

Vaubel, Roland

Working Paper — Digitized Version

"Alternativen der Wirtschaftspolitik"? Das Memorandum der 130: Eine Widerlegung

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 56

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Vaubel, Roland (1978) : "Alternativen der Wirtschaftspolitik"? Das Memorandum der 130: Eine Widerlegung, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 56, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/48083>

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.

“Alternativen der Wirtschaftspolitik“?

Das Memorandum der 130: Eine Widerlegung

von Roland Vaubel

A 9 2853 78
Wirtschaft
Kiel

A U S D E M I N H A L T

- Die sogenannte "Kaufkrafttheorie des Lohnes" ist falsch, da sie die Kostenwirkungen einer Lohnerhöhung nicht angemessen berücksichtigt. Eine Lohnerhöhung führt selbst dann zu einer Gewinnkompression, wenn
 - (a) die umverteilten Gelder ursprünglich kurzfristig nachfrageunwirksam waren,
 - (b) die Arbeitsproduktivität so stark steigt, daß durch die Produktionsausdehnung kaum zusätzliche Kosten entstehen, und wenn
 - (c) es sich um eine geschlossene Wirtschaft handelt.
- Da der rationale Unternehmer auf eine Verringerung der tatsächlichen und erwarteten Gewinne in jedem Fall mit einer Verminderung seiner arbeitsplatzschaffenden Investitionen reagiert und da Lohnkostenerhöhungen den Anreiz zu Rationalisierungsinvestitionen steigern, würde die "Kaufkrafttherapie" die Arbeitslosigkeit nur weiter verstärken.
- Führt der Rückgang der Kapitalrendite zu einer Zinssenkung, so kommt es in einer offenen Wirtschaft zu zusätzlichem Nettokapitalexport, so daß sich der Anstieg der inländischen Arbeitsproduktivität vermindert und die Arbeitslosigkeit bei gegebenem Lohnzuwachs steigt.
- Die "Kaufkrafttheorie" wird durch die Erfahrungen in der Bundesrepublik und anderswo nicht gestützt, sondern widerlegt.
- Die Fiskalpolitik ist nicht geeignet, eine auch nur konditionale Vollbeschäftigungsgarantie einzulösen. Die stabilisierende Wirkung der Fiskalpolitik sollte sich daraus ergeben, daß sich der Staat als kostenminimierender Spekulant verhält.
- Sollen die wirtschaftspolitischen Instrumente effizient eingesetzt werden, so lassen sich Arbeitszeitverkürzungen nie "beschäftigungspolitisch", sondern stets nur mit Veränderungen des Freizeitwertes und/oder des Arbeitsleides begründen. Eine Arbeitszeitverkürzung "bei vollem Lohnausgleich" kann die Arbeitslosigkeit nur verschärfen.
- Technischer Fortschritt und Rationalisierungsinvestitionen sind oft nicht verteilungsneutral, sie sind jedoch stets im Allgemeininteresse in dem Sinne, daß die Gewinner die Verlierer voll entschädigen können, ohne selbst ihren Gewinn ganz aufzugeben.
- Kapitalexportsteuern und -kontrollen schädigen die ausländischen Arbeitnehmer und können daher nur von einem nationalistischen Arbeitnehmerstandpunkt her begründet werden.

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Ein neues Rezept? -Die Zutaten	4
Lohnniveau und Beschäftigung	6
Fiskalpolitik und Beschäftigung.....	14
Arbeitszeit und Beschäftigung	16
Technischer Fortschritt und Beschäftigung	16
Kapitalexport und Beschäftigung	18
Schlußfolgerung	18
Anhang	
Die Wirkung einer Lohnerhöhung auf das inländische Investitionsvolumen und den Zins: Eine graphische Darstellung	19

**“Alternativen der Wirtschaftspolitik”?
Das Memorandum der 130: Eine Widerlegung**

Der Sachverständigenrat hat in seinem letzten Jahresgutachten [SVR 1977/78] mit ungewohnter Deutlichkeit und im Detail zu einer Reihe von beschäftigungspolitisch relevanten und brisanten Fragen Stellung bezogen, die bislang von manchen Stimmen als durchaus offen bezeichnet worden waren. Dies hat dem Rat insbesondere von seiten einiger Gewerkschaftsführer den Vorwurf der Parteilichkeit eingetragen, so als sei es die Pflicht des in der wirtschaftspolitischen Beratung tätigen Wissenschaftlers, seine Einsichten nur dann preiszugeben, wenn sie als ökonomisch und politisch "verteilungsneutral" empfunden werden. Anknüpfend an den Unmut jener Kommentatoren, die sich durch die Analyse des Sachverständigenrates "benachteiligt" fühlen, haben im Mai dieses Jahres 130 Ökonomen - darunter auch einige Professoren - der Presse die Kurzfassung eines Memorandums vorgelegt, das den Anspruch erhebt, ein wirtschaftspolitisches "Alternativprogramm" zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit zu entwerfen¹. Der vollständige Text ist nun auch in gedruckter Form zugänglich².

* Der Verfasser dankt Ulrich Brandt, Gerhard Fels, Harmen Lehment und Hubertus Müller-Groeling für sehr wertvolle Anregungen und Hinweise zu früheren Fassungen dieses Aufsatzes. Manche der Argumente, mit denen im ersten Abschnitt die "Kaufkrafttheorie des Lohnes" widerlegt wird, finden sich bereits in Lehments modelltheoretischer Untersuchung "Lohnpolitik und Beschäftigung bei festen und bei flexiblen Wechselkursen" [1978].

¹ Bezeichnend für die Stoßrichtung und den allgemeinen Tenor des Memorandums ist besonders die abschließende "Würdigung" des Jahresgutachtens des Sachverständigenrats [SVR 1977/78, S. 56 f.]: "Der SVR vertritt eine falsche, einseitige und für die Interessen der Lohn- und Gehaltsabhängigen schädliche Position, die er mit unseriösen und unwissenschaftlichen Argumenten begründet:

- es werden Zusammenhänge ... schlicht behauptet, deren theoretische Stringenz und empirische Geltung zumindest äußerst fragwürdig ist. Gegenargumente werden verfälscht, verkürzt oder gar nicht berücksichtigt. Umgekehrt werden Zusammenhänge mit geradezu rabulistischer Spitzfindigkeit schlicht geleugnet, für deren Geltung sich nicht nur theoretisch plausible Überlegungen, sondern auch empirische Hinweise finden lassen;
- denkbare und diskutierte Alternativen zur Beendigung der Massenarbeitslosigkeit .. lehnt der SVR - wenn er sie nicht ganz unterschlägt - in denunziatorischer Manier ab ... Er mißbraucht die Autorität eines wissenschaftlichen Beratungsgremiums dazu, einseitige politisch-ideologische Interessenausrichtung als wissenschaftliche Wahrheit darzustellen, die ihr zugrundeliegende Realität als die beste aller möglichen Welten zu verkaufen, bestehende Strukturen zu rechtfertigen, die Interessen derer, die von diesem System profitieren, durchzusetzen gegen die Interessen derer, die durch die bestehenden Verhältnisse in ihren Lebensbedingungen beeinträchtigt werden".

² Memorandum [1978]. - Auszüge aus der Kurzfassung des Memorandums sind am 10. 5. 1978 in der "Frankfurter Rundschau" abgedruckt worden. Gleichzeitig wurde die Kurzfassung (Memorandum '78: Alternativen der Wirtschaftspolitik, 29 S.) als hektografiertes Manuskript verbreitet.

Da die Kurzfassung zum Teil sehr viel prägnantere Formulierungen enthält als die ausführliche Version, soll im folgenden auch aus der Kurzfassung (Kf) zitiert werden.

Bevor auf die Argumente der Unterzeichner eingegangen wird, sollen ihre Hauptthesen kurz unter dogmengeschichtlichen Gesichtspunkten resümiert werden.

Ein neues Rezept? - Die Zutaten

Das Memorandum der 130 enthält eine Mischung aus keynesianischem und marxistischem Gedankengut, wie sie für eine Gruppe jüngerer Ökonomen seit nunmehr fast einem Jahrzehnt typisch ist.

