolitik“ betreiben und bis zu den fernen Marktverästelungen durchsetzen.

Meines Erachtens scheitert dieser theoretische Wunsch an der Schwäche der erreichbaren Marktdaten im Zuge der dauernd wechselnden Marktlagen und an dem Intervall zwischen Produktionsentschluß und Marktentnahme. Für die meisten Unternehmer bleiben die Preiserwartungen unsicher. Das gilt selbst für die Anbieter in den stärkeren Marktformen. Die Unternehmer tasten die Preisbereitschaft der Nachfrage ab. Dies erfolgt mit mehr oder weniger rationaler Intensität. Dabei bleiben den meisten Branchen die gesetzlich fixierten oder garantierten Preise verschlossen.

Bei der Markterkundung gehen die Unternehmer allerdings von Preis-Vorstellungen aus. Wenn es hoch kommt, starten sie mit einem Preisbild auf Grund einer mehr oder weniger wissenschaftlichen Kalkulation. Das tut weithin die Generation, die im LSO-Denken erzogen wurde. Sie lebt in der Hoffnung, daß der Markt den Kostenpreis auf lange Sicht zugehen wird.

Einfacher ist die Vorstellung derjenigen, die von den Preisen von gestern ausgehen. Diese waren es, unter denen die Produktionsentschlüsse im wesentlichen entstanden sind. Aber hier kennt auch die Industrie den alten Vers: „Hat der Bauer Ware, so kostet sie nichts.“ Zu lukrative Preise von gestern locken zu viele Wettbewerber für morgen an.

Noch einfacher machen es sich diejenigen, die ihren Maßstab vom Preis eines Preisführers beziehen. Zu diesem Schrittmacher halten sie dann einen mehr oder weniger gegriffenen Abstand. Dabei verkennen sie oft ihre wirkliche Kostenlage.

Schließlich trifft man sehr oft ein Preisverhalten an, das sich mit einem branchenüblichen Zuschlag zu einer oder mehreren kalkulierten Richtgrößen behilft. Das ist vor allem in der Mittelindustrie ein sehr häufiges Verfahren.

Bei diesem Fall müssen wir nun feststellen, daß die Löhne oft die Richtgröße oder unter den Richtgrößen sind. Manchmal dienen die Ecklöhne des Tarifvertrags als Richtgröße. Kommen sie nun in Bewegung, so wird auch das Preisbild unruhig. Was sich im Preisniveau schließlich durchsetzt, bleibt zunächst — wie es dem nur stochastischen Zusammenhang entspricht — unentschieden. Nur die Unruhe kann konstatiert werden. Dabei können recht veraltete Zuschlagsformeln zur Anwendung kommen, die dem inzwischen veränderten Investitionsgrad nicht genügend Rechnung tragen.

Ich mache ungenügende Durchschnittsrechnungen auf. Sie können nicht mehr als eine Orientierung abgeben. Mehr soll auch folgende Überlegung nicht sein. Das Berliner Institut für Wirtschaftsforschung hat von den Arbeiterstunden her berechnet, daß — dank der Investition und Rationalisierung — in der gesamten Industrie je Produktionseinheit im Jahre 1955 noch 75 % derjenigen Arbeiterstunden erforderlich waren, die im Jahre 1950 eingesetzt werden mußten; 1960 waren es nur noch 55 %. Die Arbeiterstunde war allerdings wesentlich teurer geworden, nämlich von 1,28 DM 1950 über 1,80 DM 1955 auf 2,74 DM 1960. Außerdem war ein viel größerer Kapitaldienst zu erwirtschaften.

Rechnet man nun die Entwicklung durch, dann war die unterstellte „Produktionseinheit“ zu 100 Arbeiterstunden im Jahre 1950 mit 128,— DM an Löhnen bepackt; im Jahre 1955 waren es 135,— DM und im Jahre 1960 150,70 DM. Führt man diese Reihe durch eine Messung am Lebenshaltungskostenindex aber auf die Reallohnbedeutung zurück, dann heißen ihre drei Werte: 128,— DM bzw. 122,73 DM und 122,52 DM.

