

Kronberger Kreis

Research Report

Arbeitslosigkeit: Woher sie kommt und wie man sie beheben kann

Kronberger Kreis-Studien, No. 5

Provided in Cooperation with:

Stiftung Marktwirtschaft / The Market Economy Foundation, Berlin

Suggested Citation: Kronberger Kreis (1984) : Arbeitslosigkeit: Woher sie kommt und wie man sie beheben kann, Kronberger Kreis-Studien, No. 5, ISBN 3-89015-003-9, Frankfurter Institut für Wirtschaftspolitische Forschung, Bad Homburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/99889>

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.

FRANKFURTER INSTITUT



Frankfurter Institut
für wirtschaftspolitische Forschung e.V.

Wolfram Engels

Arbeitslosigkeit

Woher sie kommt und
wie man sie beheben kann

Herausgegeben vom Kronberger Kreis:

Wolfram Engels, Armin Gutowski, Wolfgang Stützel
Carl Christian von Weizsäcker, Hans Willgerodt

Wolfram Engels

ARBEITSLOSIGKEIT

Woher sie kommt und wie man sie beheben kann

März 1984

**Frankfurter Institut für wirtschaftspolitische Forschung e. V.
Kaiser-Friedrich-Promenade 157, 6380 Bad Homburg v. d. H.
Telefon (06172) 42074**

ISBN 3-89015-003-9

Einleitung

5

Arbeitslosigkeit seit 1950 und in den Konjunkturzyklen — Je teurer die Arbeit, um so geringer die Nachfrage nach Arbeitskräften — Arbeit ist niemals knapp, nur die Fähigkeit, Löhne zu zahlen — Senkung der Arbeitskosten — Mehr Investitionen — Gefährliche Arbeitszeitverkürzung — Perversion des Denkens überwinden

1. Wie Arbeitslosigkeit entsteht

8

1.1 Lohn und Produktivität

8

Je höher der Lohn, um so kapitalintensiver die Technologie — Je mehr Kapital, um so höher der Lohn — Am Wettbewerbsmarkt herrscht Vollbeschäftigung — Administrierte Löhne und Arbeitslosigkeit — Elastizität und Anpassungsdauer der Arbeitsnachfrage — Das Arbeitnehmerinteresse ist Vollbeschäftigung

1.2 Geldzins und Rendite

10

Sparen und Kredit aufnehmen — Erlöse und Lohnkosten — Investitionsrenditen müssen über den Kapitalkosten liegen — Krisen bei starren und flexiblen Löhnen — Schlüsselzahlen: Lohn/Produktivität und Zins/Rendite

1.3 Lohnformeln

13

Lohnformeln des Sachverständigenrats: Reallöhne, Außenhandelspreise, Inflationsrate — Die Lohnformel kann versagen

2. Falsche Analysen — Falsche Politik

16

2.1 Wie es zur Arbeitslosigkeit kam

16

Die Lohnwelle — Statistische Irrtümer — Die Produktivität wird an die Löhne angepaßt — Zu hohe Arbeitskosten — Lohn, Arbeitskosten und gesetzliche Regelungen — Verändertes Unternehmerverhalten — Investitionslücke — Verfall der Kapitalbildung — Kapitalfehllenkung — Zinsen und Renditen im Zeitverlauf — Druck im Schlauch

2.2 Keynesianismus: Theorie und Erfahrung

24

Theoriwechsel nach 1967 — Fehlreaktionen — Die Vollbeschäftigungsgarantie und ihre Folgen — Staatsausgabenexplosion — Der Keynesianismus hat keine Bewährungsprobe bestanden

2.3 Fehlanalysen: Nachfragemangel und Deflation

25

Die Nachfrage ist nicht gesättigt — Unterkonsumtion ist das Problem nicht — Das Gegenteil der Lohn/Kaufkraft-Theorie ist richtig — Je höher die Lohnquote, um so tiefer die Krise — Investitionsstreik: Die

Unternehmen investieren mehr, als sie verantworten können — „Kaputtsparen“: Aus der Vergangenheit nichts gelernt — Die Bundesbank sei schuld: Deflationstheorie — Inflation ist nur ein Aufputzmittel — Der Wechselkurs ist keine Gefahr

2.4 Fehlanalysen: Arbeitsknappheit und Arbeitszeitverkürzung

33

Wird Arbeit knapp? — Es gibt immer genug Vernünftiges zu tun — Die Vulgärökonomie des IAB — Rationalisierungsblockade — Rationalisierung erhält Arbeitsplätze — Rationalisierungsschutz „schützt“ vor Lohnerhöhungen — Arbeitszeitverkürzung ist eine Form, höheren Wohlstand zu verteilen — Selbst bei Hochkonjunktur kostet die Arbeitszeitverkürzung Millionen Arbeitsplätze — Der Aufschwung bricht zusammen — Krisen behebt man durch mehr, nicht weniger Arbeit — Zerstörung des Arbeitsethos

3. Wie man Arbeitslosigkeit beheben kann

41

3.1 Theorie und Geschichte

41

Der Wandel im Wirtschaftsdenken — Schmidt und Kohl — „Nachfrageorientierte“ und „angebotsorientierte“ Politik — Gemeinsamkeiten und Unterschiede — Die Erfahrungen — Amerikanisches Arbeitsplatzwunder — Oasen der Vollbeschäftigung

3.2 Was zu tun ist

43

Das Gleichnis der Seewächter: Ursache und Verantwortung — Der Staat kann nur versprechen, was er halten kann — Schlüsselrolle der Tarifvertragsparteien — Der Staat kann die Aufgabe erleichtern: Investitionsförderung, Arbeitsrecht, Strukturwandel — Was die Tarifvertragsparteien tun sollten: Lohnhöhe, Lohnstruktur, Lohnflexibilität — Dezentrale Tarifverhandlungen — Erfolgsabhängige Löhne — Arbeitszeitgestaltung

Schluß: Partnerschaft und Klassenkampf — die Interessen der Arbeitnehmer

50

Macht bricht kein Marktgesetz — Marktwirtschaft nützt dem Arbeitnehmer — Umverteilung durch Lohnpolitik scheitert — Gewerkschaftsstrategien im In- und Ausland — Klassenkampf ist unsinnig — Interessengemeinschaft erlebbar machen

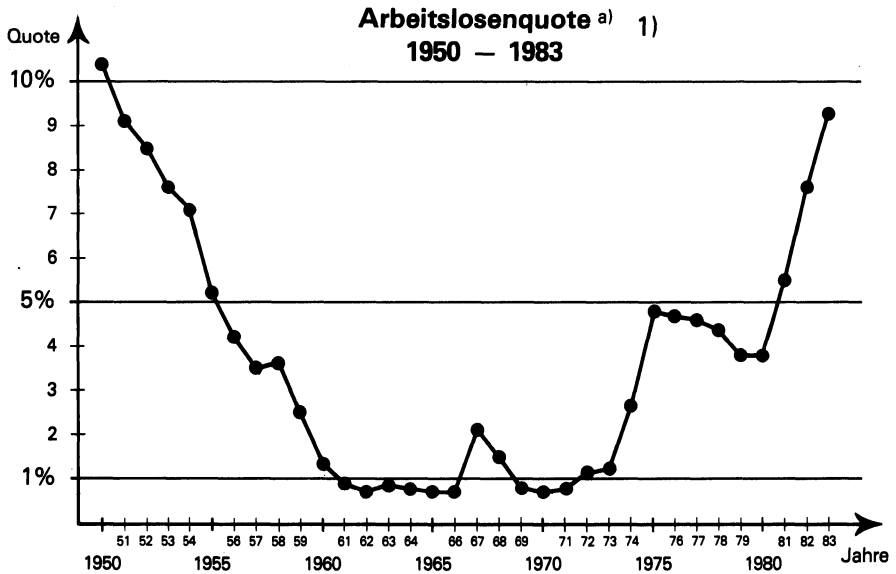
Anhang

53

Bibliographie

62

Schaubild 1



a) Anteil der Arbeitslosen in % der abhängigen Erwerbspersonen

Nach dem Kriege mußten 13 Soldatenjahrgänge und 9 Millionen Flüchtlinge eingegliedert werden. Dazu kamen weitere 2 Millionen DDR-Flüchtlinge in den 50er Jahren. Bis 1960 war trotzdem nicht nur Vollbeschäftigung, sondern Überbeschäftigung erreicht: Zwei Millionen weitere Arbeitskräfte wurden aus dem Ausland angeworben. 1967 kam es erstmals wieder zu Arbeitslosigkeit. Sie erreichte in der Spitze — im Februar 1967 — 600.000. Schon 1968 herrschte wieder Überbeschäftigung. Unsere eigene Geschichte lehrt, daß man Arbeitslosigkeit überwinden kann — selbst dann, wenn Millionen zusätzlich auf den Arbeitsmarkt strömen.

In der Rezession von 1974/75 verdoppelte sich die Zahl der Beschäftigungslosen gegenüber 1967 auf 1,2 Millionen. Im Aufschwung 1976-1979 konnte die Unterbeschäftigung nur wenig abgebaut werden. Die jüngste Rezession 1980-1982 brachte 2,5 Millionen Arbeitslose. Seit Herbst 1982 hat der Konjunkturaufschwung eingesetzt. Trotzdem ist — erstmals in einem Aufschwung — die Ar-

beitslosigkeit (saisonbereinigt) gestiegen. Arbeitslosigkeit ist längst keine Konjunkturercheinung mehr. Sie ist Ausdruck einer schweren Fehlkoordination am Arbeitsmarkt. So muß man befürchten, daß in der nächsten Rezession zusätzlich weitere Millionen arbeitslos werden.

Zu Resignation besteht jedoch kein Anlaß. Zwar wirken auf die Arbeitslosigkeit viele Faktoren ein. Es gilt aber am Arbeitsmarkt der elementare Zusammenhang, der auch für andere Märkte gilt: Je höher der Preis, um so geringer die Nachfrage. Wie ungünstig die äußeren Faktoren auch sein mögen — es gibt immer einen Lohn oder Lohnfächer, zu dem Vollbeschäftigung hergestellt wird.

In der Öffentlichkeit wird oft der Eindruck erweckt, es gäbe in der Wissenschaft verschiedene Meinungen über die Ursachen der Arbeitslosigkeit. Das ist nicht der Fall. Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (die „Fünf Weisen“) hat den Zusammenhang zwischen Lohn und Beschäftigung schon 1965 in eine Lohnformel gebracht. Er hat diese Formel über allen Wechsel seiner Mitglieder bis heute beibehalten. Die Deutsche Bundesbank hat eine Produktionsfunktion für die Bundesrepublik geschätzt, aus der sich derselbe Zusammenhang ableiten läßt. Es gibt auch keinen Streit zwischen Progressiven („Keynesianern“) und Konservativen („Neoklassikern“) über diese Frage. Der Vater der progressiven Schule, John Maynard Keynes, betont,

„daß — in einer gegebenen Wirtschaftsordnung, Ausrüstung und Technik — Reallöhne und Produktionsmenge (und daher Beschäftigungsmenge) in einer einzigartigen Wechselbeziehung sind, so daß im allgemeinen die Beschäftigung nur zunehmen kann, wenn die Rate der Reallöhne gleichzeitig fällt. Ich bestreite daher diese wesentliche Tatsache nicht, welche die klassischen Ökonomen (ganz richtig) als unantastbar bezeichnet haben.“ (J. M. KEYNES: Allgemeine Theorie der Beschäftigung des Zinses und des Geldes, Berlin 1952, S. 15).

Der Altliberale Ludwig von Mises sagt dasselbe mit anderen Worten:

„Ich möchte hier nur feststellen, daß es die Politik der Gewerkschaften ist, die Löhne über das Niveau hinaus zu erhöhen, das sie in einem freien Markt hätten. Als Folge davon kann ein beträchtlicher Teil der Arbeitswilligen nur beschäftigt werden, wenn es Arbeitgeber gibt, die bereit sind, mit Verlust zu arbeiten. Und da Unternehmen auf die Dauer nicht mit Verlusten arbeiten können, schließen sie ihre Betriebe und die Leute werden arbeitslos. Die Festsetzung der Löhne über dem Niveau, das sie in einem freien Markt hätten, endet immer mit der Arbeitslosigkeit eines beträchtlichen Teils der Arbeitswilligen.“ (L. von MISES: Vom Wert der besseren Ideen, 6 Vorlesungen über Wirtschaft und Politik, Stuttgart 1983, S. 76).

Arbeit ist niemals knapp wie Rohöl, Gold oder andere Güter. In jeder Gesellschaft gibt es immer genügend Vernünftiges zu tun. Knapp ist nur die Möglichkeit, Arbeitskosten (d.h. Löhne und Lohnnebenkosten) von 26,80 DM pro Stunde zu er-

wirtschaften. Wie hoch die Löhne bei Vollbeschäftigung sein können, hängt von der Arbeitsproduktivität (d.h. Produktion pro Arbeitsstunde) ab.

Es gibt also zwei Wege zur Überwindung der Arbeitslosigkeit. Entweder wird die Arbeitsproduktivität bei gegebenen Arbeitskosten erhöht oder die Arbeitskosten werden bei gegebener Produktivität gesenkt. Das bedeutet: Entweder muß in erheblichem Maße produktiv investiert werden oder es muß zu einer Umkehr in der Lohnpolitik kommen.