Die keynesianischen Elemente sind insbesondere in folgenden Thesen zu sehen:

1. Für die Erklärung und Beseitigung der Arbeitslosigkeit ist eine Analyse der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaspekte entscheidend [S. 42 ff., 78 ff.].
2. Nachfragemangel beruht in der Regel auf zu geringem privaten Konsum [S. 86 f., 90 f.].
3. Höhere Löhne bedeuten mehr Nachfrage und daher weniger Arbeitslosigkeit ("Kaufkrafttheorie des Lohnes") [S. 86 ff., 124 f.].
4. Fehlende private Nachfrage muß durch höhere Staatsausgaben ersetzt werden, wenn eine dauerhafte Rezession und eine Stagnation des Wachstums vermieden werden soll [S. 68 ff., 86 ff., 101 ff.].
5. Da die Güterpreise nicht durch Geldmenge (nominal) und Wettbewerb (real), sondern weitgehend durch die Willkür marktbeherrschender Unternehmen bestimmt werden, sind Preiskontrollen unschädlich und angebracht [S. 82-87, 113].
6. Kapitalexportkontrollen und -steuern sind ein geeignetes und wünschenswertes Mittel, um den inländischen Beschäftigungsstand zu erhöhen [S. 101, 119].

Die in den Punkten 3 - 6 vertretenen Auffassungen werden zwar nicht von allen Keynesianern geteilt, ihre Anhänger sind jedoch - soweit es sich nicht um **Marxisten**-handelt - im wesentlichen Keynesianer.

Die marxistischen Elemente sind geringer an Zahl, aber stärker an Gewicht:

1. Der kapitalistische Wachstumsprozeß und insbesondere zunehmende Konzentrationstendenzen in der Güterproduktion [S. 81, 126 f.] führen zu einer Enthumanisierung der Arbeit, zu steigenden Einkommensunterschieden und zu immer größerer Armut der Arbeitnehmer ("Verelendungstheorie") [S. 25-41].
2. Die Armut der (vielen) Armen und der Reichtum der (wenigen) Reichen implizieren Unterkonsumtion und Überakkumulation: Der kapitalistische Wachstumsprozeß führt über die Aufblähung der Gewinne zu Nachfragemangel, zur Konjunktur- und Wachstumskrise¹ und letztendlich zur Selbstzerstörung des Kapitalismus [S. 75-95].

¹ Während die keynesianische Nachfragehypothese stärker auf den Konjunkturzyklus (d.h. die Auslastung des Produktionspotentials) abstellt, betrifft die marxistische Version in erster Linie den Wachstumsprozeß (d.h. die Zunahme des Produktionspotentials). Ein weiterer Unterschied liegt darin, daß der Nachfragemangel im keynesianischen System in erster Linie auf das Sparverhalten der privaten Haushalte (statt auf zu hohe Gewinne und Investitionen der Unternehmen) zurückzuführen ist.

3. Staatliche Investitions-, Innovations- und Leistungsanreize degenerieren im Kapitalismus zu "Profitsubventionen", die den "Lohn- und Gehaltsabhängigen" Einkommen wegnehmen, um die Kapitalisten (also die Gewinnabhängigen?) zu bereichern; sie führen zu einer Zunahme der Rationalisierungsinvestitionen, der Überakkumulation und somit der Arbeitslosigkeit [S. 55, 62 f.].

4. Erforderlich sind statt dessen die "Übernahme der für den Gesamtprozeß entscheidenden Schlüsselbereiche und der marktbeherrschenden Großunternehmen in gesellschaftliches Eigentum" [S. 128] und die "gesellschaftliche Planung des Einsatzes der Ressourcen" [Kf S. 27] bzw. - auf kürzere Sicht - eine "umfassende" gewerkschaftliche Mitbestimmung [Kf S. 27], eine höhere Staatsquote [S. 101], niedrig verzinsliche Zwangsanleihen bei den Geschäftsbanken [S. 113], Preiskontrollen [S. 113] und Maßnahmen gegen die Kapitalflucht der Spekulanten [S. 101, 119].

Hinzu kommen schließlich zwei Forderungen, die sich ideologisch nicht ohne weiteres einordnen lassen, die jedoch dem gewerkschaftlichen Interessenstandpunkt entsprechen und deshalb insbesondere von den Gewerkschaften verfochten werden:

1. Die Arbeitszeit soll bei vollem Lohnausgleich (d. h. ohne eine Verminderung des Monatslohns) verkürzt werden [S. 112].
2. Der technische Fortschritt soll (z. B. durch beschäftigungspolitische Auflagen bei der Vergabe von Staatsaufträgen und Subventionen) verlangsamt werden, damit weniger Arbeitsplätze der Rationalisierung zum Opfer fallen [S. 109, 55].

Unklar bleibt bei dieser Mischung, wie sich die einzelnen Vorschläge zueinander verhalten und warum überhaupt so viele Instrumente (Maßnahmen) notwendig sein sollen, um ein Ziel (die Beseitigung der Arbeitslosigkeit) zu erreichen. Wenn es zum Beispiel zuträfe, daß - gemäß der "Kaufkrafttheorie des Lohnes" - die Arbeitslosigkeit automatisch verschwinden würde, wenn nur die Löhne stark genug erhöht würden, weshalb dann noch eine antizyklische oder langfristig "expansive" Ausgabenpolitik des Staates oder eine Verstaatlichung der Produktionsmittel, um die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen? Wie aus der Theorie der Wirtschaftspolitik (Tinbergen, Mundell) bekannt ist, empfiehlt es sich vielmehr, jedem wirtschaftspolitischen Ziel nur das effizienteste wirtschaftspolitische Instrument zuzuordnen. Mehrere unabhängige Instrumente für ein Ziel einzusetzen kann nur dann sinnvoll sein, wenn jedes einzelne Instrument einer abnehmenden Effizienz unterliegt - dafür liefert das Memorandum jedoch keinerlei Anhaltspunkte - oder wenn Unsicherheit über die Wirkungen einzelner Instrumente eine Risikominderung durch Diversifikation angezeigt erscheinen läßt. Die Vielzahl der widerstreitenden Vorschläge erweckt daher den Verdacht, daß die Unterzeichner des Memorandums entweder jedem einzelnen ihrer Vorschläge zu wenig vertrauen, als daß sie sich ganz auf ihn verlassen möchten, oder aber daß sie mit einer Ausnahme alle vorgeschlagenen Maßnahmen als für die Erreichung der Vollbeschäftigung vergleichsweise ungeeignet betrachten, das Ziel der Vollbeschäftigung also nur vorgeschoben ist.

Die folgende Analyse konzentriert sich auf jene Thesen des Memorandums, die unmittelbare beschäftigungspolitische Implikationen aufweisen, also auf die Fragenkomplexe

- Lohnniveau und Beschäftigung,
- Fiskalpolitik und Beschäftigung,
- Arbeitszeit und Beschäftigung,
- technischer Fortschritt und Beschäftigung,
- Kapitalexport und Beschäftigung.

Lohnniveau und Beschäftigung

Wenn sich eine Auffassung als so zählebig erweist wie die sogenannte Kaufkrafttheorie des Lohnes, so muß es nicht nur eine Gruppe von Menschen geben, die an der Verbreitung dieser "Theorie" interessiert ist, sondern auch unbefangene Adressaten, denen sie einleuchtet. Ihre anfängliche Plausibilität bezieht die Kaufkrafttheorie des Lohnes aus der Tatsache, daß eine Lohnerhöhung bei positiver Konsumneigung der Arbeitnehmer einer Erhöhung der nominalen Nachfrage von seiten der Lohnempfänger gleichkommt. Paßt sich die Geldpolitik nicht an und steigt das Preisniveau daher weniger als die Löhne, so ergibt sich sogar eine Erhöhung der realen Nachfrage aus Arbeitnehmerhand (sog. Kaufkraftzuwachs). Dieser von der Kaufkrafttheorie behauptete Effekt ist tatsächlich zu erwarten. Der Fehler der "Theorie" kann daher - wenn überhaupt - nur in ihrer Unvollständigkeit liegen, und es ist - insbesondere für den Nicht-Ökonomen - oft nicht klar,

- welche anderen Effekte die Theorie vernachlässigt,
- ob diese Effekte dem Arbeitnehmernachfrageeffekt entgegenwirken und, wenn ja,
- ob die gegenteiligen Effekte notwendigerweise stärker oder schwächer sind als der Arbeitnehmernachfrageeffekt.