Macht man andererseits für den Arbeitgeber aus der Ursprungsreihe Realkosten, indem man sie am Index industrieller Erzeugerpreise mißt, dann nehmen die drei Werte folgende Größen an: 128,— DM, 113,45 und 119,60 DM.

Was folgt daraus: sicherlich ein Quantum Enttäuschung, und zwar auf beiden Seiten: beim Lohnempfänger, der alle Lohnwellen und beim Unternehmer, der alle Investitionen verpuffen sieht. Die großen Zusammenhänge einer Volkswirtschaft lassen sich nur schwerfällig und auf lange Sicht verändern. In der Zwischenzeit kommt viel darauf an, daß einer, Arbeitgeber oder Arbeitnehmer, in der Branche und im Betrieb gut liegt und Quasi-Renten zu beziehen weiß. Aber bei diesen Quasi-Renten darf man Ricardo nie vergessen: Die Preise sind nicht hoch, weil Renten darin stecken — sondern Renten entstehen, weil die Preise hoch sind. Deshalb definiert die Volkswirtschaftslehre die Renten als „Extraprofite der Marktpreisbildung“.

Im Jahre 1950 bezogen erst 4,1 Mill. Menschen in Westdeutschland den Industrie-Arbeiterlohn, 1955 aber 5,5 Mill. und 1960 6,3 Mill. Demgegenüber waren 1950 im Jahresdurchschnitt noch 1,6 Mill. Menschen bei uns arbeitslos, 1955 noch 0,9 Mill. und 1960 nur

noch 0,2 Millionen. Deshalb nimmt auch die Brutto-Lohnsumme der Industrieberichterstattung einen steileren Verlauf, nämlich von 1950 mit 11,8 Mrd. DM über 22,5 Mrd. DM 1955 auf 34,7 Mrd. DM 1960 oder in Prozentzahlen von 100 über 190,5 auf 294 %.

Auf dem Felde der Präzisierung der Richtgrößen hätten die Verbände, wenn es nicht das strenge Kartellrecht gäbe, eine große Aufgabe. Die Hilfsgrößen des Kalkulierens müssen nämlich weiterentwickelt werden. Ohne gemeinsames Betreiben wird sich dieser Prozeß zu langsam abspielen, auch wenn das Rationalisierungs-Kuratorium der Deutschen Wirtschaft dabei hilft.

Noch eine andere Feststellung muß man hier treffen. Die Öffentlichkeit ist eher bereit, die direkte Beziehung zwischen Lohnerhöhungen und Preiserhöhungen hinzunehmen, als daß sie den indirekten Kostenerhöhungen eine Wirksamkeit auf die Preise zugesteht. Deshalb wehren sich auch vielfach die Unternehmer heftiger gegen die indirekten Verteuerungen der Arbeitskosten, beispielsweise durch die Kindergeld-Aufbringung. Hier setzen nun die beiden bildhaften Vorstellungen an:

die Lohn-Preis-Spirale
und die Lohn-Lohn-Spirale.

Dieser Begriff ist im Bundesverband der Deutschen Industrie entstanden und hat Eingang in die wissenschaftliche Erörterung der Lohnpolitik gefunden.

Werden irgendwo die Löhne erhöht, so setzt das Überwälzungsbestrebungen in Gang; aber nicht nur das, sondern auch Korrekturversuche in der Hierarchie der Löhne. Steigen irgendwo — und nicht nur in der Konsumgütersphäre — die Preise, so löst das sowohl direkt Lohnbewegungen aus als auch wieder in einem zweiten Stadium Korrekturen der Lohnsatz-Pyramide.

Alle Prozesse brauchen Zeit. Im hinter uns liegenden Jahrzehnt verging meistens vom Beginn bis zur Beruhigung jeweils rund ein Jahr. Man sieht das Zusammenfallen mit der typischen Ausschlußfrist der Kündigung kollektiver Arbeitsverträge.