Soll die Arbeitslosigkeit schnell beseitigt werden, dann müssen die Arbeitskosten sinken. Will man sich mehr Zeit lassen, dann dürfen sie einige Jahre nicht steigen. Wird in der derzeitigen Situation der Produktivitätszuwachs durch Lohn erhöhungen ausgeschöpft, dann bleibt die Arbeitslosigkeit nicht etwa konstant. Sie steigt weiter, weil ein Teil des Produktivitätszuwachses auf der Einsparung von Arbeitsplätzen beruht. Einige Gewerkschaften fordern die Verkürzung der Arbeitszeit auf 35 Stunden pro Woche. Zum Ausgleich der Einkommenseinbuße verlangen sie Lohnsteigerungen, die beträchtlich über die Produktivitätszuwächse hinausgehen. Dadurch würde die Arbeitslosigkeit nicht vermindert; sie würde steil ansteigen.

Die Bundesrepublik hat große Entwicklungsmöglichkeiten und gute Chancen, die Arbeitslosigkeit zu überwinden. Wenn wir die Chancen wahrnehmen wollen, dann müssen wir zuerst die Perversion den Denkens und den Defätismus der Haltungen überwinden. Wenn der Wohlstand steigen soll, dann müssen wir mehr, nicht weniger arbeiten. Rationalisierung vernichtet nicht Arbeitsplätze — sie ist die einzige Quelle der Lohnerhöhung.

Wir müssen nicht Wachstum erzeugen, um die Arbeitslosigkeit zu bekämpfen, sondern wir müssen die Arbeitslosigkeit beseitigen, wenn wir mehr Wachstum wollen. Arbeitslosigkeit ist nicht eine Last, die unsere Entwicklungsmöglichkeiten blockiert — Arbeitslosigkeit ist ein Reservoir an nicht genutzter Arbeitskraft, das die Entwicklungsmöglichkeiten verbessert. Wir müssen nicht alte Industrien subventionieren, um Arbeitsplätze zu erhalten, wir müssen den Strukturwandel fördern, um neue zu schaffen.

Zurückhaltung in der Lohnpolitik und Förderung produktiver Investitionen sind die Mittel, um die Arbeitslosigkeit zu überwinden. Aber der Sinn der Lohnzurückhaltung liegt nicht darin, das Einkommen der Arbeitnehmer zu schmälern, sondern die Voraussetzung dafür zu schaffen, daß es wieder wachsen kann — so wie ein Springer, der eine Mauer überwinden will, einige Schritte zurücktritt, um einen besseren Anlauf zu nehmen.

1. Wie Arbeitslosigkeit entsteht

1.1 Lohn und Produktivität

An fast allen Märkten sinkt der Absatz, wenn die Preise steigen. Wenn Bananen, Teppichböden oder Eisenbahnfahrten teurer werden, dann werden weniger Bananen, Teppichböden oder Eisenbahnfahrten abgesetzt. Für Arbeit gilt dasselbe. Wenn die Löhne steigen, dann sinkt die Nachfrage nach Arbeitskräften. Sinken die Löhne, dann steigt die Beschäftigung. Vollbeschäftigung wird hergestellt, wenn die Löhne „richtig“ sind. Das gilt nach Ländern und Zeiten für ganz verschiedene Lohnhöhen. In China und Indien verdienen die Arbeiter umgerechnet rd. 100 DM im Monat. In Japan liegen die Arbeitskosten bei zwei Dritteln der Bundesrepublik. Amerika und die Schweiz zahlen noch höhere Löhne als wir. In der Bundesrepublik hat sich der Reallohn seit 1950 vervierfacht.

Den Zusammenhang zwischen Lohn und Nachfrage nach Arbeitskräften kann man aus der Kalkulation eines Unternehmens ableiten. Nehmen wir an, es gibt zwei Technologien — z.B. Schweißmaschinen oder Schweißautomaten. Der Automat kostet 80.000 DM mehr als die Schweißmaschine, und er erspart einen Mann. Bei 10% Zins sind die Kapitalkosten des Automaten (= Abschreibung auf 10 Jahre plus Verzinsung des durchschnittlich gebundenen Kapitals von 40.000 DM) um 12.000 DM höher als die der Schweißmaschine. Verdient ein Arbeiter 10.000 DM im Jahr, dann lohnt der Automat nicht; verdient er 15.000 DM, dann wird er rentabel. Bei höheren Arbeitskosten lohnen arbeitssparende und kapitalintensive Technologien. Zu den Lohnsätzen von 1950 war das rentabelste Verfahren zu weben der mechanische Webstuhl, 1956 war es der Halbautomat, 1962 der Vollautomat und 1965 die Webmaschine. Der Arbeitsplatz kostete 1950 10.000 DM, 1956 waren es 25.000 DM, 1962 dann 60.000 DM und 1965 schließlich 1,2 Mio DM. Die Produktion pro Weber stieg in dieser Zeit auf das 24fache. Aus den gleichen Gründen wird heute in Oberalta der Handwebstuhl eingesetzt, in Brasilien der mechanische Webstuhl, in Portugal der Automat und in England die Webmaschine. Je höher die Arbeitskosten sind, um so rentabler werden arbeitssparende Verfahren.

Umgekehrt gilt aber auch, daß eine Weberei mit Webmaschinen viel höhere Löhne zahlen kann als eine mit mechanischen Webstühlen. Ihre Arbeitsproduktivität ist viel höher. Würden die Löhne in Indien durch Regierungsdekret auf japanisches Niveau angehoben, so würden fast alle Inder arbeitslos, weil es kaum Arbeitsplätze gibt, auf denen ein japanischer Lohn erwirtschaftet werden kann. Das Lohnniveau in einer Volkswirtschaft hängt also von der Produktivität der Arbeit ab, und die Produktivität beruht ihrerseits weitgehend darauf, wie leistungsfähig die Werkzeuge („Kapital“) sind, mit denen der Arbeiter ausgestattet ist.

Auf einem Wettbewerbsmarkt spielt sich der Lohn automatisch auf die Höhe ein, bei der Vollbeschäftigung herrscht. Sind in der Ausgangslage die Löhne zu hoch,

so bleibt ein Teil der Arbeiter beschäftigungslos. Sie bieten ihre Arbeitskraft billiger an, bis der Lohn sein Vollbeschäftigungsniveau erreicht hat. Dieser Vollbeschäftigungslohn liegt natürlich nicht — wie Marx behauptete — beim Existenzminimum, sondern in der Regel nur wenige Prozente unter dem Ausgangsniveau. Ist umgekehrt der Lohn in der Ausgangssituation zu niedrig, dann gibt es Unternehmer, die durch zusätzliche Arbeitskräfte mehr produzieren und verkaufen können, als der zusätzliche Lohn ausmacht. Ihr Gewinn steigt, wenn sie mehr Arbeitskräfte einstellen. Sie konkurrieren um die Arbeitskräfte und treiben damit den Lohn in die Höhe. Das war in der Bundesrepublik 1969 zu beobachten. Im Konjunkturaufschwung stieg die Arbeitsproduktivität damals schneller als die Tarifröhne. Es kam zu einer starken Lohndrift: Die Effektivlöhne stiegen beträchtlich über das Tariflohniveau.

Zu Unterbeschäftigung kann es erst kommen, wenn die Löhne unabhängig von Angebot und Nachfrage festgesetzt werden.

Nehmen wir eine kleine Volkswirtschaft mit 100 Arbeitern. Jeder Arbeitsplatz ist mit Maschinen im Werte von 1.000 Talern ausgestattet. Das gesamte Kapital beträgt also 100.000 Taler. Dabei wird ein Lohn von 20 Talern erwirtschaftet und gezahlt. Wird der Lohn nun auf 30 Taler angehoben, dann sind alle Arbeitsplätze unrentabel. Nehmen wir an, um 30 Taler Lohn zu erwirtschaften, müsse der Arbeitsplatz mit Maschinen im Werte von 2.500 Talern ausgestattet werden. Die Unternehmer werden nun ihr Kapital anders einsetzen. Sie schaffen mit dem Gesamtkapital von 100.000 Talern 40 Arbeitsplätze zum Preis von je 2.500 Talern. Von den Arbeitern werden nun 60 arbeitslos; 40 Arbeiter bleiben beschäftigt auf Arbeitsplätzen, deren Produktivität wieder mit dem Lohn vereinbar ist. Es gibt in unserer kleinen Volkswirtschaft also zwei Wege zur Vollbeschäftigung. Entweder es müssen 150.000 Taler zusätzlich investiert werden, um 60 Arbeitsplätze zu schaffen, auf denen ein Lohn von 30 Talern erwirtschaftet wird, oder die Löhne müssen wieder auf 20 Taler sinken.

Weit schwieriger ist die Antwort darauf, wie empfindlich die Nachfrage nach Arbeitskräften auf Lohnerhöhungen reagiert und wie lange es dauert, bis eine Lohnerhöhung zu Arbeitsplatzverlust führt. Erst dann kann man abschätzen, um wieviel die Arbeitskosten sinken müssen und wie lange es danach dauert, bis wieder Vollbeschäftigung erreicht ist. Eine Methode, die Empfindlichkeit der Nachfrage nach Arbeitskräften gegenüber Lohnerhöhungen abzugreifen, ist die von der Deutschen Bundesbank geschätzte Produktionsfunktion. Löst man diese Funktion nach dem Lohnsatz auf, so erhält man eine außerordentlich hohe Empfindlichkeit („Elastizität“) der Nachfrage nach Arbeitsplätzen: Der prozentuale Rückgang der Arbeitskräftenachfrage beträgt ein Mehrfaches der prozentualen Lohnsteigerung.²⁾³⁾

Das gilt langfristig. Kurzfristig reagiert die Arbeitskräftenachfrage auf Lohnerhöhungen nur wenig. Man kann sich das anhand der Webereibeispiele klar machen:

Nehmen wir an, der Lohn eines Webers an einem mechanischen Webstuhl würde so hoch angesetzt, daß der Arbeitsplatz seinen Lohn nicht mehr trägt. Der Unternehmer arbeitet dann mit Verlust. Er steht vor der Alternative, entweder den Arbeitsplatz ganz stillzulegen oder ihn mit leistungsfähigeren Maschinen auszustatten. Legt er still, dann ist das investierte Kapital verloren. Solange der laufende Verlust kleiner ist als die Abschreibung auf das investierte Kapital, solange an dem Arbeitsplatz also noch ein Beitrag zu den Fixkosten („Deckungsbeitrag“) erwirtschaftet wird, ist es vorteilhafter weiterzuproduzieren als stillzulegen. Der Unternehmer wird also den unrentabel gewordenen Arbeitsplatz möglicherweise erst nach Jahren stilllegen oder mit besseren Maschinen ausstatten.

Die Nachfrage nach Arbeitskräften reagiert also kurzfristig wenig, langfristig stark auf Lohnerhöhungen oder Lohnsenkungen. Legt man die von der Deutschen Bundesbank geschätzte Produktionsfunktion zugrunde, dann ist die Lohnsumme bei Vollbeschäftigung auf die Dauer am höchsten. Das gemeinsame Interesse aller Arbeitnehmer ist also Vollbeschäftigung, und zwar allein schon aus materiellen Gründen.

Immaterielle Gründe kommen hinzu. Bei Unterbeschäftigung gewinnt das Unternehmen Macht über den Arbeitnehmer. Der Arbeitnehmer wird immobil. Bei Vollbeschäftigung kann sich der Arbeitnehmer seinen Arbeitsplatz aussuchen. Die Unternehmen müssen um gute Arbeitskräfte konkurrieren. Sie müssen für ein gutes Betriebsklima sorgen. Fortschritte bei der Humanisierung der Arbeitswelt entstehen nicht automatisch. Sie waren größtenteils ein Ergebnis der Konkurrenz um die Arbeitnehmer. Bei Unterbeschäftigung verdienen die Arbeitnehmer nicht nur insgesamt weniger; sie verdienen es auch in einem rauheren Klima.

1.2 Geldzins und Rendite

Jeder Preis eines produzierten und verkauften Gutes löst sich vollständig in Kaufkraft auf. In einem Paar Turnschuhe zu DM 20 mögen DM 0,80 Gewinn stecken, DM 0,80 sind Abschreibungen (also Gegenwerte für den Wertverzehr von Maschinen und Anlagen, die für die Produktion gebraucht werden); DM 6,80 sind Lohnkosten und DM 11,60 Vorlieferungen. Die Leistungen der Lieferanten bestehen wieder aus Löhnen, Abschreibungen, Zinsen und Gewinnen. Wenn der Staat Steuern erhebt, dann werden diese Beträge wieder für Löhne, Gehälter und Einkäufe ausgegeben. Die gesamte Produktion ist also stets genau gleich der Kaufkraft. Es ist also immer genug Kaufkraft vorhanden, um die Produktion zu absorbieren.

Nun gibt es Menschen, die ihre Einnahmen nicht voll für den Kauf von Gütern ausgeben. Sie sparen und bieten ihre ersparten Mittel als Leihgelder am Kapitalmarkt an. Dem stehen andere gegenüber, die mehr ausgeben wollen als sie einnehmen. Sie nehmen Kredit auf, um zu investieren. Der Zins soll dafür sorgen,

daß Geldersparnis und Kreditaufnahme gleich werden. Ist die Bereitschaft zu sparen größer als die Bereitschaft Kredit aufzunehmen, dann sinkt der Zins. Es werden mehr Investitionen rentabel. Das Sparen wird weniger attraktiv — so lange bis die Gleichheit von Ersparnis- und Verschuldungsbereitschaft wieder hergestellt ist. Störungen in diesem Prozeß kennzeichnen „Konjunkturschwankungen“. Im Boom ist die Verschuldungsbereitschaft größer als die geplante Ersparnis. In der Krise werden die Ersparnisse nicht freiwillig in der Form von Krediten absorbiert.