Die Kaufkrafttheorie, wie sie soeben dargestellt wurde, ist in zweierlei Hinsicht unvollständig. Sie ignoriert sowohl die sich ergebenden Umschichtungen auf der Nachfrageseite als auch die Rentabilitätswirkungen auf der Angebotsseite.

Auf der Nachfrageseite vernachlässigt die Kaufkrafttheorie die Tatsache, daß die Erhöhung der Löhne zunächst einmal (d. h. bei gegebenem Angebot) denotwendig eine Verringerung oder - bei gegebenem Wachstum des Produktionsvolumens - zumindest einen geringeren Anstieg anderer Einkommen und somit in aller Regel auch anderer Nachfrage mit sich bringt. Die Erhöhung der Löhne impliziert für sich genommen nicht eine Erhöhung, sondern nur eine Umverteilung des Volkseinkommens.

Die Umverteilung des Volkseinkommens zugunsten der Arbeitnehmer führt nun nach keynesianischer und marxistischer Auffassung zu einer Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen realen Nachfrage, weil Arbeitnehmer im Durchschnitt eine höhere Ausgabenneigung aufweisen als die Empfänger von Gewinnen (Kapitalisten, Rentiers). Diese Argumentation ignoriert jedoch, daß auch vom Gewinnempfänger nicht ausgegebene Gewinne dem wirtschaftlichen Kreislauf als reale Nachfrage erhalten bleiben: Sie werden gespart, d. h. bei einer Bank oder in Wertpapieren angelegt, und anschließend von einem Kreditnehmer der Bank oder von dem Verkäufer oder Emittenten des Wertpapiers für konsumtive oder investive Zwecke ausgegeben. Wenn zum

Beispiel die Gewinne zu Lasten der Löhne zunehmen und wenn, wie die Vertreter der Kaufkrafttheorie annehmen, die Ersparnisbildung zum bisherigen Zins stärker steigt als die Investitionsnachfrage, so wird der Zins so lange fallen, bis dem gestiegenen Kapitalangebot eine ebenso große Kapitalnachfrage gegenübersteht. Die Ersparnisse werden nachgefragt, um für Verbrauchs- oder Investitionsgüter auszugeben zu werden, sie werden also schließlich voll nachfragewirksam.

Eine Komplikation ergibt sich nur insoweit, als bei einem niedrigeren Zins die Nachfrage nach realer Kasse (deflationierte Geldmenge) höher sein wird, da der Zinsentgang bei der Geldhaltung geringer geworden ist. Stellt die Notenbank die zusätzlich verlangte reale Kasse nicht durch eine (zusätzliche) Erhöhung der nominalen Geldmenge zur Verfügung, so kann die reale Kasse nur steigen, wenn Güterpreisniveau und Nominallöhne (nicht jedoch die Reallöhne) weniger steigen, als sie sonst gestiegen wären. Ist diese Anpassung vollzogen, so ist das nachgefragte Güter- und Arbeitskraftvolumen genauso hoch wie vor der Erhöhung der Gewinne.

Für die Nachfrageseite läßt sich daher konstatieren: Die Erhöhung der Gewinne zu Lasten der Löhne führt nicht zu einer Verringerung der realen Nachfrage, sondern nur zu einer Veränderung ihrer Zusammensetzung. Während die marxistische Überakkumulationshypothese den beschriebenen Anpassungsmechanismus auch längerfristig ausschließt, beschränken die meisten Keynesianer die marxistische Diagnose auf die kurze Frist: Der Zins, das Güterpreisniveau und die Nominallöhne seien - insbesondere nach unten - zu wenig flexibel, und sowohl Ersparnisbildung als auch Investitionsnachfrage reagierten zumindest kurzfristig wenig elastisch auf Zinsveränderungen. Die keynesianischen Annahmen sind in der wissenschaftlichen Diskussion vielfach kritisiert worden (die Annahme konstanter Zinserwartungen, die Beschränkung der Analyse auf festverzinsliche Schuldverschreibungen mit Kursrisiko, eine zinsstabilisierende Geldpolitik usw.); auch wenn sie zuträfen, so könnten sie jedoch nur einen vorübergehenden, durch verzögerte Anpassung bedingten Nachfragemangel, nicht aber eine Dauerarbeitslosigkeit von mehreren Jahren erklären helfen.

Die Berücksichtigung der Tatsache, daß einem Mehr an Güternachfrage aus Arbeitnehmerhand längerfristig (d.h. nach Anpassung der Preise für Güter und Produktionsfaktoren) immer ein gleich großes Weniger an Güternachfrage von anderer Seite gegenübersteht, legt den Schluß nahe, daß eine Erhöhung der Löhne zwar die reale gesamtwirtschaftliche Nachfrage und die Beschäftigung längerfristig nicht erhöhen kann, daß sie sie aber auch nicht mindert. Diese Schlußfolgerung erweist sich jedoch als falsch, wenn neben der Nachfrage nach Gütern auch das Angebot an Gütern berücksichtigt wird; denn die Kaufkrafttheorie stellt nur auf die Nachfrageseite, nicht aber auf die Angebotsseite ab. Es wird sogar gezeigt werden, daß die Angebotseffekte der von den Kaufkrafttheoretikern empfohlenen Umverteilung selbst dann zu einer Beschäftigungsminderung führen, wenn die Lohnerhöhung nicht andere Nachfrage ersetzen, sondern nur vorübergehend "brachliegende" Ersparnisse (Gewinne) nachfragewirksam machen würde (kurzfristige Ungleichgewichtsanalyse) und wenn das Land, das der Kaufkrafttherapie unterzogen werden soll, nicht im internationalen Wettbewerb der Anbieter stünde (geschlossene Wirtschaft).

Bei gegebenen Güterpreisen hängt das Güterangebot eines Unternehmens, einer Branche oder einer Volkswirtschaft von seinen Kosten ab. Steigen die Kosten - insbesondere in den am wenigsten rentablen Bereichen-, so sinkt bei gegebenem Güterpreis das Güterangebot oder - was dasselbe ist - das gleiche Güterangebot wird nur noch zu einem höheren Güterpreis erstellt. Steigen die Löhne, so steigen die Lohnkosten; verhindert eine feste Geldpolitik, daß das Preisniveau um den vollen Satz der Kostenerhöhung ansteigt, so wird weniger produziert und angeboten und entsprechend eine geringere Menge des Produktionsfaktors Arbeit nachgefragt und eingesetzt. Da eine Minderauslastung der vorhandenen Produktionsanlagen die Durchschnittskosten meist nicht senkt, sondern erhöht, wird sich der Produktionsrückgang insbesondere dort äußern, wo obsolete Anlagen sonst durch Investitionen erneuert worden wären, wo sonst Erweiterungsinvestitionen vorgenommen worden wären oder wo die Lohnkostenerhöhung Unternehmen in die Verlustzone treibt und zur Schließung zwingt. Denn in einer Marktwirtschaft gibt es nicht nur - wie das Memorandum [S. 55 f] bemängelt - kein Recht auf Arbeit zu beliebigem Lohn, sondern auch kein Recht auf "Profit" zu beliebigen Preisen und Kosten. Arbeitseinkommen und Gewinne sind nur bei marktgerechtem Verhalten zu erzielen.