Viel mehr kann man nicht sagen, auch wenn die Ökonometrie weitere Anläufe zur Quantifizierung unternimmt. Sie überzeugen mich bisher nicht, wenn ich auch zugebe, daß sie zur Illustration des Gedankengangs beitragen. Es besteht eine Korrelation zwischen allen Löhnen und den Industriepreisen. Sie ist aber — in der Sprache des Statistikers — weder eine stets starke noch eine stets positive Entsprechung. Von Markt zu Markt, von Konjunkturphase zu Konjunkturphase, ja von Betrieb zu Betrieb schwankt sie.

DIE ENDPREISE INDUSTRIELLER ERZEUGNISSE

Wendet man sich schließlich dem Einfluß der Löhne auf die Endverbraucherpreise zu, so muß man unterstreichen, daß dieser Endverbraucher industrieller Produkte nicht nur das Individuum oder der Familien-

verband ist. Den spürbaren Einfluß hat man den „Lohn-Bumerang“ genannt. Das Bild ist gut. Der Einfluß besteht und tritt als Auslöser für Preisbewegungen auf. Er wird in den lohnintensiven Branchen, wenn sie gleichzeitig einem starken Wettbewerb ausgesetzt sind, sogar zum hauptsächlichsten Bestimmungsfaktor der Preise. Trotzdem bleibt dieser Einfluß im allgemeinen im Hintergrund, wenigstens soweit es um die in dem letzten Industriezweig vor der Marktreife der Erzeugnisse gezahlten Löhne geht; denn hier hat man es vielfach mit den „materialintensiven“ Branchen zu tun.

Auf vielen Gebieten schieben sich, je näher man an den Konsum heranrückt, die Vertriebsspannen und Kostensteuern in den Vordergrund. Beide Größen fallen vom Urprodukt bis zur ladenfertigen Ware oftmals an und geben den Fabrikabgabepreisen ein anderes Niveau.

Die von Prof. Dr. R. Seyffert an der Kölner Universität betriebenen Untersuchungen über die Distributionskosten haben viel Licht in die Materie gebracht. Vom Verbraucherpreis der Nicht-Lebensmittel des Einzelhandelsortiments entfielen im Durchschnitt 56 % auf die Produktionskosten und 44 % auf die Distributionskosten. Damit hat die alte Faustregel eine leichte Korrektur erfahren, nach der, eine Ware zu verteilen, etwa dasselbe kosten sollte, wie die Ware herzustellen. Beim Hausrat stieg der Anteil der Distributionskosten im Durchschnitt auf 48,6 %; während sie sich bei Textilien und Möbeln auf 40,8 bzw. 40,1 % stellten.

Sicherlich stecken in der Vertriebsspanne und in dem öffentlichen Aufwand, zu dessen Bestreitung die Kostensteuern dienen, wieder Löhne. Da es aber Löhne ganz anderer Bereiche sind, entziehen sie sich der Beeinflussbarkeit durch die Industrie. Sie unterliegen dem Trend der teurer werdenden Dienstleistung. Trotzdem fallen sie in den Lohn-Lohn-Zusammenhang. Bei diesem wird nun neuerdings sichtbar, daß die Verdienstmöglichkeiten außerhalb der Industrie an Schrittmacher-Bedeutung zunehmen. Das ist besonders auffällig bei der Gewinnung von Frauenarbeit der Fall. Hier gerät die Industrie — abseits vom Maßstab des Produktivitätsfortschritts — ähnlich ins Schlepptau der ungebundenen Gruppen (wie Versicherungen und Banken), wie es der Landwirtschaft bezüglich ihrer Lohnlage ehemals gegenüber der Industrie ergangen ist; nur daß Industrie und Landwirtschaft um die Gunst der arbeitssuchenden Männer miteinander rivalisierten, während die Industrie und die anderen genannten Wirtschaftsbereiche zunächst um die Frauen rivalisieren.