Die gesamten Lohnkosten müssen aus den Nettoerlösen der Betriebe (zwischenbetriebliche Umsätze weggelassen) bestritten werden. Zieht man Kapitalkosten und Steuern von den Erlösen ab, so verbleibt diejenige Summe, die für Lohnzahlungen zur Verfügung steht. Dividiert man diese mögliche Lohnsumme durch die Lohnkosten je Beschäftigten, so ergibt sich die Anzahl der Personen, die insgesamt beschäftigt werden können. Daraus folgt zwangsläufig: Wenn die Zahl der Beschäftigten in der Wirtschaft zunehmen soll, dann müssen die (Netto-) Erlöse der Unternehmen stärker steigen als die Arbeitskosten je Beschäftigten. Die Nettoerlöse der Unternehmen bestehen ihrerseits aus den Konsumausgaben der Privaten, dem Leistungsbilanzüberschuß, den Käufen des Staates und den Investitionsausgaben der Unternehmen selbst. Die Unternehmen können sich — solange es unausgelastete Kapazitäten gibt — gewissermaßen am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen: Steigern sie insgesamt ihre Ausgaben für Investitionen, dann haben sie, solange sich dadurch im übrigen (Fiskalsaldo, Geldersparnisse der Nichtunternehmer, Außensaldo) nichts ändert, auch schon höhere Nettoerlöse, aus denen sie Arbeitskosten für mehr Arbeitnehmer bestreiten können. Die Frage läuft darauf hinaus, wieviel und warum Unternehmen investieren.

Im Prinzip handelt es sich bei Störungen in der Investitionstätigkeit um ein Ungleichgewicht zwischen Kapitalkosten und Renditeerwartungen. Sind die Geldzinsen (bzw. allgemein die Kapitalkosten) höher als die erwarteten Renditen, dann investiert ein Unternehmen nicht. Es legt seine Mittel in Geldvermögen (z.B. Bundesanleihen) an. Ein Ungleichgewicht von Kapitalkosten und erwarteten Renditen bedeutet gleichzeitig ein Ungleichgewicht von Investitionskosten und den Preisen der fertigen Investitionsobjekte. Liegen die Kapitalkosten z.B. über der erwarteten Rendite von Mietshäusern, dann liegen gleichzeitig auch die Marktwerte von Mietshäusern unter den Baukosten. Ein Bauherr vernichtet Vermögen, wenn er baut.

Mietshäuser werden beispielweise am Markt mit der 14fachen Nettomiete bewertet. Steigt nun der Zins von 7% auf 9%, dann sinkt der Wert der Mietshäuser auf etwa die 11fache Nettomiete. Dasselbe passiert, wenn die Hausbesitzer glauben, sie könnten die heutige Miete in Zukunft nicht mehr erzielen. Die Häuserpreise fallen um rd. 20%. Fallen die Baukosten nicht in demselben Umfang, dann lohnt es sich nicht mehr, neue Häuser zu bauen. Es wird billiger, ein fertiges Haus zu kaufen. Für Maschinen oder ganze Unternehmen gilt

derselbe Zusammenhang. Wenn eine Fluggesellschaft, die über 10 Jumbo-Jets verfügt, am Markt billiger zu kaufen ist als 10 einzelne Jumbo-Jets, dann wird nicht investiert — es wird aufgekauft.

Selbst wenn eine Investition bei heutigen Löhnen und Kosten rentabel wäre, können allein befürchtete Lohnsteigerungen sie unrentabel machen. Rechtsunsicherheit, befürchtete Enteignungen, drohende Einschränkungen der Verfügungsgewalt (z.B. Mietstopp) können die Investitionsbereitschaft mindern. Es kann aber auch ein Pessimismus der Investoren vorherrschen, der auf Massenpsychosen beruht. Die für Investitionen ausschlaggebende Rendite ist keine reale, sondern eine erwartete Größe.

Drückt man das Ungleichgewicht von Kapitalkosten und Renditen als Ungleichgewicht der Marktpreise von Investitionsobjekten (z.B. Preise von Häusern, Unternehmen, Aktien, sog. Assetpreise) und der Investitionskosten aus, so gibt es nach klassischer Lehre zwei Heilungsmechanismen: Entweder die Preise von Investitionsgütern sinken ebenso stark wie die Preise fertiger Investitionsobjekte. Wenn also Steine, Zement, Bauholz und Bauarbeiterlöhne genügend fallen, dann lohnt der Neubau von Häusern auch bei niedrigeren Häuserpreisen. Oder die Mehranlage in Geldvermögen läßt den Zins sinken. Dann steigen die Preise fertiger Investitionsobjekte wieder, weil der Markt ihre zukünftigen Erträge mit einem niedrigeren Zinssatz abzinst („diskontiert“). Bei Anleihen kann man das am leichtesten beobachten: Sinkt der Zins von 10 % auf 8 %, dann steigt der Preis (Kurs) einer Bundesanleihe im Nennwert von 100 DM von z.B. 82 DM auf z.B. 91 DM — je nach Laufzeit. Bei Sachinvestitionen ist es ebenso. Investitionen werden dann bei gegebenen Preisen von Investitionsgütern wieder rentabel.

Im 19. Jahrhundert waren die Güterpreise und Löhne noch erheblich flexibler als heute. In der Krise drückten die Unternehmen die Löhne, und sie senkten ihre Preise. Die Flexibilität war nicht vollkommen. Die Arbeiter erlitten also auch reale Einbußen, aber diese waren erheblich kleiner als die nominalen Lohnverzichte, weil die Preise gesunken waren. Im ausgehenden 19. Jahrhundert, besonders aber im 20. Jahrhundert wurden die Löhne nach unten starr. Fielen jetzt die Preise von Investitionsobjekten, dann versuchten zwar die Lieferanten von Investitionsgütern ihre Preise ebenfalls zu senken. Weil sie aber die Löhne nicht drücken konnten, waren Preissenkungen nur beschränkt möglich. Also wurde die Beschäftigung eingeschränkt. Es kam zu (größerer) Arbeitslosigkeit.

Betrachtet man den Zusammenhang im reinen Modell, dann führt eine Konjunkturkrise (d.h. das Fallen der Renditeerwartungen unter die Kapitalkosten bzw. das Fallen der Preise von Investitionsobjekten unter die Investitionskosten) bei völlig flexiblen Güterpreisen und Löhnen zum Preis- und Lohnverfall, nicht aber zu einer Änderung des Produktionsvolumens und der Beschäftigung. Sind die Preise und Löhne starr, so ändert sich demgegenüber am Preis- und Lohnniveau nichts. Es sinken Produktion und Beschäftigung.

Der Zinsmechanismus kann versagen, weil die erwarteten Renditen sehr niedrig oder gar negativ (Verluste!) werden können. Dann helfen Zinssenkungen nicht mehr, weil der Geldzins — von Ausnahmen abgesehen — nicht negativ werden kann. Das ist der Fall, den Keynes im Auge hatte. Der Zins war in der Weltwirtschaftskrise in England nach unten ausgereizt. Das war in den 70er und 80er Jahren anders. Unter dem Lohnkostendruck trat eine ständige Inflationstendenz auf, die ihrerseits mit hohen Zinsen bekämpft werden mußte.

Damit haben wir die beiden Schlüsselzahlen zur Erklärung der Arbeitslosigkeit:

- Die Arbeitskosten dürfen nicht höher sein als die (Grenz-) Produktivität der Arbeit und
- die Kapitalkosten dürfen nicht höher sein als die (erwarteten) Renditen.

Alle Rezepte zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit müssen mindestens eine der Relationen verbessern.

1.3. Lohnformeln

Die Unternehmen stellen so lange zusätzliche Arbeitskräfte ein, wie jeder neue Arbeitnehmer mehr bringt, als er kostet. In der Sprache der Ökonomen: Soll die Beschäftigung zunehmen, dann muß die Grenzproduktivität der Arbeit höher sein als der Lohn. Der Sachverständigenrat hat aus diesem Zusammenhang die erwähnte Lohnformel entwickelt, die den Tarifvertragsparteien eine Hilfestellung bei der Lohnfindung sein soll.

In ihrer einfachsten Form besagt die Lohnformel, daß die Reallöhne um den Produktivitätszuwachs steigen können, wenn im Ausgangszeitpunkt Vollbeschäftigung herrscht und wenn Vollbeschäftigung erhalten werden soll. Nun ist die Durchschnittsproduktivität (= Gesamtproduktion geteilt durch Arbeitsvolumen) in der Formel des Rates etwas anderes als die Grenzproduktivität (= zusätzliche Produktion in einer zusätzlichen Arbeitsstunde), auf die es ankommt. Die Grenzproduktivität kann man volkswirtschaftlich nicht unmittelbar messen.

Der Rat schätzt deshalb — ähnlich wie die Bundesbank — eine Produktionsfunktion und leitet ab, daß zwischen der Grenzproduktivität und der Durchschnittsproduktivität ein einfacher proportionaler Zusammenhang besteht.⁴⁾ Die Produktionsfunktion zeichnet sich dadurch aus, daß die Anteile der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital am Volkseinkommen konstant sind. Wenn also die Durchschnittsproduktivität um z.B. 10 % steigt, dann steigt auch die Grenzproduktivität um 10 %, und die Löhne können ebenfalls um 10 % erhöht werden.

Nehmen wir eine kleine Volkswirtschaft mit drei Arbeitern an. Lohn und Grenzproduktivität betragen 80 Taler. Die Lohnsumme ist dann 240 Taler. Das Volkseinkommen möge 300 Taler sein. Entsprechend sind das Kapitaleinkom-

men 60 Taler und die Durchschnittsproduktivität (Volkseinkommen durch Arbeitsvolumen) 100 Taler. Steigt nun das Volkseinkommen um 10% auf 330 Taler und bleiben die Anteile der Faktoren konstant, dann bedeutet das, daß auch die Grenzproduktivität und damit der Lohn um 10% von 80 auf 88 Taler steigt, also um denselben Prozentsatz wie die Durchschnittsproduktivität (von 100 auf 110).

Die Produktionsfunktion ist nicht etwa ein Werturteil des Sachverständigenrates (die Anteile sollen konstant bleiben), sondern ein technischer Zusammenhang: Wenn die Durchschnittsproduktivität um $x\%$ steigt, dann steigt auch die Grenzproduktivität um $x\%$. Lohnerhöhungen, die über $x\%$ hinausgehen, führen dann wegen der Gesetzmäßigkeiten des Marktes zur Freisetzung von Arbeitskräften.

In einer Welt mit sich verändernden Import- und Exportpreisen und steigenden Inlandspreisen wird die Lohnformel komplizierter. Steigen z.B. die Einfuhrpreise stärker als die Ausfuhrpreise (die sog. „terms of trade“ verschlechtern sich), dann ist der Spielraum für Lohnerhöhungen geringer. So stiegen in den Jahren 1973 und 1979 die Ölpreise stark an. Die Bundesrepublik mußte nach der Ölpreissteigerung von 1979 rd. 2% ihres Volkseinkommens an die Ölländer abführen. Diese 2% kann man im Inland nicht mehr in Form von Lohnerhöhungen verteilen. Die Löhne dürfen also nur um 2% weniger steigen, als es dem Produktivitätsfortschritt entspräche.

Steigen die Preise, dann entwerten sich die Nominallöhne um die Inflationsrate. Da nicht die Nominal-, sondern die Reallöhne um den Prozentsatz des Produktivitätsfortschritts steigen können, so kann man in diesem Fall die Nominallöhne um den Produktivitätsfortschritt und die Inflationsrate erhöhen. Bei 3% Zunahme der Produktivität und 4% Preissteigerung ergibt sich also eine mögliche Lohnsteigerung von 7% (genauer: $1,03 \times 1,04 = 1,0712 = 7,12\%$). Allerdings ist es problematisch, die Inflation von vornherein in den Löhnen zu berücksichtigen. Als die Wechselkurse noch fest waren, konnte die Bundesrepublik nicht verhindern, daß sich die Preissteigerungen in der übrigen Welt ins Inland übertrugen. Die Preissteigerung im Inland war von den Löhnen im Inland (weitgehend) unabhängig. Bei flexiblen Wechselkursen dagegen kann man jede Auslandsinflation durch Aufwertung der D-Mark abschirmen. Kalkuliert man in dieser Situation eine Inflationsrate bei den Löhnen ein, so ergibt sich eine inländische Preissteigerungstendenz. Ist die Geldpolitik bereit, die Preissteigerung zuzulassen, so unterbleibt die Aufwertung. Lohnsteigerungen sind dann nicht Ausdruck einer unvermeidlichen Inflation; sie sind insoweit selbst deren Ursache.

Die Lohnformel gilt nur, wie noch zu zeigen ist, wenn im Ausgangszeitpunkt Vollbeschäftigung herrscht. Bei Arbeitslosigkeit dürfen die Löhne nur weniger erhöht werden, als es der Lohnformel entspräche bzw. sie müßten, wenn Arbeits-

losigkeit verhindert werden soll, sogar gesenkt werden. Die Lohnformel macht es zwar wahrscheinlich, daß Vollbeschäftigung erhalten bleibt. Sicher macht sie es nicht. Pessimismus der Unternehmer oder eine Verschlechterung der gesetzlichen Rahmenbedingungen können zur Rezession und damit — bei starren Löhnen — zu Arbeitslosigkeit führen. Aber selbst wenn Pessimismus der Unternehmer und nicht Lohnsteigerung die Ursache der Arbeitslosigkeit wäre, könnte die Vollbeschäftigung durch Lohnsenkungen zurückgewonnen werden.