Betrachten wir nun die (geschlossene) Volkswirtschaft als ein großes Unternehmen. Diese Betrachtungsweise ist zulässig, denn es kann auf der Angebotsseite nicht zu einem "Aggregationsirrtum" (fallacy of composition) kommen: Das gesamtwirtschaftliche Angebot ist gleich der Summe des Angebots aller Unternehmen. Nehmen wir nun im folgenden - trotz der soeben geäußerten, schwerwiegenden Einwände - zu heuristischen Zwecken wie die Keynesianer an, das Unternehmen habe einen Teil seiner Gewinne (1 Mill. DM) nicht ausgeschüttet oder investiert, sondern (kurzfristig) "gehört" und dem Nachfragekreislauf auf geheimnisvolle Weise entzogen und verteilte diese Million nun ohne Gegenleistung an seine Arbeitnehmer, so daß seine Kosten sich um den gleichen Betrag erhöhen. Da wir es mit einer geschlossenen Wirtschaft zu tun haben, werden entweder die Arbeitnehmer oder ihre Schuldner ihre Nachfrage nach den Gütern des Unternehmens um bis zu 1 Mill. DM erhöhen. In dem für die Kaufkrafttheorie wohl "günstigsten" Fall¹ steht einer Kostenerhöhung von 1 Mill. DM eine (kurzfristige) Nachfrageerhöhung von 1 Mill. DM gegenüber; die Gewinne, die Kapitalrentabilität und somit Investitionsbereitschaft und Nachfrage nach Arbeitskräften können also nicht steigen. (Lag ein Teil der umverteilten Gewinne nicht "brach", so müssen die Gewinne nun fallen².)

¹ Einige Vertreter der Kaufkrafttheorie stellen sich einen noch "günstigeren" Fall vor. Danach bewirkt die Lohnerhöhung, daß die Arbeitnehmer zusätzlich zu dem Mehr an Löhnen auch noch bisher aus Vorsicht angehäuften - und natürlich brachliegende - Ersparnisse ausgeben. Die Ersparnisse der Arbeitnehmer würden also als Folge der Lohnerhöhung nicht nur proportional zum Lohneinkommen, sondern absolut abnehmen. Diese Annahme ist nicht nur mit den Grundannahmen selbst der keynesianischen Konjunkturtheorie unvereinbar, sie ist auch durch keinerlei empirische Evidenz gestützt.

² Eine Gewerkschaft, die mit dem Kaufkraftargument von den Unternehmen höhere Löhne fordert, ist dann vergleichbar einem Käufer, der den Verkäufer zu einem Preisnachlaß zu überreden versucht mit dem Angebot, den Preisnachlaß mit ihm zu teilen.

Das Unternehmen kann in zweierlei Weise auf die kurzfristige Nachfrageerhöhung reagieren:

1. Es kann seine Produktion und Beschäftigung erhöhen. In diesem Fall würden dem Unternehmen jedoch zusätzliche Kosten entstehen - wenn nicht in Form von Lohnkosten, so doch zumindest durch eine Abnutzung der Kapitalgüter¹. Da die Produktionsausdehnung zusätzliche Kosten verursacht, kann die höhere Kapazitätsauslastung die durchschnittliche Arbeitsproduktivität nicht so stark erhöhen und die durchschnittlichen Lohnstückkosten nicht so stark senken, daß die Gesamtkosten des Unternehmens infolge der Produktionserhöhung zurückgehen oder auch nur konstant bleiben². Die Gesamtkosten des Unternehmens steigen daher bei Produktionsausdehnung nicht nur um die umverteilungsbedingten zusätzlichen Lohnkosten von 1 Mill. DM, sondern darüber hinaus um die Kosten der zusätzlichen Produktion. Da die nachfragebedingte Erlöserhöhung 1 Mill. DM nicht überschreiten kann, folgt zwingend: Ein Unternehmen, das auf eine Erhöhung der Lohnkosten mit einer Ausweitung seiner Produktion reagiert, kann seine Gewinne nur vermindern.

2. Statt die Produktion zu erhöhen, kann das Unternehmen die Preise seiner Produkte erhöhen, wenn eine expansive Geldpolitik eine Preiserhöhung ohne Absatzeinbußen zuläßt. Hier sollen wiederum zwei Fälle unterschieden werden.

(a) Zum einen könnte das Unternehmen versuchen, seine Preise so stark zu erhöhen, daß die gesamte zusätzliche Nachfrage ohne Produktionserhöhung absorbiert wird. Da zwischen der Auszahlung des zusätzlichen Lohnes und dem Empfang der zusätzlichen Einnahmen stets ein gewisser Zeitraum liegt, während dessen das Unternehmen Zinserträge auf 1 Mill. DM verliert, ist auch in diesem Fall die Wirkung auf die Gewinne negativ. Doch selbst wenn die Gewinne nominal konstant blieben, müßte die Beschäftigung zurückgehen; denn da die Lohnkosten nun einen höheren Anteil der Gesamtkosten ausmachen würden, die Lohnstückkosten also im Verhältnis zu den Kapitalstückkosten gestiegen wären, würde es sich für das Unternehmen lohnen, kapitalintensiver und weniger arbeitsintensiv zu produzieren³.

¹ Dieser Satz ist gleichbedeutend mit der Aussage, daß es immer auch variable Kosten gibt und daß die Grenzkosten daher stets positiv sind.

² Dies wird von den Verfassern des Memorandums [S. 44] nicht erkannt.

³ Laut Memorandum jedoch "scheint eine Veränderung der Lohnsatz/Zinssatz-Relation ... für die Auswahl der Produktionsverfahren und somit auch für die Entwicklung der Kapitalintensität und der Arbeitsproduktivität weitgehend bedeutungslos zu sein" [S. 90]. Die Verfasser glauben diese Feststellung mit der Beobachtung begründen zu können, daß die Kapitalintensität trotz einer "Beschleunigung des Nominal- und Reallohnanstiegs" (wie verträgt sich das mit der Verelendungstheorie?) seit 1960 nicht stärker gestiegen sei als die Arbeitsproduktivität. Zu der These, daß eine Verschiebung der Faktorpreise im Verhältnis zu den Faktorgrenzproduktivitäten das Faktoreinsatzverhältnis verändern muß, steht diese Beobachtung jedoch gar nicht im Widerspruch, wenn auf die Ceteris-paribus-Annahme (z. B. beim Kapitalangebot) verzichtet wird.

(b) Zum anderen könnte das Unternehmen versuchen, seine Güterpreise um den vollen Satz der Lohnerhöhung anzuheben. Seine Gewinne würden dann nominal steigen, um real konstant zu bleiben. Die Reallöhne würden ebenfalls auf ihrem Ausgangsniveau verharren; übrig bliebe eine einmalige Erhöhung des Preisniveaus. Trifft es zu, daß Inflationsschübe die Effizienz einer Volkswirtschaft mindern, so wären die (unveränderten) Reallöhne bei einer derartigen Therapie sogar zu hoch, um mit der Aufrechterhaltung des ursprünglichen Beschäftigungsstandes vereinbar zu sein.

Der Rückgang der Gewinne und der Kapitalrentabilität führt zu einer Verringerung der Investitionsneigung, da auch die Gewinnerwartungen in Mitleidenschaft gezogen werden. Ist die Abnahme der Investitionsneigung stärker als der Rückgang der Sparneigung, wie in der Regel (z. B. auch vom Sachverständigenrat) angenommen wird, so ergibt sich eine Zinssenkung¹, die selbst in einer geschlossenen Wirtschaft in zweierlei Weise zusätzlich beschäftigungsmindernd wirkt. Zum einen dürfte zu einem niedrigeren Zins (selbst bei einer gewissen Zunahme des Zwecksparens) insgesamt weniger gespart und investiert werden, und die Arbeitsproduktivität würde bei geringerer Kapitalausstattung entsprechend weniger steigen. Bei gegebener Lohnerhöhung würden so lange Arbeitskräfte entlassen, bis die Produktivität der am wenigsten produktiven noch beschäftigten Arbeitskraft (Grenzproduktivität der Arbeit) wieder mit dem Reallohn übereinstimmt. Zum anderen ergäbe sich ein vorübergehender, kontraktiver Realkasseneffekt: Da die Nachfrage nach realer Kasse (s. o.) bei niedrigerem Zins höher ist, muß das Preisniveau (bei konstanter nominaler Geldmenge) sinken, bis die Realkasse das gewünschte Volumen erreicht hat. Wenn Nominallöhne und Güterpreise kurzfristig nach unten wenig flexibel sind (wie der Keynesianer annehmen muß), erhöhen sich vorübergehend die Reallöhne, und die Beschäftigung geht noch weiter zurück².