Die Industrie hat nun in einer Anzahl besonders sichtbarer Fälle die Vertriebskosten festzulegen gesucht. Das fing beim Büchermarkt an und hat als Brutto-Preis-Prinzip den Markenartikelmarkt erobert. Der

Staat hat sich mit diesem Prinzip verschiedentlich auseinandergesetzt. In Deutschland beispielsweise fand es eine kartellrechtlich geschützte Gestaltungsfreiheit. In letzter Zeit wird es aber immer heftiger angegriffen. An dieser Stelle braucht dem Kampf um die Preisbindung der zweiten Hand nicht nachgegangen zu werden. Es genügt zu betonen, daß das Brutto-Preis-Prinzip nur eine Sonderform für einen schmalen Ausschnitt des industriellen Umsatzes abgibt; man schätzt ihn auf ein Zehntel des Industrieumsatzes bzw. auf weniger als die Hälfte des Konsumgüterausstoßes der Industrie. Das an ihm Beobachtete darf man nicht ohne weiteres auf die Industriepreise im allgemeinen übertragen.

DIE LÖHNE ALS NACHFRAGEPOTENTIAL

Einer Seite des Themas kann deshalb nicht weiter nachgegangen werden, weil sie einen zweiten Bericht von fast der gleichen Länge notwendig machen würde. Das ist der Einfluß der Löhne auf die Gestaltung der Nachfrage nach Industrieprodukten und somit auf die Nachfrage-Einflüsse auf die Preise. Henry Ford wird der Satz zugeschrieben: „Zahlt Euren Arbeitern so hohe Löhne, daß sie Eure Produkte kaufen können, und Ihr müßt prosperieren!“ Dieser Satz hat einen wahren Kern. Wir erleben es in den Entwicklungsländern: solange sich keine Massenkaufkraft bildet, nehmen deren Märkte nicht einmal die billigen Stapelwaren auf, die die primitiven Fabriken auf der Eingangsstufe der Industrialisierung ausstoßen. Es gibt ganze Sortimenten, die nur oder fast nur von Menschen gekauft werden, die das typische Industriearbeiter-Einkommen haben. Das Gedeihen ihrer Hersteller hängt dann in hohem Maße ab von der Entwicklung dieser Einkommen. Aber es gibt auch andere Märkte, an denen das Arbeiter-Einkommen so gut wie keine Rolle spielt. Hier bedürfte es einer eingehenden Darlegung, wollte man der Frage gerecht werden. Nur soviel sei gesagt; auch hier besteht nur ein stochastischer Zusammenhang.

DIE KOMPENSATORISCHE PREISPOLITIK

Zum Schluß sollen zwei Argumentationen gestreift werden, denen man in der Wirtschaftspolitik öfters begegnet. Die erste besagt folgendes: Weil einerseits gewisse Preise steigen müssen — als Folge einer Gesetzmäßigkeit in den Produktionen mit steigenden Grenzkosten —, weil andererseits aber das Preisniveau stabil bleiben soll, sei es unvermeidlich, daß andere Preise fallen: hierbei unterstellt man, daß deren Güter unter der Herrschaft der Gesetzmäßigkeit fallender Grenzkosten hergestellt werden können. Sofern sich diese Kompensation nun nicht von selbst einspiele, müsse die Wirtschaftspolitik nachhelfen, beispielsweise durch die Aufhebung der Preisbindungen oder den Abbau von Zöllen oder durch eine Aufwertung oder andere Stimulanten des Wettbewerbs, insbesondere mit ausländischen Artikeln.

Abstrakt vorgetragen hört sich diese Lehre recht plausibel an. Sobald man sie aber konkretisiert, offenbart sie ihre Schwächen. Die Leidtragenden sind nämlich ein schmaler Ausschnitt des Produktionssystems, und zwar vorwiegend die klassische Konsumgüterindustrie und Teile des Nahrungsmittelhandwerks. Das ist aber ein Ausschnitt, der sowieso wegen der Vielzahl von Anbietern, die sich hier tummeln, keine hohe Gewinnspanne hat und der außerdem wegen des Alters der angewandten Techniken auch keinen großen Produktivitätsfortschritt mehr aufweist. Ich sehe es daher als meine Pflicht als Geschäftsführer des Konsumgüterausschusses des Bundesverbandes der Deutschen Industrie an, der Spekulation auf die kompensatorische Preispolitik entgegenzutreten. Ich unterstreiche aber, daß ich ihr nicht entgegenrete, weil ich ihren Ansatz für verfehlt halte, sondern dies nur insoweit tue, als sie illoyale Ansatzpunkte sucht — in der Richtung des nicht mehr lauterer oder leistungsbezogenen Wettbewerbs, also des „Dumping and sweating“.