2. Falsche Analysen — Falsche Politik

2.1 Wie es zur Arbeitslosigkeit kam

In der ersten Hälfte der 70er Jahre stiegen die Arbeitskosten real stärker als die Produktivität. Schon seit 1970 gingen Arbeitsplätze in der Wirtschaft verloren. Der Verlust wurde zunächst dadurch überdeckt, daß der öffentliche Dienst sich ausdehnte. Seit 1973 schlägt sich der Rückgang der Beschäftigung in der Wirtschaft auch in einem Rückgang der Gesamtbeschäftigung nieder. In der zweiten Hälfte der 70er Jahre hielten sich die Lohnabschlüsse etwa in der Größenordnung, die der Lohnformel des Sachverständigenrates entspricht. Nun wurde die Lohnformel allerdings insofern falsch, als ihre Ausgangsbedingung, nämlich Vollbeschäftigung, nicht gegeben war. Die Anwendung der Formel führte zu weiterer Freisetzung von Arbeitskräften.

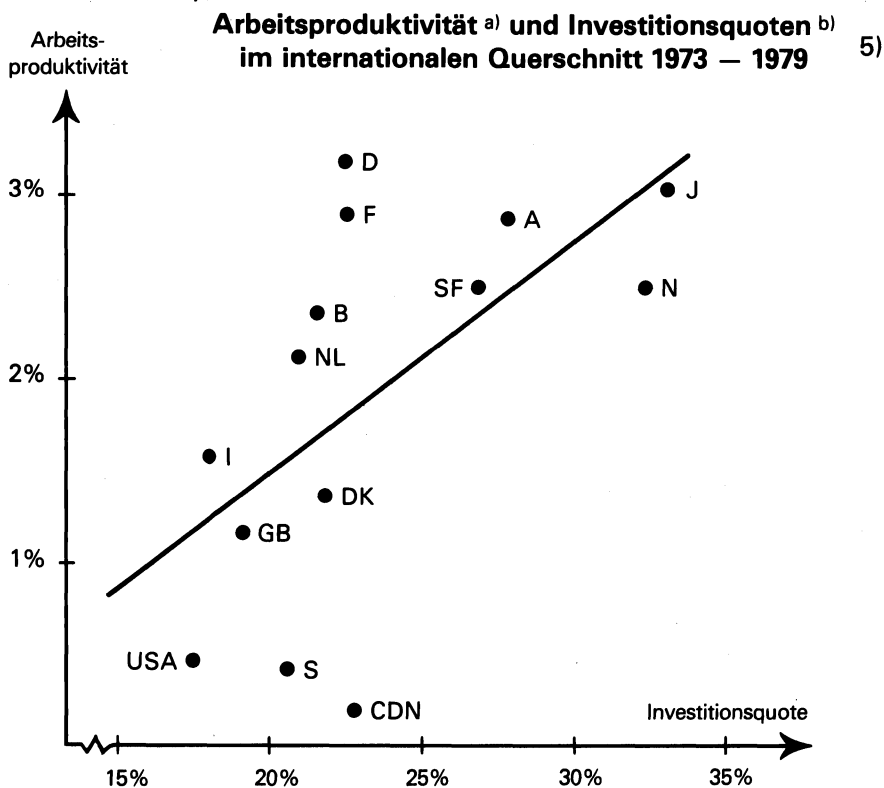
Nehmen wir wieder eine kleine Volkswirtschaft mit drei Arbeitsplätzen. Die Produktivität sei unterschiedlich. Sie möge 90, 100 und 110 Taler sein. Das gesamte Volkseinkommen ist dann 300 Taler. Beträgt der Lohn 90 Taler, so erhalten die Arbeiter zusammen 270 Taler Lohn, und es entstehen 30 Taler Kapitaleinkommen. Wird nun der Lohn ohne Produktivitätssteigerung auf 97 Taler erhöht, so wird auf einem Arbeitsplatz der Lohn nicht mehr erwirtschaftet. Der Arbeitsplatz geht verloren. Es bleiben die Arbeitsplätze mit der Produktivität von 100 und 110 übrig. Die gemessene Produktivität steigt von 100 (Durchschnitt aus 90, 100 und 110) auf 105 (Durchschnitt aus 100 und 110). Wendet man nun die Lohnformel des Sachverständigenrates an und erhöht die Löhne um 5% auf 102, so geht auch der zweite Arbeitsplatz mit der Produktivität von 100 verloren. Das Volkseinkommen fällt also zunächst von 300 auf 210 Taler und dann auf 110 Taler, während die Produktivität von 100 auf 105 und dann auf 110 Taler steigt.

Die Löhne eilten nach 1970 der Produktivität voraus. Die Unternehmen paßten die Produktivität an die höheren Löhne an — und zwar dadurch, daß sie die am wenigsten produktiven Arbeitsplätze wegfallen ließen.

Die zweite Strategie bestand darin, daß vorhandene Arbeitsplätze mit mehr und besserem Kapital ausgestattet und damit produktiver gemacht wurden. Die Unternehmer verwandten das Kapital nicht zur Schaffung neuer, sondern zur Rationalisierung alter Arbeitsplätze.

Das Schaubild Nr. 2 zeigt, daß die Produktivitätssteigerung in Deutschland (D) — gemessen am Investitionsvolumen — extrem hoch war. Die deutschen Unternehmen verwandten die Investitionsmittel fast ausschließlich zur Rationalisierung. Das Gegenbeispiel bieten die USA. Hier stieg die Produktivität — gemessen am Investitionsvolumen — nur wenig. Die Mittel wurden überwiegend zur Schaffung neuer Arbeitsplätze eingesetzt. Entsprechend stieg die Beschäfti-

Schaubild 2



^{a)} Jahresdurchschnittliche Änderungsrate des Bruttoinlandsprodukts je Erwerbstätigen

^{b)} Bruttoanlageinvestitionen in % des Bruttoinlandsprodukts im Durchschnitt der Jahre

gung in den USA stark an. Der Unterschied liegt darin, daß in Deutschland unter Lohnkostendruck investiert wurde, während in den USA die Reallöhne praktisch konstant blieben.

Die Lohnsteigerungen hätten auch in Deutschland ohne Arbeitslosigkeit verkraftet werden können, wenn mehr investiert worden wäre. In Japan (J) blieb die Vollbeschäftigung erhalten, obwohl die Löhne noch stärker stiegen als in der Bundesrepublik. Es wurde erheblich mehr investiert.

Eine Schätzung beider Effekte — Freisetzung unterproduktiver Arbeitsplätze und Rationalisierung alter Arbeitsplätze bei Personalfreisetzung — hat Jürgen Roth⁶⁾ angestellt. Danach sind die Arbeitskosten im Zeitraum 1970 bis 1974 im Jahresdurchschnitt um 1,2% stärker gestiegen, als es mit Vollbeschäftigung vereinbar war, von 1975 bis 1979 waren es jahresdurchschnittlich 0,3% und von 1980 bis 1982 1,1%. Solche Schätzungen sind ihrer Natur nach mit großen Unsicherheiten behaftet. Immerhin stellt Roths Untersuchung den Versuch dar, die statistischen Täuschungen (statistische Produktivitätssteigerung wegen des Wegfalls von Arbeitsplätzen!) auszuräumen.

Lohn, Arbeitskosten und gesetzliche Regelungen

Dabei waren es weniger die Brutto- oder die Nettolöhne, die so schnell gestiegen sind, als vielmehr die Lohnnebenkosten:

Tabelle Nr. 1

Entwicklung der Personalnebenkosten in % des Entgelts für geleistete Arbeit

Jahr	%	Quellen: Handbuch einkommens-, vermögens- und sozial-politischer Daten, Tabellen und Kommentare, 1970, Tabelle D 61 Wirtschaftsdienst 1982, Nr. 2, S. 94 Institut der deutschen Wirtschaft, IW-Informationen Nr. 31 vom 4.8.1983
1966	43,4	
1970	47,7	
1975	64,5	
1980	75,1	
1982	77,9	

Das traurige Bild der letzten Jahre sind real fallende Nettolöhne bei real steigenden Arbeitskosten. Lohnnebenkosten, Sozialabgaben des Arbeitnehmers und Steuern lassen weniger Nettolohn übrig, obwohl die Unternehmen mehr aufwenden müssen. Vom Standpunkt der Unternehmen kommt noch ein weiteres hinzu: Die Risiken der Beschäftigung haben sich erhöht. Der Kündigungsschutz macht es den Unternehmen heute schwerer als früher, Arbeitnehmer zu entlassen. Hinzu kommen andere Regelungen wie Mutterschutz, Schutz des Arbeitsplatzes bei Bundeswehrdienst u.a. Während man früher Arbeitskosten als varia-

ble Kosten betrachtete, muß der Unternehmer sie heute als Fixkosten kalkulieren. Der Schutz des Arbeitnehmers wirkte sich zunächst darin aus, daß Arbeitsplätze nur langsam abgebaut werden konnten. Heute bedeutet er, daß die Unternehmen weniger bereit sind, neue Arbeitskräfte einzustellen. Steigen im Aufschwung die Aufträge, so kann der Unternehmer entweder seine Auftragsbestände vergrößern oder die Preise erhöhen oder die Produktion vermehren. Noch vor 15 Jahren war die Erhöhung der Produktion normal. Heute wird der Unternehmer in der Regel zunächst seine Auftragsbestände erhöhen, dann wird er versuchen, seine Preise anzuheben. Erst zuletzt wird er daran denken, die Produktion auszudehnen. Dieser Wandel im Unternehmerverhalten beruht einerseits darauf, daß die Beschäftigung von Arbeitskräften von seinem Standpunkt aus immer größere Risiken enthält. Er wird diese Risiken nur eingehen, wenn er ein großes Auftragspolster hat. Andererseits ist die Fähigkeit der Unternehmen, Risiken zu tragen, stark zurückgegangen. Der Puffer für Risiken ist das Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote ist aber von vermutlich weit über 60% nach der Währungsreform ziemlich kontinuierlich bis auf rd. 19% heute gefallen:

Tabelle Nr. 2

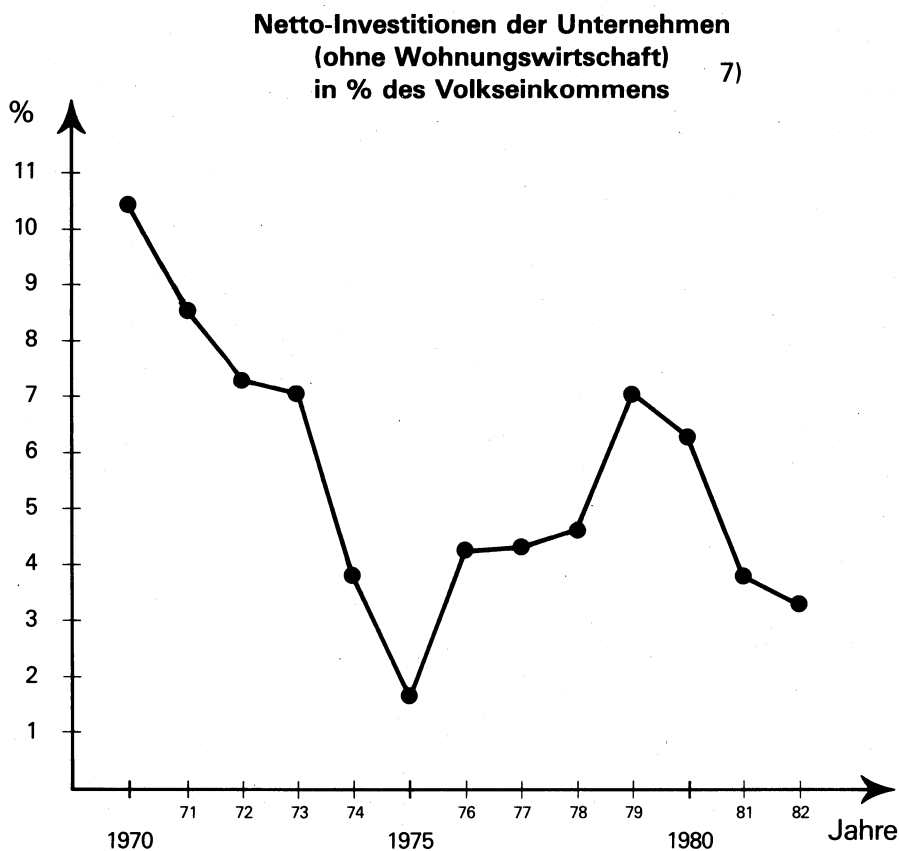
**Entwicklung der Eigenkapitalquote
in % der Bilanzsumme (bereinigt)**

Jahr	%	
1967	31,4	
68	30,6	
69	28,4	
1970	26,7	
71	25,9	
72	24,6	a) Systematik der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes, Ausgabe 1961
73	24,0	b) Systematik der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes, Ausgabe 1979
74	23,7	
75	23,7	
76	23,1	Quelle:
77	22,9	Sonderdruck der Deutschen Bundesbank Nr. 5, Jahresabschlüsse der Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland 1965-1976, S. 8;
78	22,4	Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Nov. 1980 S. 19 und Nov. 1982 S. 20
79	21,7	
1980 a)	20,9	
1980 b)	19,8	
81	18,7	