Führt die Umverteilung zu einer Zinssenkung, so sind die Beschäftigungsverluste in einer offenen Wirtschaft noch gravierender. Denn in einer offenen Wirtschaft führt die Zinssenkung nicht nur zu einer Verringerung der inländischen Ersparnisbildung, sondern auch - und wahrscheinlich in erster Linie - zu einer vorübergehenden Erhöhung des Nettokapitalexports, d. h. zu einer einmaligen internationalen Verlagerung des Weltkapitalstocks. Der inländische Kapitalstock und somit die inländi-

¹ Vgl. hierzu die graphische Darstellung im Anhang.

² In dem als anomal betrachteten Fall, in dem als Folge der Umverteilung der 1 Mill. DM von den Kapitaleignern zu den Arbeitnehmern die Sparneigung stärker zurückgeht als die Investitionsneigung, wird der Zins für neue Kredite steigen, obwohl die Kapitalrendite auf Altinvestitionen gefallen ist (vgl. Anhang). Unter diesen Bedingungen geht das Investitionsvolumen jedoch sogar noch stärker zurück (vgl. Anhang) - und damit auch die (Grenz-) Arbeitsproduktivität und die Beschäftigung. Und auch unter diesen Umständen ist der vorübergehende Realkasseneffekt kontraktiv, wenn die zinsbedingte Verminderung der Nachfrage nach realer Kasse geringer ist als die Verminderung des Angebots an realer Kasse, die daraus folgt, daß die Lohnerhöhung selbst bei gegebener Geldmengenexpansion zum Teil auf die Güterpreise überwälzt wird, wenn die Güternachfrage auch nur etwas preiselastisch ist.

sche Arbeitsproduktivität wachsen also schwächer als ohne die Umverteilung; bei dem gegebenen erhöhten Lohnniveau ergibt sich infolgedessen ein niedrigerer Beschäftigungsstand. Im Ausland dagegen, wo dieser Nettokapitalexport den Kapitalstock und somit die Arbeitsproduktivität zusätzlich erhöht hat, wird die Beschäftigung nur steigen, wenn die dortigen Löhne nicht mit der (Grenz-) Arbeitsproduktivität Schritt halten. Das neue Gleichgewicht ist gekennzeichnet durch eine internationale Egalisierung der Löhne und der Grenzarbeitsproduktivität auf höherem Niveau sowie der Zinsen und der (erwarteten) Grenzkapitalproduktivität auf niedrigerem Niveau. Dabei steigt die Grenzarbeitsproduktivität natürlich nur deshalb, weil aufgrund der Lohnerhöhung die weniger produktiven Arbeitskräfte entlassen werden mußten¹. Ob und wie sich der (reale) Wechselkurs als Folge der Lohnerhöhung verändert, ist ungewiß².

Wie man es also auch dreht und wendet, die Kaufkrafttheorie des Lohnes ist falsch, weil sie unvollständig ist und insbesondere nicht die Kostenwirkungen der vorgeschlagenen Umverteilung angemessen berücksichtigt. Träfe die Analyse des Memorandums zu, so gäbe es kein besseres Mittel reich zu werden, als Geschenke zu verteilen.

Die Kaufkrafttheorie des Lohnes ist u. a. vom Sachverständigenrat in seinem letzten Jahresgutachten [SVR 1977/78, Z. 238-9, 288-306] kritisiert worden, und die Verfasser des Memorandums - sie bezeichnen es als "Gegengutachten" - versuchen, sich

¹ Ein Beschäftigungsrückgang im Inland ergibt sich übrigens auch in dem wohl unwahrscheinlichen Fall, in dem die Umverteilung zugunsten der Arbeitnehmer eine Zinserhöhung und einen Nettokapitalimport bewirkt. Denn da die Investitionsneigung im Inland zurückgegangen ist, kann der (zusätzliche) Nettokapitalimport selbst bei unverändertem Weltrealzins nie den inländischen Ersparnisausfall wettmachen (vgl. Anhang).

² Handelte es sich bei der umverteilten 1 Mill. DM um "brachliegende" Nachfrage - wie wir zugunsten der Kaufkrafttheorie für die kurze Frist angenommen hatten - , so ergibt sich erstens ein (realer) Abwertungsdruck aus der Tatsache, daß ein Teil der umverteilten Summe als zusätzliche Importnachfrage wirksam wird. Dem steht jedoch zweitens ein Realkasseneffekt gegenüber, der tendenziell in Richtung auf eine (reale) Aufwertung wirkt. Denn da die Erhöhung der Güterpreise, die sich bei preiselastischer Güternachfrage als Folge der Lohnerhöhung ergibt, die Realkasse vermindert und sich bei einem Zinsrückgang die Nachfrage nach realer Kasse erhöht, werden die inländischen Wirtschaftssubjekte u. a. versuchen, sich den gewünschten Kassenzuwachs über eine Verbesserung der Leistungsbilanz zu verschaffen. Die Importnachfrage wird daher insofern abnehmen, bis die daraus resultierende Aufwertung die Exportnachfrage des Auslandes so weit zurückgedrängt hat, daß die Inländer sich den gewünschten Zuwachs ihrer (nominalen) Bestände an inländischer Währung von ausländischen Besitzern beschaffen können. Drittens ist völlig offen, ob und wie der zusätzliche Nettokapitalexport die Terms of Trade (den realen Wechselkurs) des Inlandes beeinflussen wird.

mit den Einwänden des Rates auseinanderzusetzen. Ihre "Gegenposition" läßt sich in vier Thesen zusammenfassen¹:

- I. "Daß Lohnsteigerungen zu Gewinneinbußen führen müssen, ist unter Bedingungen steigender Kapazitätsauslastung und vermutlicher Kostendegression bei Ausdehnung [der Produktion] in keiner Weise ausgemacht."
- II. "Wachsende Profite bedeuten ... noch nicht steigende Realinvestitionen; es gibt vielmehr eine Reihe von Alternativverwendungen im In- und Ausland."
- III. "Steigende Investitionen ... führen nicht schon automatisch zu mehr Beschäftigung; bei Rationalisierungen können vielmehr sogar Arbeitsplätze vernichtet werden."
- IV. "Die Entwicklung der letzten Jahre falsifiziert die Gewinnhypothese."

These I wurde soeben bereits diskutiert und widerlegt.

These II ist nicht grundsätzlich falsch, aber im hier untersuchten Fall nicht relevant. Sicher werden nicht alle (zusätzlichen) Gewinne für Inlandsinvestitionen verwendet. Aber je höher die Gewinne im Inland, desto höher ist auch das Volumen der inländischen und ausländischen Unternehmensgewinne und Haushaltersparnisse, das im Inland investiert wird; denn die Rentabilität von Inlandsinvestitionen erscheint dann auch für die Zukunft höher als bei niedrigen Gewinnen.

These III ist ebenfalls nicht grundsätzlich, sondern nur im hier untersuchten Fall falsch. Zu arbeitssparenden Rationalisierungsinvestitionen kommt es nicht, wenn die Lohnstückkosten fallen, sondern wenn sie steigen. Wenn der Preis für Arbeitskräfte über ihre Produktivität in der Erstellung eines zum Marktpreis bewerteten Gutes hinaus steigt, so werden sie eingespart. Genaugenommen sind derartige Rationalisierungsinvestitionen sogar nicht arbeitsplatzvernichtend, sondern arbeitsplatzzerhaltend; denn sie erhöhen die Arbeitsproduktivität, so daß zumindest einige der Arbeitnehmer zu dem erhöhten Lohn weiter gewinnbringend beschäftigt werden können. Mit anderen Worten: Ohne die Rationalisierungsinvestition müßten als Folge der Lohnerhöhung noch mehr Arbeitskräfte entlassen werden und letztendlich das ganze Unternehmen (bzw. eine ganze Branche, eine ganze Volkswirtschaft und selbst die Weltwirtschaft) zu produzieren aufhören.