PREIS- UND LOHNGERECHTIGKEIT

Schließlich möchte ich mich noch kurz den Testungen zuwenden, die der Frage gelten, ob das Publikum den kräftig steigenden Lohn bei steigenden Preisen oder einen gemächlich zunehmenden Lohn bei gleichen Preisen oder den gleichen Lohn bei sinkenden Preisen vorzieht — und meine Ansicht dazu sagen, was es mit guten Gründen vorziehen sollte.

Die kräftige, unbekümmerte nominale Lohnsatzerhöhung, die alsbald durch eine Steigerung des Preisniveaus wieder wettgemacht wird, hat ihre Anziehungskraft verloren. Trotzdem bleibt unbeantwortet, wer denn als Individuum bereit ist, gerade seine mögliche Lohnaufbesserung nicht als durch Leistung bedingt zu klassifizieren. Von der Anerkennung der abstrakten Lehre bis zur Nutzenanwendung auf das Individuum ist noch ein gut Stück Wegs abzuschreiten. Dabei werden die guten Vorsätze außerdem noch oft durch die soziale Macht der Lohn-Lohn-Spirale durchkreuzt.

Aber alle großen Hoffnungen auf sinkende Preise (im Niveau) verkennen, daß sich viele Unternehmer dann rote Zahlen ausrechnen müssen. Das aber löst den unheilvollen Schrumpfungsprozess aller Deflationen aus, den Lord Keynes so gut charakterisiert hat.

Einzelne Preise werden immer sinken, weil stets Güter aus der Luxuszone und dem Neuheitenbereich in die Sphäre des Massengutes hinüberriesen. Aber auf diesem Prozeß darf man keine Ausgleichsrechnung errichten. Er setzt zudem besonderes Verständnis gerade bei denjenigen Gewerkschaften und Arbeitnehmern voraus, die an ihren Arbeitsplätzen diesen Übergang aus der Spezialanfertigung in die Massenproduktion miterleben. Rücken sie in jeden frei werdenden Spielraum für Preissenkungen vor deren Durchsetzung ein, dann ist dieser Spielraum eben ver-

spielt. Zweimal aufessen kann man denselben Kuchen auch hier nicht. Darin liegt vor allem eine Enttäuschung für die Landwirtschaft, deren wirtschaftspolitische Berater noch viel zu oft auf die alte Lehre von der Tendenz sinkender Grenzkosten in der Industrie setzen.

So bleibt eigentlich nur übrig, der Generallinie „mäßig und pro rata des Produktivitätsfortschritts steigende Löhne bei gleichen Preisen“ in der Niveau-Vorstellung den Vorzug zu geben. Das soll das marktwirtschaftliche Oszillieren der Preise keineswegs unmöglich machen. Nur sollen die Löhne nicht die Preise treiben und die Preise wiederum auch nicht die Löhne. Was die Lohnpolitik unterhalb dieser Linie einer Verletzung der Preisneutralität erreichen kann, geht in Ordnung, sofern es den Investitionsnotwendigkeiten

Rechnung trägt und die staatlich gesetzten Regeln der Einkommensumverteilung nicht beeinträchtigt.

Das besagt, daß dem Ideal der Preis- und Lohn-gerechtigkeit erst Genüge getan ist, wenn das Erreichte auch die Forderungen von gestern und die von morgen honoriert: d. h. die Ansprüche der Rentner und der Investition dürfen nicht vernachlässigt werden.

Das alles kann aber weder das Unternehmerlager allein schaffen, noch bewirkt es der anonyme Marktmechanismus. Dieser täte es auch dann nicht, wenn man ihm die Steuerung der ganzen Wirtschaft überließe. Vielmehr bedarf es eines Zusammenspiels des Staates und aller sozialpartnerischen Lager, insbesondere auch des öffentlichen Arbeitgeber- und Arbeitnehmer-Lagers, basierend auf einer loyalen Bereitstellung volks- und betriebswirtschaftlicher Daten.