Investitionslücke

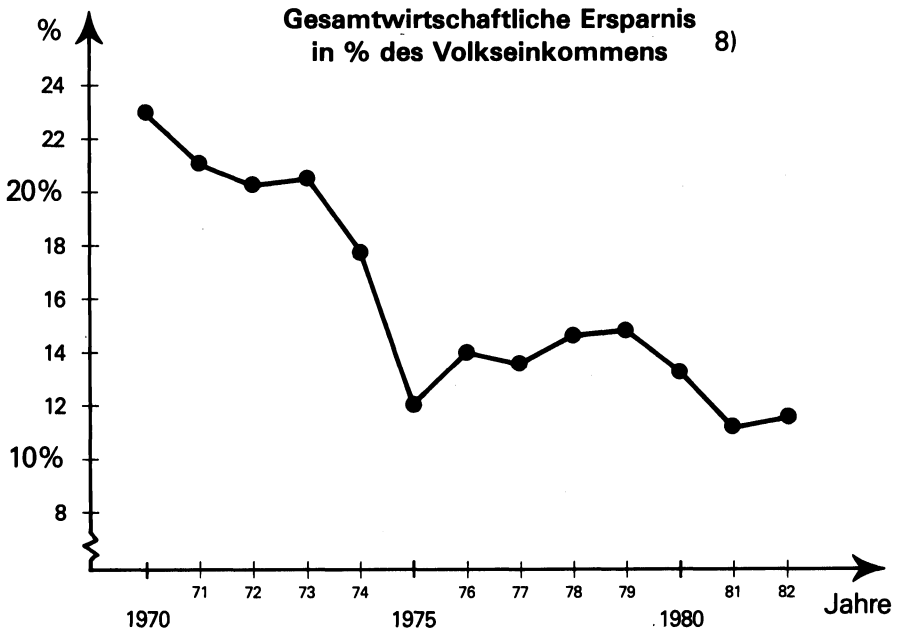
Hätte man alle Arbeitsplätze mit mehr und besserem Kapital ausgestattet, dann wäre die Arbeitsproduktivität auch in demselben Maße wie die Arbeitskosten gestiegen, ohne daß Unterbeschäftigung entstanden wäre. 1970 wurde in der Bundesrepublik rd. 10,5% des Volkseinkommens netto in der Wirtschaft investiert. Zwischen 1970 und 1982 sank dieser Satz unter Schwankungen auf 3,3% ab:

Schaubild 3



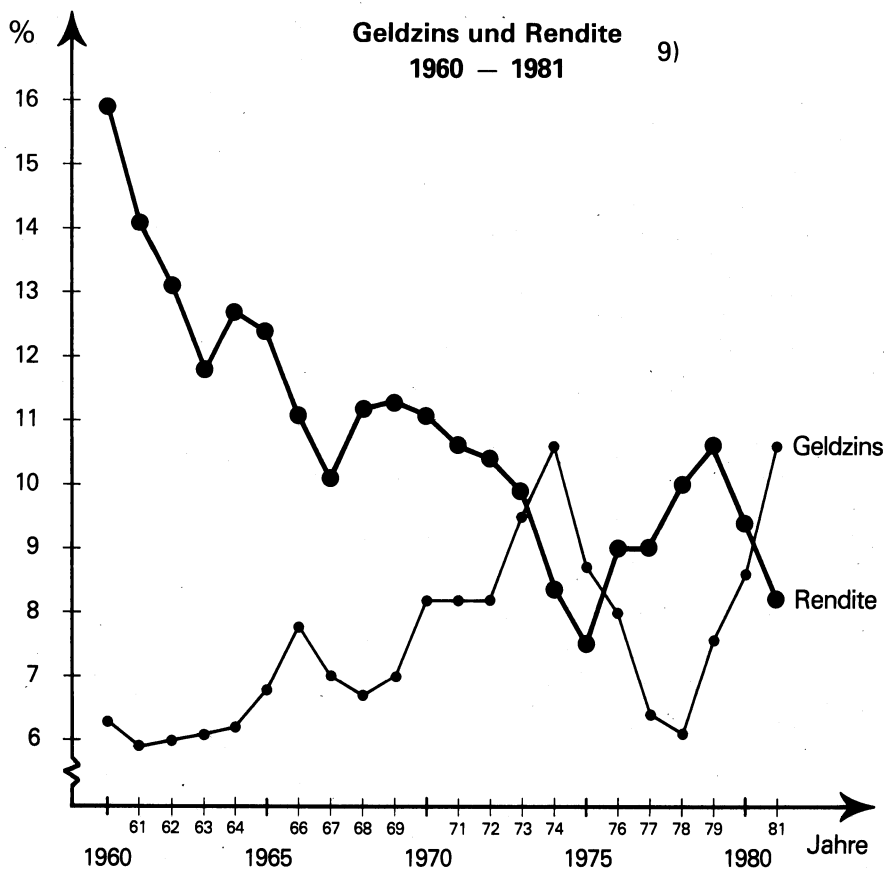
Das Kapital wurde nicht reichlicher. Es wurde knapper. Die Unternehmen haben das knappe Kapital auf weniger Arbeitsplätze konzentriert. Sie haben rationalisiert und Arbeitskräfte freigesetzt. Fragt man sich, warum die Unternehmen so wenig investieren, so fällt zunächst auf, daß in unserer Volkswirtschaft immer weniger Kapital gebildet wurde:

Schaubild 4



Doch reicht das zur Erklärung nicht aus. Von dem neu gebildeten Kapital floß ein immer kleinerer Teil in die Wirtschaft. Die Netto-Investitionen der Unternehmen (ohne Wohnungsbau) sind viel stärker gefallen als die gesamtwirtschaftliche Kapitalbildung. Ein Blick auf die Entwicklung von Investitionsrenditen und Kapitalkosten (Schaubild Nr. 5, S. 22) zeigt, daß die Renditen der Unternehmen geringer geworden sind als die Zinsen auf Bundesanleihen, so daß die Unternehmen ihre Mittel lieber in sicheren Anleihen als in riskanten Sachinvestitionen anlegen.

Schaubild 5



Die Situation ist noch bedrohlicher, als es die heutigen Zahlen zeigen. Wir haben über 2 Millionen Arbeitslose. Auf einige Hunderttausend wird die stille Reserve geschätzt. In den nächsten Jahren treten eine halbe Million junger Leute mehr ins Arbeitsleben ein, als alte ausscheiden.

Wir wissen sowohl aus Unternehmerbefragungen über ihre Arbeitskräfteplanung als auch über die Investitionsmotive, daß ein weiterer Abbau von Arbeitsplätzen geplant ist:

Tabelle Nr. 3

Befragung nach Investitionsmotiven

Als Hauptziel ihrer Investitionen nannten . . % der Unternehmen: ^{a)}

Jahr	(1) Ersatz- beschaffung %	(2) Rationa- lisierung %	(3) Kapazitäts- erweiterung %	(2) in % von (3) %
1970	11	34	55	62
71	16	35	49	71
72	18	45	39	115
73	17	42	41	102
74	21	45	34	132
1975	26	50	24	208
76	31	45	24	188
77	35	39	26	150
78	29	43	28	154
79	28	41	31	132
1980	25	36	39	92
81	26	44	30	147
82	27	47	26	181

^{a)} Gewichtung der Firmenangaben mit dem Umsatz. Stand jeweils Herbst des Vorjahres.
Quelle:
 Institut der Deutschen Wirtschaft, Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland 1983.

Die Lohnsteigerungen der Vergangenheit sind noch längst nicht voll aufgefangen. Bedenkt man, daß ein neuer Arbeitsplatz in der Wirtschaft um 150.000 DM kostet (in der Industrie allein noch wesentlich mehr), dann kann man leicht errechnen, daß das Kapital zur Schaffung von 3 Millionen Arbeitsplätzen bei weitem nicht zur Verfügung stünde — selbst wenn die Unternehmen bereit wären, mehr zu investieren. Aber auch diese Bereitschaft ist nicht da, solange Zinsen und Investitionsrenditen in einem solch ungünstigen Verhältnis stehen.

2.2 Keynesianismus: Theorie und Erfahrung

Die Zahlen zeigen die Fehlentwicklung. Sie zeigen nicht, warum es dazu kam. Die Rezession von 1967 wurde in der Bundesrepublik als Katastrophe empfunden. Rückblickend nimmt sie sich harmlos genug aus. Die Arbeitslosigkeit lag 1967 bei 400.000 (in der Spitze 600.000), das Haushaltsdefizit lag bei 3 Mrd DM, die Inflationsrate war auf 3,6% gestiegen. 1966 war — erstmals seit 1953 — ein Leistungsbilanzdefizit aufgetreten. Die Rezession führte aber zu einem Wechsel in der wirtschaftspolitisch herrschenden Doktrin: War in der Bundesrepublik bis dahin eine konservative, „neoklassische“ Politik betrieben worden, so trat nun die progressive, „keynesianische“ Politik die Herrschaft an.

Die beiden großen Denkrichtungen in den Wirtschaftswissenschaften unterscheiden sich bei der Analyse der Ursachen der Arbeitslosigkeit kaum, wohl aber bei den Empfehlungen zu ihrer Bekämpfung. Keynes war davon ausgegangen, daß Lohnsenkungen als Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit politisch nicht durchsetzbar seien. Er entwickelte einen Werkzeugkasten mit anderen Instrumenten. Es handelte sich um staatliches „deficit spending“ zur Belebung der Nachfrage, Inflation als Schmiermittel der Wirtschaft, Manipulation des Wechselkurses zur Verbesserung der internationalen Konkurrenzfähigkeit. Wir wissen heute, daß diese Rezepte in der Bundesrepublik und in anderen Ländern versagt haben. Wir wissen auch, wo die Fehler lagen.

Staatliche Defizite beleben die Wirtschaft nur, wenn die staatliche Kreditnachfrage nicht die private Kreditnachfrage verdrängt — also bei niedrigen Zinsen und extrem hoher Kassenhaltung. Mit Inflation und Wechselkursmanipulation lassen sich die Sünden in der Lohnpolitik nur dann heilen, wenn Inflation und Wechselkursänderung nicht von vornherein von den Tarifvertragsparteien in Form höherer Lohnabschlüsse, von Anlegern und Investoren in Form höherer Zinsen einkalkuliert werden (sog. Theorie rationaler Erwartungen). Kurz: Inflation und Wechselkursänderung können nur dann und insoweit reale Wirkungen haben, als irgendwelche Leute sich täuschen oder bewußt getäuscht werden.

Die eigentliche Ursache des wirtschaftlichen Niedergangs in den 70er Jahren waren aber nicht Fehler keynesianischer Theorie, sondern ihre psychologischen Folgen und damit Änderungen im Verhalten von Politikern, Gewerkschaftlern und anderen Gruppen. Nachdem die Rezession von 1967 scheinbar mit keynesianischen Maßnahmen überwunden worden war, glaubte man, für die Zukunft Rezessionen verhindern zu können. Man war überzeugt, daß es möglich sei, ein gleichmäßig warmes Konjunkturklima und ewige Vollbeschäftigung zu erzeugen. Ein Schlagwort der Zeit war das „fine tuning“ — auch kleinste Konjunkturausschläge, das Atmen des Wirtschaftswachstums, sollten verhindert werden. Das Konjunkturdenken überwucherte das Ordnungsdenken. Es geriet völlig in Vergessenheit, daß Arbeitslosigkeit andere als konjunkturelle Ursachen haben könne,

daß Kapitalbildung Voraussetzung jeder Investition ist, daß es für die Belastbarkeit der Wirtschaft und die staatlichen Ausgaben Grenzen gibt.

Kluge Keynesianer wie der damalige Wirtschaftsminister Karl Schiller haben vergeblich vor dieser Euphorie gewarnt. Als die Jusos forderten, der „öffentliche Korridor“ solle von damals (1969) 37 % auf 42 % bis 1980 steigen, warnte er die Genossen, sie mögen „die Tassen im Schrank lassen“. Als Lohnforderungen und Haushaltsdefizite zu Beginn der 70er Jahre geradezu explodierten, nahm er 1972 seinen Hut (wie schon vor ihm Alex Möller als Finanzminister). Bundeskanzler Brandt hatte immer wieder — im Vertrauen auf das neugeschmiedete Waffenarsenal — eine Vollbeschäftigungsgarantie abgegeben. Er hat damit die Tarifvertragsparteien aus der Verantwortung für die Beschäftigung entlassen. Man darf sich nicht darüber wundern, daß die Lohnforderungen zweistellig wurden. Ein Gewerkschaftsführer ist schließlich der Interessenvertreter seiner Mitglieder. Wenn die Regierung verspricht, die Folgen falscher Lohnpolitik auszubügeln, dann darf man von den Gewerkschaften keine Zurückhaltung erwarten. Bundeskanzler Brandt — selbst kein Wirtschaftsfachmann — hatte den Empfehlungen seiner Berater Glauben geschenkt. Möglicherweise war er subjektiv völlig davon überzeugt, daß der Staat Vollbeschäftigung garantieren könne.

Politiker haben einen Hang zum Geldausgeben. Sie verstreuen — besonders in Vorwahlzeiten — mit Leidenschaft Wohltaten unter das Volk. Bis dahin war ihre Leidenschaft durch die Furcht vor Defiziten gezügelt worden. Nun gab es eine neue Wirtschaftslehre, die die Defizite selbst für wohltätig, weil wirtschaftsanregend ausgab. Die Furcht vor Defiziten schwand. Die Staatsausgaben explodierten. Von 1969 bis 1975 stieg der Staatsanteil am Sozialprodukt von 37 % auf 48 % — die schnellste Steigerung, die es jemals mit Ausnahme des 2. Weltkrieges gegeben hatte und gleichzeitig eine Übererfüllung der Juso-Forderung von 1969 um 100 % in der halben Zeit. Wie stark die Euphorie alle Parteien erfaßt hatte, zeigt sich darin, daß nahezu sämtliche ausgabewirksamen Gesetze mit den Stimmen der CDU/CSU beschlossen wurden.