Den Verfassern des Memorandums ist zuzustimmen, daß bei Lohnerhöhungen zunächst immer die am wenigsten effizienten Betriebe aus dem Produktionsprozeß ausscheiden. Völlig verfehlt ist jedoch die Behauptung, daß dies gesamtwirtschaftlich nicht zu einer Einschränkung der Produktion führe, da "diejenigen Unternehmen, die aufgrund ihrer besseren Renditesituation die Lohnerhöhungen verkraften können, nun die Marktanteile der ausgeschiedenen Unternehmen übernehmen werden" [S. 77]. Wenn die verbleibenden Unternehmen zusätzliche Mengen des Produktes zu niedrigeren Kosten produzieren können als die ausscheidenden Unternehmen, so bestand kein Marktgleichgewicht, und es wäre daher auch ohne Lohn-

¹ Die Zitate beziehen sich auf S. 6 f. und 28 der Kurzfassung. Die ersten drei Thesen werden in der Langfassung auf den Seiten 43 f., 48 f., 62 f., 120-6 ausgeführt bzw. wiederholt. These 4 wird nicht belegt.

erhöhung zu einer Verdrängung der mit höheren (Grenz-)Kosten produzierenden Unternehmen gekommen. Herrschte dagegen ursprünglich Marktgleichgewicht, so können die Marktanteile eines ausscheidenden Unternehmens von den verbleibenden nur zu höheren Kosten abgedeckt werden. Da nach Ausscheiden des Unternehmens das Angebot zum alten Güterpreis auf dem Markt geringer, die Nachfrage aber unverändert ist, muß der Güterpreis steigen. - Ist nun das Ausscheiden des Unternehmens darauf zurückzuführen, daß in der gesamten Branche die Lohnstückkosten gestiegen sind, so steigen die (Grenz-)Kosten der verbleibenden Unternehmen noch weiter. Nimmt der Güterpreis nicht um den gleichen Satz zu, so sinken auch Gewinne, Produktion und Beschäftigung der verbleibenden Unternehmen. Der Unterschied zwischen dem ausscheidenden und den verbleibenden Unternehmen ist nur, daß das ausscheidende Unternehmen bei einer Produktionsdrosselung in die Verlustzone geraten würde, während die verbleibenden Unternehmen selbst nach der Produktionsdrosselung noch Gewinne (oder kurzfristig zumindest ihre variablen Kosten) erwirtschaften.

These IV ist insofern besonders bemerkenswert, als die Autoren des Memorandums keinerlei Versuch unternehmen, ihre Aussage empirisch zu untermauern. Statt dessen werfen sie dem Sachverständigenrat vor, er "verkaufe ... empirisch nicht belegte und nicht belegbare Behauptungen als wissenschaftliche Wahrheiten"¹. Das Gegenteil ist der Fall. Der Sachverständigenrat hat in seinem letzten Jahresgutachten die empirische Evidenz zusammengetragen und in einem Schaubild [Nr. 28, Löhne und Beschäftigung, bei Z. 290] anschaulich dargestellt. Für den Zeitraum 1967-77 läßt sich ablesen, daß eine Zunahme der Reallohnposition (definiert als ein Index der realen Lohnstückkosten korrigiert um Terms-of-Trade-Effekte) mit einer Verzögerung von etwa einem Jahr zu einer Erhöhung der Arbeitslosenquote und mit einer Verzögerung von etwa zwei Jahren zu einem Rückgang der Investitionsquote führt. Eine Zunahme der Reallohnposition ist dabei (in einem Zwei-Faktor-Modell) gleichbedeutend mit einer Abnahme der Realgewinnposition².

¹ Kf. S. 6; ähnlich in der ausführlichen Fassung S. 43 f.

² Der negative Einfluß des Reallohniveaus auf den Beschäftigungsstand wird auch für die Vereinigten Staaten in den Jahren 1948-1971 durch eine ökonomische Untersuchung von Neftçi [1978] eindrucksvoll bestätigt. Danach tritt der negative Beschäftigungseffekt einer Realloohnerhöhung in den Vereinigten Staaten bereits nach zwei Monaten ein und erreicht nach acht Monaten seinen Höhepunkt.

Den Hinweis des Sachverständigenrates, daß der Lag, mit dem die Beschäftigung auf die Reallöhne reagiert, nicht völlig konstant sei, kommentieren die Verfasser des Memorandums wie folgt: "Bornierter kann sich 'wissenschaftliche' Beratung der Politik wohl kaum noch selbst darstellen, wenn sie sich nicht einmal mehr am Kriterium ihres Scheiterns messen lassen will. An die Geduld wird appelliert, bis 1981 mindestens" [S. 51]. Gleichzeitig machen sie sich Gedanken, was zu tun sei, "wenn alle von uns vorgeschlagenen Maßnahmen ergriffen werden und die Wirtschaftskrise trotzdem unverändert andauern oder sich verschärfen sollte" [S. 126].

Fiskalpolitik und Beschäftigung

Nach der keynesianischen Rollenverteilung fällt der Fiskalpolitik und insbesondere der staatlichen Ausgabenpolitik die Aufgabe zu, bei einem Mangel an privater Nachfrage nach Arbeitskräften bedingungslos und unbeschränkt Ersatznachfrage zu entwickeln, so daß Vollbeschäftigung gewährleistet ist. Eine solche Konzeption, wie sie auch die Verfasser des Memorandums vertreten¹, ist jedoch mit der optimalen Allokation der Ressourcen unvereinbar.

Zum einen stellt eine arbeitslosigkeitsinduzierte Erhöhung der staatlichen Ausgaben (die sich dann zunehmend auch auf ihrer Natur nach nichtöffentliche Güter und Dienstleistungen richtet) eine Verfälschung der privaten Präferenzen durch das Kollektiv bzw. seine Mehrheit dar: Die Privaten fragen nicht alle Arbeitskräfte und produzierbaren Güter nach, weil sie ihnen zu teuer sind; wie kann dann dem Staat, d.h. der Summe der Privaten, billig sein, was allen einzelnen Privaten (zu) teuer ist? Es ist daher nur zu verständlich, wenn eine immer stärker wachsende Minderheit und schließlich eine Mehrheit von einer Verschwendung von Steuermitteln spricht.

Zweitens ist die keynesianische Rollenverteilung destabilisierend, weil sie den Anbietern von Arbeitskraft keinen ausreichenden Anreiz bietet, sich marktkonform zu verhalten. Da der Staat in jedem Fall in die Bresche springt, lohnt es sich für die Arbeitnehmer(organisationen), das Lohnniveau immer stärker zu erhöhen und ihre Arbeitskraft zu diesen marktwidrig erhöhten Löhnen immer stärker dem Staate zur Verfügung zu stellen. Das bedeutet, daß die Staatsquote im keynesianischen System immer stärker steigt und auf den Wert 1 (der Staat als alleiniger Arbeitgeber) hinführt².

Eine abgeschwächte Version der keynesianischen Rollenverteilung ist die konditionale Vollbeschäftigungsgarantie, wie sie z. B. vom Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 1974/75 formuliert worden ist: "[Der Staat] kann wirksam nur Vollbeschäftigungsrisiken abwehren, die ihre Ursache nicht in einem stabilitätswidrigen Verhalten der Privaten haben" [Z. 369]. Diese Version schließt den Anreiz zu marktwidrigem Verhalten (moral hazard) aus; es bleibt jedoch zu fragen:

- Gibt es Arbeitslosigkeit, die ihre Ursache nicht in einem marktwidrigen Verhalten der Privaten hat? Und:

¹ Paradoxerweise hindert die Forderung nach einer höheren Staatsquote [S. 101] die Verfasser des Memorandums nicht, den steuer- und sozialversicherungsbedingten Rückgang der strukturbereinigten Nettolohnquote [S. 21-23] zu beklagen.

² Eine Staatsquote von 100 Prozent dürfte nur deswegen nicht erreicht werden, weil die Staatsbediensteten gleichzeitig einen ständig wachsenden Anteil der Steuerlast, die aus ihren überhöhten Löhnen resultiert, zu tragen hätten, das reale Volkseinkommen aber unter dem Einfluß zunehmender Bürokratisierung und (X-)Ineffizienz zugleich immer weniger wachsen würde.

- Kann die staatliche Ausgabenpolitik eine nicht einer Lohnüberhöhung zuzuschreibende Arbeitslosigkeit überhaupt wirksam bekämpfen?