Die keynesianische Theorie ist in den Rezessionen von 1974/75 und 1980-82 gescheitert. Schon in der zweiten Hälfte der 70er Jahre wurde die Wende zu größerer Nüchternheit vollzogen.

2.3 Fehlanalysen: Nachfragemangel und Deflation

Studiert man die heute verbreiteten Rezepte zur Behebung der Arbeitslosigkeit, dann beruhen sie — vereinfacht — auf drei Analysen der Ursachen:

- Die erste ist die Behauptung, es mangle an Nachfrage. Hierunter fällt die Sättigungsthese, die Lohn/Kaufkraft-Theorie, die Behauptungen vom Investitionsstreik der Unternehmer, vom „Kaputtsparen“ bei den öffentlichen Haushalten.

- Die zweite ist die Deflationstheorie; also die Behauptung, die Bundesbank halte den Zins zu hoch.
- Die dritte schließlich ist die Annahme, Arbeit sei knapp, und sie werde weiter verknappert („Wegrationalisieren von Arbeitsplätzen“).

Sättigungsthese

Man sagt, die Leute hätten inzwischen fünf Anzüge im Schrank und sechs Paar Schuhe; keiner könne mehr als ein Schnitzel zu Abend essen; jeder habe inzwischen ein Radio, ein Auto, einen Fernsehapparat. Die Nachfrage sei gesättigt. Die Nachfragemangel-These taucht bereits vor über 100 Jahren in der Literatur auf — also zu einer Zeit, als die Leute noch einen Bruchteil unserer heutigen Kaufkraft hatten. Sobald man die These von der anderen Seite betrachtet, wird sie unplausibel: Gäbe es tatsächlich einen allgemeinen Nachfragemangel, so müßte man bei einer Haushaltsbefragung feststellen, daß die Haushalte nicht mehr wissen, was sie mit ihrem Geld anfangen sollen. Der Interviewer müßte sich Klagen der Hausfrau darüber anhören, daß man sehr viel Geld habe, aber gar nicht wisse, was man damit anfangen soll. Eine solche Befragung käme vermutlich zu dem Ergebnis, daß es nicht einen einzigen Haushalt in der Bundesrepublik gibt, für den das zutrifft. Es gibt viel mehr unbefriedigte Wünsche als Geld, sich diese Wünsche zu erfüllen.

Richtig ist, daß die Produktion von Fernsehgeräten sich auf den Ersatzbedarf reduzieren wird. Dasselbe gilt vermutlich für Herrenanzüge, Oberhemden, Schuhe, Autos und vieles andere mehr. Das war in der Wirtschaftsgeschichte immer so. Wirtschaftswachstum und Verbrauch haben sich nie nach dem Muster der Vergangenheit fortgesetzt. Hätten wir die Verbrauchsstruktur von vor 100 Jahren, dann müßte der Durchschnittsbürger einen halben Zentner Kartoffeln pro Tag essen; hätten wir die von 1920, dann gäbe es 12 Fahrräder pro Familienmitglied. Niemand kann voraussagen, auf welche Produkte sich die zukünftige Nachfrage richten wird. Wenn wir aber wissen, daß es mehr unbefriedigte Wünsche als kaufkräftige Nachfrage gibt, dann wissen wir auch, daß Arbeitslosigkeit niemals darauf beruhen kann, daß ein allgemeiner Nachfragemangel herrscht.

Unterkonsumtion

Eine Variante der Nachfragemangel-These ist die These, daß die Leute zu viel sparen. Deshalb könne die Industrie ihre Produkte nicht absetzen. Zwar wird zugegeben, daß höhere Ersparnis den Zins drückt. Allerdings rege der niedrigere Zins Investitionen nicht an, weil die Wirtschaft wegen des Mangels an Nachfrage Überkapazitäten habe. Nachfrage nach Konsumgütern sei also eine Voraussetzung dafür, daß überhaupt investiert wird. Mit der These wird behauptet, es gebe eine volkswirtschaftlich optimale Sparquote; die tatsächliche Ersparnis sei also höher als die optimale.

Schon der erste Anschein spricht gegen die These. Der wirtschaftliche Verfall der 70er Jahre war nicht von einer Erhöhung, sondern von einer Halbierung der gesamtwirtschaftlichen Sparquote begleitet (vgl. Fußnote 8). Das Land mit der höchsten Sparquote der Welt — Japan — hatte auch das schnellste Wirtschaftswachstum und (neben der Schweiz) die geringste Arbeitslosigkeit. Umgekehrt hatte das Industrieland mit einer besonders niedrigen Sparquote — Großbritannien — auch das geringste Wirtschaftswachstum und die größten Beschäftigungssorgen.

Auf die Ersparnis (im Sinne der Vermögensbildung) kommt es für das Gleichgewicht einer Volkswirtschaft nicht an. Es kommt darauf an, daß die Geldvermögensbildung die Bereitschaft zur Kreditaufnahme nicht übersteigt. Dieses Verhältnis beruht aber auf der Relation von Geldzinsen und Investitionsrenditen. Sind die Zinsen niedrig genug, dann können sich viele Leute den Wunsch nach einem Eigenheim erfüllen, dann lohnt es für den Handel, größere Läger zu unterhalten, dann wird der Ersatz alter Maschinen durch neue rentabel, auch wenn die Nachfrage nicht gestiegen ist, weil neue Maschinen dann billiger produzieren. Wäre der Zins sehr niedrig, dann wären moderne Nahverkehrssysteme erschwinglich, dann wären Investitionen zum Umweltschutz leichter bezahlbar. Der Zins regt selbst die Nachfrage nach Konsumgütern an. Wer heute eine moderne Küche für 25.000 einbauen will, der muß entweder Zinsen für einen Konsumentenkredit bezahlen, oder er könnte stattdessen das Geld in Bundesanleihen anlegen. Bei 8% Zins kostet die Küche 2.000 DM pro Jahr (ohne Wertminderung); bei 4% Zins kostet sie nur noch 1.000 DM.

Nachfragemangel- und Unterkonsumtions-These finden weder in der Theorie noch in der Praxis irgendeine Stütze.

Lohn/Kaufkraft-Theorie

Eine besonders populäre These besagt, daß man die Arbeitslosigkeit durch Lohnerhöhungen beseitigen könne. Wenn die Löhne steigen, dann haben die Arbeiter mehr Kaufkraft. Mehr Kaufkraft bedeutet mehr Nachfrage. Mehr Nachfrage regt Investitionen an.

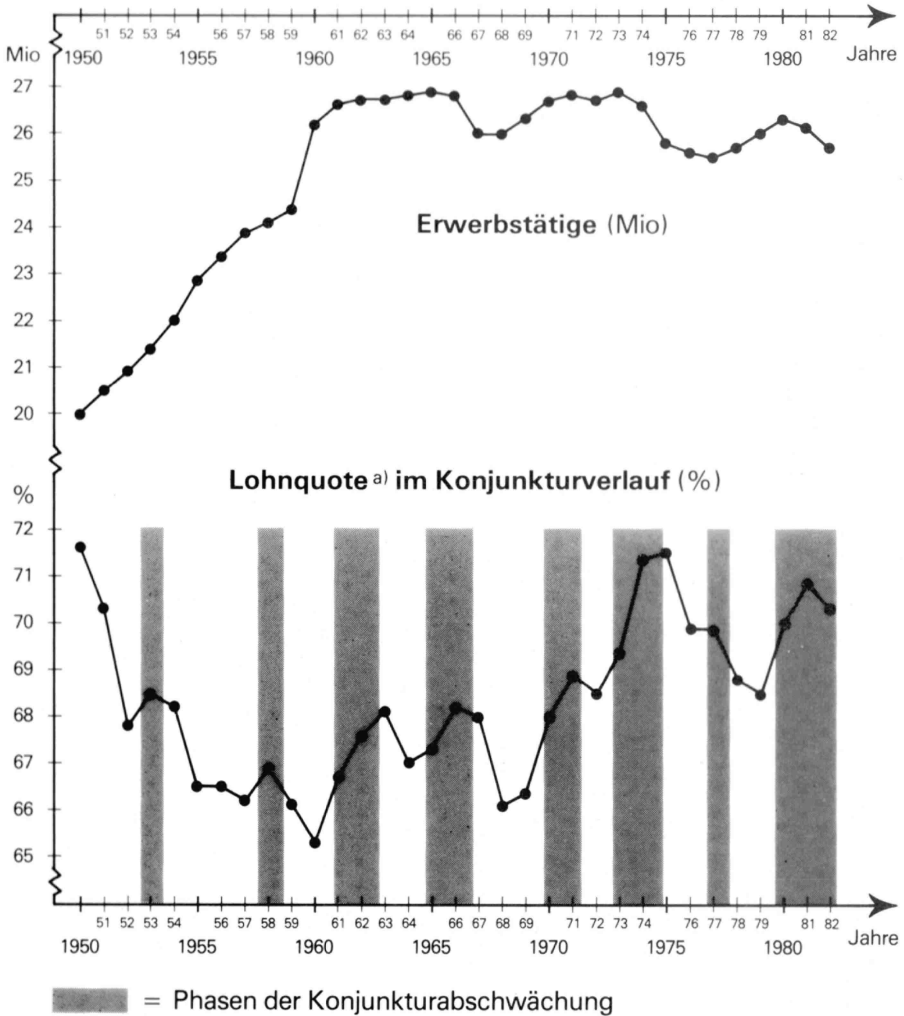
Wenn die Löhne ohne Produktivitätssteigerung erhöht werden, dann müssen die Gewinne sinken. Dann wird einerseits Nachfrage durch höhere Löhne geschaffen, andererseits geht Nachfrage durch niedrigere Gewinne verloren. Verschieben wir 1 DM von den Gewinnen zu den Löhnen, so müssen zunächst eine Reihe von Lohnnebenkosten abgerechnet werden, die dem Arbeitnehmer nicht ausbezahlt werden. Weiter sind die Beiträge zur Sozialversicherung, Steuern und die Sparquote des Arbeitnehmers abzuziehen. Es verbleibt dann eine zusätzliche Nachfrage des Arbeitnehmers von rd. 0,40 DM. Umgekehrt hätte auch das Unternehmen aus der Gewinn-DM Steuern und Abgaben zahlen müssen. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen hängt von ihrer Gewinnsituation ab. Im Durch-

schnitt der Nachkriegszeit haben die Unternehmen auf 1 DM einbehaltenen Gewinn noch 2 DM Kredit aufgenommen, also insgesamt 3 DM Nachfrage entfaltet. Die Zusammenhänge sind in Wirklichkeit komplizierter. Die Investitionsnachfrage der Unternehmen hängt nicht allein von den Gewinnen ab. Es besteht auch zwischen Gewinnen und Investitionen kein linearer Zusammenhang. Grob vereinfacht kommt man aber (nach Steuern gerechnet) zu dem Ergebnis, daß 1 DM weniger Gewinn auch etwa 1 DM weniger Nachfrage bedeutet. Verschieben wir also 1 DM zu Lasten der Gewinne und zu Gunsten der Löhne, dann gehen im Saldo 0,60 DM Nachfrage verloren. Dieser Zusammenhang bestätigt sich bei der Betrachtung des Konjunkturverlaufs.

Das Schaubild Nr. 6 (S. 29) zeigt den Zusammenhang zwischen Konjunktur und Lohnquote. Immer wenn die Lohnquote steigt, geht die Wirtschaftskonjunktur zurück. In der Rezession erreicht die Lohnquote regelmäßig ein Maximum, und wenn die Lohnquote fällt, ist auch die Wirtschaft wieder im Aufschwung. Die Gegenüberstellung von Lohnquote und Zahl der Erwerbstätigen zeigt auch den längerfristigen Zusammenhang. Der Rückgang der Lohnquote in den 50er Jahren (bei gleichzeitig stark steigenden Löhnen!) brachte steil ansteigende Beschäftigung bis weit in die 60er Jahre. Der starke Anstieg der Löhne in der ersten Hälfte der 70er Jahre führte wiederum mit Verzögerung (vgl. Abschnitt 1.1) zum Rückgang der Beschäftigungszahlen.

Das Volkseinkommen besteht zu rd. 74 % aus „Einkommen aus unselbständiger Arbeit“, zu 26 % aus „Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“. Will man das Einkommen der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital ermitteln, so muß man die Arbeitseinkommen der Selbständigen von den „Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“ abziehen. So besteht der größere Teil der Einkünfte der Ärzte, Wirtschaftsprüfer, Landwirte oder Handwerker aus Arbeitseinkommen. Man erhält dann rd. 85 % Arbeits- und rd. 15 % Kapitaleinkommen. Von den 15 % Kapitaleinkommen sind wiederum gut die Hälfte Gewinne. Die andere knappe Hälfte sind Zinsen, Mieten, Pachten etc. Diese Größenordnungen lassen erkennen, wie empfindlich die Gewinne auf Änderungen der Arbeitskosten reagieren. Eine Erhöhung der Arbeitseinkommen um 1 % zu Lasten der Gewinne vermindert die Gewinne um rd. 10 %, und bei 10 % Arbeitskostensteigerung (ohne Produktivitätssteigerung) verschwinden die Gewinne ganz. Auch eine geringe Erhöhung der Lohnquote geht also mit einem starken Verfall der Gewinne einher.

Schaubild 6¹⁰⁾



^{a)} Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in % des Volkseinkommens bereinigt auf der Basis der Erwerbstätigenstruktur von 1970

Investitionsstreik

Man wirft den Unternehmen vor, sie würden in „Investitionsstreik“ treten, wenn ihre Gewinnansprüche nicht erfüllt würden. Die Unternehmen haben aber die Gewinnansprüche (sog. Eigenkapitalkosten) gar nicht in der Hand. Der Markt bewertet die Aktien eines Unternehmens in der Bundesrepublik etwa mit dem 5-fachen Gewinn vor Steuern. Das bedeutet, daß die Aktionäre eine Eigenkapitalverzinsung von rd. 20 % vor Steuern (das sind ca. 8 % Gewinnrendite nach Unternehmenssteuern) erwarten. Investiert der Vorstand Eigenmittel zu weniger als 20 % Rendite, dann sinkt der Aktienkurs. Der Vorstand vernichtet damit das Vermögen seiner Aktionäre. Die Aktionäre werden dann nicht bereit sein, dem Unternehmen neues Eigenkapital zuzuführen. Das ist in den 70er und 80er Jahren geschehen. Die Renditen der Unternehmen fielen unter die Gewinnansprüche der Aktionäre. Die privaten Haushalte haben ihr Vermögen in dieser Zeit etwa verdoppelt; ihr Geldvermögen allein haben sie vervierfacht. Dagegen wurden die Bestände an Aktien und Beteiligungen abgebaut. Entsprechend fielen die Eigenkapitalquoten (vgl. Tabelle Nr. 2, S. 19).

Die Unternehmen haben also zwar weniger investiert, als es im volkswirtschaftlichen Interesse und im Interesse der Arbeitnehmer richtig gewesen wäre. Sie haben aber mehr investiert, als sie vor ihren Aktionären verantworten konnten. Deshalb waren die privaten Haushalte als Sparer nicht bereit, den Unternehmen zusätzliches Eigenkapital zuzuführen. Die Unternehmen haben aber auch weniger investiert, als es in ihrem eigenen kollektiven Interesse gelegen hätte. Die Investitionsausgaben der Unternehmen insgesamt sind gleichzeitig Erlöse der Unternehmen insgesamt. Alle Unternehmen zusammen erhöhen deshalb ihre Gewinne, wenn sie mehr investieren. Das zeigt, wie absurd die Vorstellung vom „Investitionsstreik“ ist. Die Unternehmen hätten einen solchen Streik vereinbaren müssen. Wenn Unternehmen Abreden treffen, dann tun sie es, um ihre Gewinne zu erhöhen. Der „Investitionsstreik“ wäre eine Vereinbarung zur gemeinsamen Gewinnminderung.

Kaputtsparen

Über ein Jahrzehnt lang wurde eine Politik staatlichen Schuldenmachens als „Wachstums- und Beschäftigungspolitik“ ausgegeben. Dabei ist das Wachstum verfallen, und es entstand Massenarbeitslosigkeit. Den theoretischen Hintergrund des „deficit spending“ bieten die Lehren von Keynes. Wenn die private Nachfrage nicht ausreicht und wenn sie auch durch weitere Zinssenkungen nicht angeregt werden kann, dann muß der Staat eintreten. Er muß das private Sparkapital, das niemand als Kredit haben will, selbst aufnehmen und investieren. Keynes' Situation — eine Lage, in der die Zinsen bereits so niedrig sind, daß durch Zinssen-

kungen nichts mehr zu erreichen ist — mag denkbar sein. Es gab diese Konstellation in den 70er und 80er Jahren allerdings nie. Vielmehr war der Zins ohnehin zu hoch. Der Staat trat nicht als Lückenbüsser, sondern als zusätzlicher Wettbewerber am Kapitalmarkt auf. Er mobilisierte nicht brachliegende Kassenreserven, sondern er trieb — in Konkurrenz zur privaten Kreditnachfrage — den Zins in die Höhe. Private Investitionen sind teilweise sehr zinsempfindlich. Werden Hypotheken teuer, dann gehen die Bauinvestitionen zurück. Wird der kurzfristige Zins zu hoch, dann reduzieren die Unternehmen ihre Lagerbestände. Der Staat ersetzte nicht fehlende private Investitionsnachfrage; er verdrängte sie (sog. crowding-out-Effekt).

Seit 1975 hat es 14 staatliche Konjunkturprogramme gegeben. Am Ende war die Arbeitslosigkeit größer als am Anfang, und die öffentlichen Haushalte waren zerrüttet. Wer heute vor dem „Kaputtsparen“ warnt, der hat die Lehren der 70er Jahre nicht zur Kenntnis genommen.

Der umgekehrte Schluß ist allerdings ebenso naiv: Die Haushalte brauchten nur konsolidiert zu werden, dann stehe den Unternehmen mehr Kapital zur Verfügung, das sie dann schon investieren werden. Für die Investitionsbereitschaft der Unternehmen kommt es nicht nur auf die Verfügbarkeit von Kapital allein, sondern auch auf die Rentabilität an. Nimmt der Bund weniger Kredite auf, dann mag das tendenziell den Zins senken. Der Zins ist heute aber eine teilweise internationale Erscheinung. Die Sparsamkeit des Bundes übt nur einen begrenzten Druck auf den Weltmarktzins aus. Das reicht nicht aus, um die Investitionen inländischer Unternehmen hinreichend anzuregen. Dafür muß man schon mehr tun: Es müssen die Rahmenbedingungen für die Unternehmen so verbessert werden, daß sich das Investieren lohnt.

Die Bundesbank sei schuld: Deflationstheorie

Von den Gewerkschaften wird die Schuld an der Arbeitslosigkeit oft der Bundesbank zugeschoben. Die Bundesbank — so heißt es — habe eine Politik des knappen Geldes betrieben. Sie habe die Zinsen hochgetrieben und damit Investitionen verhindert. Der Mangel an Investitionen und damit an Investitionsnachfrage sei aber gerade die Ursache der Arbeitslosigkeit.

In der historischen Situation, in der die Bundesbank tatsächlich eine äußerst rigore Geldpolitik betrieb — im Jahr 1973 — hatten wir es mit einer Situation schnell steigender Preise zu tun. Die Löhne waren stark gestiegen. Die Unternehmen versuchten, die Lohnsteigerungen in Form höherer Preise weiterzugeben. In dieser Situation stand die Bundesbank (wie andere Notenbanken auch) vor der Wahl, entweder die Inflation zuzulassen und damit die Nominal-

Lohnsteigerungen real wieder wegzunehmen oder die Inflation durch harte Geldpolitik zu bekämpfen. Sie hat sich für eine frühzeitige Inflationsbekämpfung entschieden in der Überzeugung, daß die Inflationsraten ohnehin in der nächsten Lohnrunde von den Tarifvertragsparteien einkalkuliert würden. Andere Notenbanken haben dagegen eine Politik des leichten Geldes betrieben.

Es kam in der Tat so, wie die Bundesbank angenommen hatte. In der Bundesrepublik brach die Rezession zwar zuerst aus. Sie erreichte hier aber auch zuerst ihren Tiefpunkt. Länder mit einer laxen Geldpolitik konnten kurzfristig einen Beschäftigungsvorteil erlangen. Sie handelten sich dafür hohe und steigende Inflationsraten ein, die von den Tarifvertragsparteien bei den Lohnverhandlungen gleich wieder einkalkuliert wurden. Andere Länder (USA, Großbritannien u.a.) gerieten in eine Situation rasch steigender Inflationsraten bei gleichzeitig steigender Arbeitslosigkeit. Diese Länder bekamen dann beide Übel zugleich — sowohl Inflation als auch Arbeitslosigkeit. Sie mußten sich irgendwann doch entschließen, die Inflation zu bekämpfen. Da sie sie aber so weit hatten laufen lassen, waren die Entzugswirkungen später um so härter. Die Beschäftigungsprobleme konnten auf diese Weise zwar vorübergehend verschleiert werden — aber nur um den Preis einer um so härteren Anpassungskrise.

Die entschlossene Inflationsbekämpfung hat der Bundesbank und der D-Mark großes internationales Vertrauen eingetragen. Als die Zinsen in den USA im Herbst 1979 drastisch stiegen, konnte die Bundesbank den Inlandszins um bis zu 5 Prozentpunkte unter dem Dollarzins halten. Der Abstand zu Frankreich, Italien und England war zeitweilig noch größer. Ohne das internationale Vertrauen wäre es zu drastischen Kapitalabflüssen und zu Inflation gekommen.

Der Lohnkostendruck hatte in den 70er Jahren eine ständige Inflationstendenz begünstigt. Die Unternehmen versuchten, ihre Rendite aufrecht zu erhalten. Sie setzten die Preise herauf. Die Bundesbank bekämpfte diese Inflationstendenz mit höheren Zinsen. Das ist der Vorgang, der sich im Schaubild Nr. 5 (S. 22) niederschlägt: Die Renditen sanken, weil sich die Lohnerhöhungen nur teilweise auf die Preise überwälzen ließen, und die Zinsen stiegen, weil die Bundesbank die Inflation bekämpfte. Als Folge sanken die Investitionen. Hätte in dieser Zeit kein Lohnkostendruck geherrscht, dann hätte auch die Bundesbank den Geldzügel locker lassen können. Die Renditen wären nicht gefallen und die Zinsen nicht gestiegen. Es wäre mehr investiert worden.

Möglicherweise beruhte die Rezession von 1974/75 auf einem Mißverständnis. Die Tarifpartner hatten die Löhne nominal stark erhöht in der Erwartung, die Bundesbank werde eine genügend hohe Inflationsrate zulassen. Damit wären aus ho-

hen Nominallohnsteigerungen niedrige Reallohnzuwächse geworden. Die Bundesbank hat sich aber an ihren gesetzlichen Auftrag gehalten und den Geldwert zu stabilisieren versucht. Der einzige Beitrag, den die Bundesbank zur Beschäftigung leisten kann, besteht darin, solche Mißverständnisse zu vermeiden. Sie muß Klarheit über ihren eigenen Kurs schaffen. Die Tarifvertragsparteien müssen wissen, daß die Bundesbank übertriebene Lohnsteigerungen nicht inflationär finanzieren wird.

Die Gewerkschaften verwenden dasselbe Argument auch in etwas anderer Form: Zurückhaltung in der Lohnpolitik könne die Beschäftigung schon allein deswegen nicht erhöhen, weil sie deutsche Produkte billiger mache. Dadurch würde die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft erhöht, und dadurch wiederum würde der DM-Kurs in die Höhe getrieben. Letztlich würde also Zurückhaltung bei den Löhnen nur zu einer Höherbewertung der Deutschen Mark führen. Das wäre aber für die inländische Konjunktur schädlich, weil deutsche Unternehmen bei hohem DM-Kurs weniger exportieren können, so daß die Wirkung einer maßvollen Lohnpolitik durch DM-Aufwertung konterkariert würde.

Eine maßvolle Lohnpolitik führt in der Tat dazu, daß die deutsche Industrie im Ausland konkurrenzfähiger wird. Sie führt aber gleichzeitig dazu, daß die Bundesbank die Zinsen niedriger halten kann, weil sie keine Inflation zu befürchten braucht. Der Wechselkurs der D-Mark ergibt sich einerseits aus der Leistungsbilanz und damit aus der Konkurrenzfähigkeit der deutschen Wirtschaft im Ausland, andererseits aber aus der Kapitalverkehrsbilanz. Niedrige Zinsen passivieren die Kapitalverkehrsbilanz; zurückhaltende Lohnpolitik aktiviert die Leistungsbilanz. Eine Erhöhung des D-Mark-Wechselkurses, der die Erfolge einer Lohnzurückhaltung zunichte macht, ist deshalb nicht zu befürchten.

2.4 Fehlanalysen: Arbeitsknappheit und Arbeitszeitverkürzung

Arbeitsmöglichkeiten gibt es in Hülle und Fülle. In jeder Gesellschaft muß vieles Vernünftige ungetan bleiben, weil das vorhandene Arbeitspotential nicht ausreicht, alles zu tun. Begrenzt ist lediglich die Möglichkeit, Löhne zu zahlen. Bei zwei Dritteln unserer derzeitigen Arbeitskosten wären selbst der deutsche Stahl, der Schiffbau, die Schuhindustrie oder die Unterhaltungselektronik international unschlagbar. Wenn Arbeit teuer wird, dann werden an der Tankstelle keine Scheiben mehr geputzt, dann tapeziert man die Wohnung selber, dann lohnen sich Roboter anstelle von Monteuren, dann werden keine Brötchen mehr an die Haustür gebracht, keine Schränke mehr geschnitzt, Äpfel nicht mehr geerntet, steile Weinberge nicht mehr bebaut, Schuhe nicht mehr besohlt. Wenn Arbeit

teuer ist, dann werden viele Arbeiten überhaupt nicht mehr und andere von Maschinen getan (die sich bei niedrigen Arbeitskosten nicht lohnen würden).

Die These von der Arbeitsknappheit findet ihren scheinrationalen Ausdruck in einer Veröffentlichung, die das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) verbreitet hat (andere Institute haben ähnliche Prognosen abgegeben). Darin werden die erwarteten Produktivitätssteigerungen und Wachstumsraten gegenübergestellt, und es wird die daraus resultierende Arbeitslosigkeit abgeleitet. Die Quintessenz hat sich in den Köpfen vieler Leute festgesetzt: Wenn die Arbeitslosigkeit bis zum Ende des Jahrzehnts beseitigt werden soll, dann braucht man eine — offenbar utopische — Wachstumsrate von 6% pro Jahr.¹¹⁾

Die „Logik“ der Argumentation ist folgende: Das Arbeitsvolumen multipliziert mit der Arbeitsproduktivität ergibt das Sozialprodukt. Wächst also die Arbeitsproduktivität schneller als das Sozialprodukt, dann muß das Arbeitsvolumen abnehmen. Seit etwa einem Jahrzehnt ist die Arbeitsproduktivität schneller als das Sozialprodukt gestiegen und gleichzeitig ist — definitionsgemäß — die Beschäftigung zurückgegangen. Entsprechend sollen geringes Wachstum und/oder starke Produktivitätssteigerungen an der Arbeitslosigkeit „schuld“ sein. Hier werden Ursache und Wirkung verwechselt. Die Lohnsteigerungen gingen über die Produktivitätszuwächse hinaus. Die Unternehmen haben daraufhin unterproduktive Arbeitsplätze freigesetzt. Das bedeutet statistisch eine Verminderung des Wachstums, weil die entsprechende Produktion wegfiel. Gleichzeitig stieg statistisch die Arbeitsproduktivität, weil nur noch die produktiveren Arbeitsplätze übrig blieben. Nicht schwaches Wachstum und höhere Produktivitätssteigerungen sind Ursache der Arbeitslosigkeit, sondern wachsende Arbeitslosigkeit schlägt sich statistisch in geringerem Wachstum und höherer Produktivitätssteigerung nieder. Das IAB hat die ökonomische Logik gerade herumgedreht.