Da jede Art von Arbeitslosigkeit außer der rein friktionellen (Arbeitsplatzwechsel) durch eine Anpassung des Lohnniveaus beseitigt werden kann, hat nichtfriktionelle Arbeitslosigkeit ihre Ursache immer in einem stabilitätswidrigen Verhalten der Privaten¹. Man könnte jedoch argumentieren, daß die Löhne im Interesse einer gewissen Planungssicherheit für längere Zeiträume (z. B. ein Jahr) fixiert werden sollten; die Tatsache, daß die Löhne dann unvorhersehbaren Marktereignissen kurzfristig nicht Rechnung tragen könnten und deshalb zwischen zwei Tarifabschlüssen kurzfristige Schwankungen im privatwirtschaftlichen Beschäftigungsvolumen auftreten könnten, würde in diesem Fall bewußt hingenommen. Die Frage ist dann jedoch, ob die staatliche Ausgabenpolitik flexibler und daher eher - oder überhaupt - in der Lage ist, solche kurzfristigen Schwankungen der privaten Nachfrage auszugleichen - die Erfahrungen sprechen wohl dagegen. Erfolgversprechender erscheinen in diesem Fall flexiblere Tarifverträge, die durch Preisindexklauseln und Produktivitätsklauseln die automatische Berücksichtigung unvorhergesehener Marktereignisse ermöglichen. Bleibt ein Rest an Inflexibilität, so ist es die klassische Aufgabe von Versicherungen (hier: einer sich selbst tragenden Arbeitslosenversicherung), gegen unvorhersehbare und unabwendbare Widrigkeiten zu schützen.

Im letzten Jahresgutachten des Sachverständigenrates wird die konditionale Beschäftigungsgarantie nicht mehr erwähnt. Statt dessen sieht der Rat die Rolle der Fiskalpolitik nur noch in einer "staatlichen Initialzündung zur schnellen Überwindung einer konjunkturellen Nachfrageschwäche" [Z.243]. Eine Initialzündung, die die Erwartungen beflügelt und in einen sich selbst tragenden Aufschwung mündet, kann aber noch wirkungsvoller von einer deutlichen und längerfristig garantierten Anpassung des Lohnniveaus ausgehen, denn zusätzliche staatliche Ausgaben müssen ja durch zusätzliche Steuern oder Verschuldung finanziert werden und belasten insofern die Gewinnerwartungen.

Bedeutet alles dies, daß die staatliche Ausgabenpolitik nur auf eine angemessene Versorgung mit öffentlichen Gütern und mit erzwungenen karitativen Transfers gerichtet sein sollte und daß ihr eine konjunktur- und beschäftigungsstabilisierende Rolle nicht mehr zufiele? Dies hieße, die Rolle der Fiskalpolitik zu unterschätzen. Der Staat - wie jeder Privatmann - hat ein Interesse daran und tut gut daran, sein längerfristig als allokativ optimal betrachtetes Ausgabenvolumen so über die Zeit zu verteilen, daß er mehr kauft, wenn die Konjunktur schwach ist und die Güterpreise niedrig sind, und weniger kauft, wenn die Konjunktur überhitzt ist und die Güterpreise hoch sind. Der antizyklisch operierende Staat verhält sich somit als stabilisierender Spekulant. Sein Ausgabenvolumen erhöht sich dadurch im längerfristigen Durchschnitt nur dann (und in eng begrenztem Maße), wenn die Nachfrage nach öffentlichen Gütern auf die Senkung der durchschnittlichen Einkaufspreise mit einer Preiselastizität von mehr als 1 reagiert.

¹ Diese Auffassung vertritt auch der Sachverständigenrat in seinem letzten Jahresgutachten [SVR 1977/78, Z. 288].

Arbeitszeit und Beschäftigung

Da Arbeitslosigkeit, soweit sie nicht sehr gering ist und als rein friktionell erklärt werden kann, stets auf einer Überhöhung des Lohnniveaus beruht, besteht auch kein Grund, die Präferenzen der Privaten zu verfälschen, indem man sie zwingt, weniger zu arbeiten, und so das Angebot an Arbeitsleistung künstlich verknappt. Eine Arbeitszeitverkürzung (Einführung der 35-Stunden Woche, Verlängerung des Jahresurlaubs, Vorziehung des Rentenalters, usw.) kann daher stichhaltig nie "beschäftigungspolitisch", sondern stets nur mit Veränderungen des Freizeitwertes und/oder des Arbeitsleides begründet werden.

Wird die Arbeitszeit trotzdem aus "beschäftigungspolitischen" Gründen verkürzt, so ermöglicht die Verknappung des Faktors Arbeit und die implizite Erhöhung der Grenzarbeitsproduktivität einen beschäftigungsneutralen Anstieg des Reallohns pro Arbeitsstunde (nicht jedoch der realen Lohnstückkosten). Der beschäftigungsneutrale Anstieg des Reallohns pro Arbeitsstunde ist aber zwangsläufig geringer als die Reallohnerhöhung, die die Zahlung eines "vollen Lohnausgleichs" (d. h. gleicher Lohn für weniger Arbeitszeit) beinhalten würde. Denn da die Gesamtproduktion bei verkürzter Arbeitszeit (trotz aller durch die Arbeitszeitverkürzung bewirkten Erhöhungen der Grenzproduktivität) im Gleichgewicht stets geringer sein muß als bei Zugrundelegung der ursprünglichen Arbeitszeit, impliziert "voller Lohnausgleich" eine Erhöhung der realen Lohnstückkosten. Ist die Güternachfrage preiselastisch, so kann die Erhöhung der Lohnstückkosten auch nicht voll auf den Güterpreis überwältzt werden. Arbeitszeitverkürzung bei vollem Lohnausgleich ist deshalb der sicherste Weg zur Kompression von Gewinnen, Produktion, Investitionen und Beschäftigung.

Technischer Fortschritt und Beschäftigung

Wie bereits weiter oben ausgeführt wurde, haben Rationalisierungsinvestitionen, die auf eine Erhöhung der realen Lohnstückkosten zurückzuführen sind, nicht eine arbeitsplatzvernichtende, sondern eine (beschränkt) arbeitsplatzerhaltende Wirkung. Von lohnkosteninduzierten Rationalisierungsinvestitionen zu unterscheiden sind solche, die auf der Produktion und Anwendung neuen technischen Wissens beruhen. Kann das neue technische Wissen kapitalsparend eingesetzt werden, so wird Kapital im Verhältnis zur Arbeit weniger knapp, und der Realzins muß im Verhältnis zum Reallohn fallen. Erhöht der technische Fortschritt die Kapitalproduktivität nur in bestimmten Produktionszweigen (d. h. nur intramarginal), so muß das freigesetzte Kapital zum Teil anderswo - und das heißt: zu einer niedrigeren Kapitalgrenzproduktivität - eingesetzt werden; der Realzins muß dann auch absolut fallen. Strikt analog verhält es sich mit dem arbeitssparenden technischen Fortschritt: Er reduziert, wie im 19. Jahrhundert in erschreckendem Maße zu beobachten war, den Reallohn relativ zum Realzins und wahrscheinlich sogar absolut. Ganz gleich ob der technische Fortschritt kapital- oder arbeitssparend ist, so steigert er jedoch das Volkseinkommen, denn mit den gegebenen Ressourcen kann nun mehr produziert und konsumiert werden. Eine Verlangsamung des technischen Fortschritts kann deshalb immer nur im Interesse einer bestimmten Gruppe (z. B.

der Drucker und Setzer), nie aber im Allgemeininteresse liegen¹. Es ist den begünstigten Gruppen daher stets möglich, die andere(n) Gruppe(n) durch staatliche Transfers für den sonst eintretenden Verlust (mehr als) zu entschädigen. Erfolgt eine solche Kompensation (und ist die Veränderung nicht umkehrbar²), so ist technischer Fortschritt stets eine Pareto-Verbesserung. Treten auf anderen Märkten gleichzeitig umgekehrte Verteilungswirkungen ein oder sind umgekehrte Verteilungswirkungen auf irgendeinem Markt für die Zukunft zu erwarten, so kann aber sinnvollerweise auf eine Entschädigung im Einzelfall selbst dann verzichtet werden, wenn die Anfangsverteilung als wünschenswert betrachtet wurde.

Der technische Fortschritt steht auch nicht einer "Humanisierung der Arbeitsplätze" entgegen³. Eine Humanisierung der Arbeitsplätze ist jedoch stets nur dann ohne Beschäftigungsverluste zu bewerkstelligen, wenn die Kosten der Humanisierung nicht zu Lasten der Gewinne gehen. Steigert die Humanisierung die Arbeitsproduktivität mehr als die Grenzarbeitskosten, so haben die Produzenten ohnehin ein Interesse daran, sie voranzutreiben. Soweit die Humanisierung dagegen die Gesamtkosten per saldo erhöhen würde, muß die Differenz von den Arbeitnehmern in Form niedrigerer Barlöhne getragen werden; wird sie statt dessen den Unternehmen aufgebürdet, so geht dies zu Lasten von Gewinnen, Produktion, Investitionen und Beschäftigung.

¹ Die Verfasser des Memorandums machen allerdings kein Hehl daraus, daß es ihnen nicht um das Wohl der gesamten Volkswirtschaft geht, sondern nur um das Interesse einer Gruppe, die sie für die Mehrheit halten: "Vernünftige und fortschrittliche Wirtschaftspolitik kann nur das Ergebnis eines Prozesses sein, in dem die Lohn- und Gehaltsabhängigen das Kräfteverhältnis zu ihren Gunsten beeinflussen" [S. 97]. Da die Verfasser des Memorandums sich ganz auf die Interessenposition der unselbständig Beschäftigten (genauer: jener unter ihnen, die nur über geringe Ersparnisse verfügen) beschränken und (mehrheitlich beschlossene) Zwangsmaßnahmen zur Wahrnehmung dieses Gruppeninteresses für unbedenklich halten, haben sie auch kein Verständnis für die Vorstellung des Sachverständigenrates, daß Staat und Gewerkschaften das Vertrauen der Investoren wiederherstellen müßten [S. 52]. Denn diese Vorstellung entspringt der liberalen Überzeugung, daß dem Allgemeininteresse in der Regel nur dann gedient ist, wenn der wirtschaftliche Prozeß Ergebnis freiwilliger Kooperation zu gegenseitigem Vorteil ist - auch zwischen den Besitzern der verschiedenen Produktionsfaktoren.

² Eine Wohlfahrtssteigerung nach dem Kaldorschen Kompensationsprinzip setzt voraus, daß die Kompensationsempfänger ihre Wohlfahrt nicht erhöhen können, indem sie durch eine teilweise Rückzahlung der Kompensation den Anfangszustand wiederherstellen (Scitovsky-Bedingung).

³ Diese Befürchtung wird auf S. 32 des Memorandums geäußert.

Kapitalexport und Beschäftigung

Ebenso wie der arbeitssparende technische Fortschritt, so ist auch der durch Ertragsunterschiede induzierte Kapitalexport im Allgemeininteresse, nicht jedoch (ohne Entschädigung) im Interesse der inländischen Arbeitskräfte, die nun im Verhältnis zum Kapital relativ weniger knapp sind. Anders als eine Verlangsamung des arbeitssparenden technischen Fortschritts, geht die Behinderung des Kapitalexports jedoch nicht nur zu Lasten der inländischen Kapitaleigentümer: Sie wirkt auch zuungunsten der ausländischen Arbeitnehmer, die nun nicht über zusätzliches komplementäres Kapital und somit nicht über eine höhere Arbeitsproduktivität verfügen (und zugunsten der Kapitaleigentümer im Ausland, wo Kapital nun nicht reichlicher wird, der Zins also nicht fällt). Selbst wenn man nicht auf das Allgemeininteresse, sondern nur auf das "Arbeitnehmerinteresse" abstellte, ließen sich Kapitalexportkontrollen und -steuern daher nur von einem nationalistischen Arbeitnehmerstandpunkt her begründen.

Schlußfolgerung

Die Analyse hat gezeigt, daß die von den Autoren des Memorandums vorgeschlagenen Maßnahmen zwangsläufig

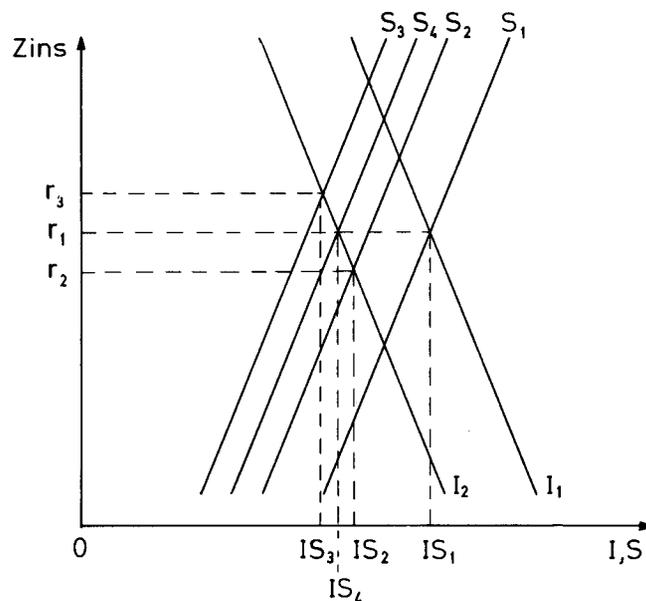
- die Arbeitslosigkeit in Deutschland weiter verschärfen würden und
- das Wachstum des Volks- und des Welteinkommens weiter reduzieren würden.

Anhang

**Die Wirkung einer Lohnerhöhung auf das inländische Investitionsvolumen und den Zins:
Eine graphische Darstellung**

Die Umverteilung von den Kapitaleignern zu den Arbeitnehmern dürfte auf dem Kapitalmarkt zweierlei Veränderungen hervorrufen:

- Zum einen verringert sich als Folge der verschlechterten Gewinnerwartungen die Investitionsnachfrage - die I-Funktion im Diagramm verschiebt sich also nach links unten (von I_1 nach I_2);
- zum anderen dürfte die Ersparnisbildung zurückgehen, da die Arbeitnehmer eine geringere Sparneigung haben als die Kapitaleigner - die S-Funktion verschiebt sich also nach links oben (von S_1 nach S_2 oder S_3).



Ist die Abnahme der gesamtwirtschaftlichen Sparneigung (in bezug auf den Zins) gering im Vergleich zum Rückgang der Investitionsneigung, so fällt der Zins (z. B. von r_1 auf r_2). Geht die Sparneigung dagegen drastisch zurück, z. B. weil die umverteilten Gewinne voll gehortet worden waren, so steigt der Zins (z. B. von r_1 auf r_3). In jedem Fall nimmt jedoch das Investitionsvolumen und somit die (Zunahme der Grenz-)Arbeitsproduktivität ab; der Rückgang ist sogar desto höher, je stärker der Zins zunimmt bzw. je weniger er abnimmt ($IS_3 < IS_2$). Dies gilt auch für die offene Wirtschaft. Selbst wenn das Inland so klein wäre, daß sich der Weltrealzins als Folge des gestiegenen Nettokapitalimports nicht erhöhen würde, die Kapitalangebotsfunktion die I_2 -Funktion also nur in r_1 schneiden könnte (S_4), so wäre das inländische Investitionsvolumen (IS_4) doch in jedem Fall geringer als vor der Umverteilung ($IS_4 < IS_1$), da die inländische Investitionsneigung zurückgegangen ist.

Lehment, Harmen, Lohnpolitik und Beschäftigung bei festen und bei flexiblen Wechselkursen. Institut für Weltwirtschaft. Kiel, Juni 1978. (Unveröff. Manuskript.)

Memorandum. Alternativen der Wirtschaftspolitik. Köln 1978.

Neftçi, Salih N., A Time-Series Analysis of the Real Wages - Employment Relationship. "Journal of Political Economy", Chicago/Ill., Vol. 86 (1978), S. 281-291.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der Gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR):

Jahresgutachten 1974/75: Vollbeschäftigung für Morgen. Stuttgart, Mainz 1974.

Jahresgutachten 1977/78: Mehr Wachstum, mehr Beschäftigung. Stuttgart, Mainz 1977.