Entsprechend sind die Rezepte falsch. Wir müssen nicht das Wachstum beschleunigen, die Rationalisierung bremsen oder die knappe Arbeit gleichmäßiger verteilen, um die Arbeitslosigkeit zu beseitigen, sondern wir müssen die Arbeitslosigkeit durch Rationalisierung oder Lohnzurückhaltung beseitigen. Das Ergebnis wird mehr Wachstum sein. Was das IAB wirklich prognostiziert ist, daß sich die Tarifpartner auch in Zukunft so unvernünftig verhalten werden wie in der Vergangenheit. Weil sie das schon seit 1981 nicht mehr getan haben, liegt heute auch die Zahl der Beschäftigten schon um eine Dreiviertelmillion höher als das IAB prognostiziert hatte — obwohl das Wachstum geringer war als erwartet.

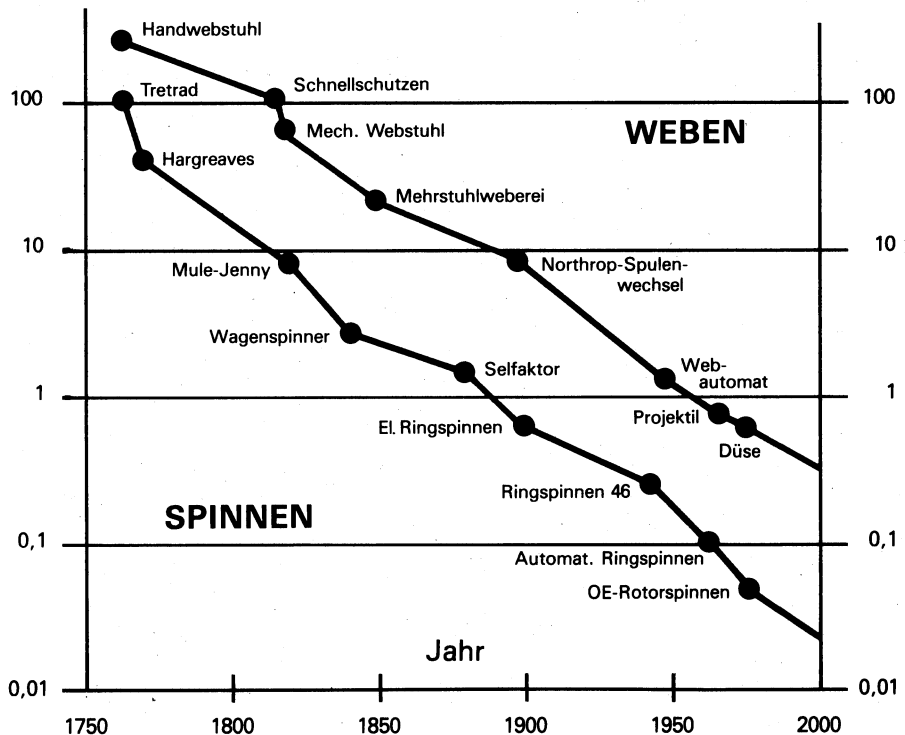
Rationalisierungsblockade

Analysen wie die des IAB, aber auch die persönliche Erfahrung vieler Menschen, führen zu der Vorstellung, man müsse die Rationalisierung bremsen, um die Arbeitslosigkeit zu beseitigen. An funktionierenden Märkten führt aber Rationalisierung nicht zum Verlust von Arbeitsplätzen, sondern zu höherem Einkommen.

Entwicklung der Produktivität beim Spinnen und Weben 12)

Arbeitsstunden pro
1 Kp Garn

Arbeitsstunden pro
100 m Gewebe



Der Arbeitsaufwand beim Spinnen oder Weben beträgt heute weniger als ein Promille der Arbeitszeit um 1750 (aber auch beispielsweise der Arbeitszeit heute in Obervolta oder Mali). Bei anderen Arbeiten ist das ähnlich: Ob Schmieden oder Behälterbau, ob Möbelherstellung, Getreidebau, Mehlspeiseproduktion, Wagenbau — die Arbeitszeiten von heute betragen nur einen kleinen Bruchteil der Zeiten von 1750. Mehr als 99% der Arbeitsplätze wurden scheinbar „wegrationalisiert“. Trotzdem ist die Zahl der Arbeitsplätze in der Bundesrepublik etwa viermal so groß wie 1750. Das Ergebnis der Rationalisierung war höheres Einkommen, nicht Arbeitsplatzverlust.

Die 50er Jahre waren eine Zeit mit besonders hohem Rationalisierungstempo. Die Produktivität verdoppelte sich; jeder zweite Arbeitsplatz wurde scheinbar

„wegrationalisiert“. Trotzdem gab es Ende der 50er Jahre über 4 Millionen Arbeitsplätze mehr als zu Anfang. Dieselbe Erfahrung gibt es in vielen anderen Ländern. Die japanische Wirtschaft hatte seit 1950 den höchsten Rationalisierungsfortschritt aller Industrieländer. Die Gesamtbeschäftigung stieg im gesamten Zeitraum an.

Die These, daß Rationalisierung an der Arbeitslosigkeit schuld sei, ist deshalb so plausibel, weil jeder schon erlebt hat, daß durch Einführung neuer Maschinen alte Arbeitsplätze überflüssig wurden. Seit Beginn der Industrialisierung wurden Mechanisierung und Automatisierung für Arbeitslosigkeit verantwortlich gemacht — von den Maschinen-Stürmern bis zu den Weber-Aufständen. In den 50er Jahren gab es eine große „Automations-Debatte“. Die Gewerkschaftszentralen bestellten Automationsbeauftragte; evangelische Akademien und andere Kulturkritiker hielten Automationstagungen ab. Die Debatte verstummte erst, als die Arbeitslosigkeit trotz Automation zurückging. Seit einigen Jahren tauchen die Bedenkenrträge, Tagungen, Podiumsdiskussionen wieder auf, diesmal unter der Überschrift „Mikroprozessor“. Soweit wir die Welt und die Geschichte überblicken, hat sich die These von der Rationalisierungsarbeitslosigkeit immer als falsch erwiesen.

In der Bundesrepublik sind seit 1970 die Arbeitskosten pro Stunde schneller gestiegen als die Produktivität pro Stunde. Die Unternehmen mußten also die Produktivität an die gestiegenen Löhne anpassen. Das geschah dadurch, daß der einzelne Arbeitsplatz mit besseren und teureren Maschinen ausgestattet wurde. Aber es gab nicht genug Kapital, um alle Arbeitsplätze so produktiv zu machen, daß die Arbeitskosten erwirtschaftet wurden. Nicht Rationalisierung, sondern Lohnkostendruck führte zum Verlust von Arbeitsplätzen. Hätte man auf Rationalisierung verzichtet, dann wären noch mehr Arbeitsplätze weggefallen. Am Beispiel des Spinnens und Webens: Hätten sich deutsche Webereien nicht auf Greifer- und Düsenwebmaschinen umgestellt, hätten die Spinnereien nicht Rotorspinnmaschinen eingesetzt, dann könnte in der Bundesrepublik überhaupt nicht mehr gesponnen und gewebt werden. Deutschland kann mit Niedriglohnländern nur konkurrieren, wenn die Arbeitsproduktivität hier höher ist als dort.

Anders ausgedrückt: Rationalisierung ist die Quelle jeder Lohnerhöhung. Wer die Arbeiter vor Rationalisierung schützen will, der „schützt“ sie vor Lohnerhöhungen. Nachdem in England der Heizer auf der Elektrolok abgeschafft ist, soll er in Deutschland anscheinend wieder eingeführt werden.

Arbeitszeitverkürzung

Arbeitszeitverkürzung ist bei wachsendem Wohlstand vernünftig. Solange Arbeit als Last empfunden wird, ist Freizeit ein wichtiges Gut. Das Wirtschaftswachstum nimmt nicht nur die Form von mehr Gütern, sondern auch die Form von mehr Freizeit an. Seit 1884 dürfte sich der Anteil der Arbeitszeit an der ge-

samten Lebenszeit etwa halbiert haben: Der Berufseintritt erfolgt später, die Pensionierung früher, die Lebenserwartung ist höher, der Urlaub länger, die Wochenarbeitszeit kürzer. Allein seit 1960 ist die Jahresarbeitszeit um rd. 20% zurückgegangen; für die Lebensarbeit dürfte der Rückgang gar bei rd. 30% liegen (längere Ausbildung, früherer Ruhestand, längere Lebenserwartung).

Tabelle Nr. 4

**Durchschnittliche jährliche Arbeitszeit
1960 – 1982**

Jahr	Arbeitszeit in (Std)	
1960	2.085	
61	2.049	
62	2.009	
63	1.976	
64	1.992	
1965	1.978	
66	1.955	
67	1.924	
68	1.929	
69	1.918	p) vorläufig
1970	1.909	s) geschätzt
71	1.884	
72	1.852	
73	1.827	
74	1.795	
1975	1.753	
76	1.786	
77	1.757	
78	1.733	
79 p)	1.723	
1980 p)	1.709	
81 s)	1.686	
82 s)	1.684	

Quelle:
Institut für Arbeitsmarkt- und
Berufsforschung, Arbeitszeit und flexible
Altersgrenze, (Beitr. AB 75), 1983, S. 46

Arbeitszeitverkürzung war eine wichtige Wachstumsform. Das allerdings ist unser Problem heute nicht. Die Gewerkschaften fordern Arbeitszeitverkürzung nicht, um größeren Wohlstand zu verteilen, sondern um eine Krise zu beheben.

Die Begründung erscheint zunächst plausibel. Arbeit ist angeblich ein knappes Gut. Wenn über 9% der Arbeitswilligen keine Arbeit finden, dann muß man eben das knappe Gut „Arbeit“ gleichmäßiger verteilen. Kürzt man die Arbeitszeit um

12,5%, — also von 40 auf 35 Stunden pro Woche — dann müßte die Kürzung rein rechnerisch mehr als ausreichen, um die Arbeitslosen wieder zu beschäftigen. Das Rezept ist nicht neu. Es wurde vielfach angewandt, in den letzten Jahren in Frankreich, Belgien, Spanien und Norwegen. Es endete stets mit einem Mißerfolg. Der Denkfehler liegt in der Annahme, daß Arbeit knapp sei. Begrenzt ist immer nur die Möglichkeit, bestimmte Löhne zu erwirtschaften.

In unserer Volkswirtschaft gäbe es möglicherweise über 50 Millionen Arbeitsplätze, auf denen mehr als 15 DM pro Stunde erwirtschaftet werden können, bei 20 DM wären es vielleicht noch 35 Millionen, bei 25 DM 25 Millionen, bei 30 DM 15 Millionen etc.

Verkürzt man die Arbeitszeit bei gegebenem Stundenlohn, dann sind verschiedene Reaktionen denkbar. Erstens ist es möglich, daß nicht nur der einzelne weniger arbeitet, sondern daß insgesamt weniger gearbeitet, weniger produziert und weniger verdient wird. Der Sachverständigenrat spricht von der Möglichkeit einer „Senkung des Aktivitätsniveaus der Volkswirtschaft“. In diesem Falle würde sich an der Arbeitslosigkeit nichts ändern. Die Beschäftigten würden aber 12,5% weniger verdienen. Die extrem entgegengesetzte Möglichkeit bestünde darin, daß das Arbeitsvolumen und die Produktion erhalten bleibt, daß also die Unternehmen die anfallende Arbeitszeit ihrer alten Mitarbeiter durch Neueinstellungen kompensieren. Dann wäre die Arbeitslosigkeit beseitigt. Der Lohn pro Beschäftigten ginge um 12,5% zurück. Die Lohnsumme aller Arbeitnehmer bliebe aber gleich, weil mehr Menschen beschäftigt wären. Die dritte Möglichkeit schließlich bestünde darin, daß keine neuen Mitarbeiter eingestellt werden, sondern daß die alten Überstunden machen. Eine weitere Möglichkeit sollte man nicht vergessen: Die Kürzung der offiziellen Arbeitszeit kann auch zu mehr Schwarzarbeit führen.

In der Realität ergäbe sich vermutlich eine Kombination der Möglichkeiten. Die Unternehmen würden einen Teil der ausfallenden Arbeit teilweise durch Neueinstellungen, teilweise durch Überstunden ersetzen. Im übrigen würden sie die Produktion einschränken oder rationalisieren. Dafür nähme die Schwarzarbeit zu. Nehmen wir — nur als Beispiel — an, die Reaktion wäre je ein Drittel Neueinstellungen, Überstunden und Produktionsminderung. Dann sinkt die Lohnsumme um rd. 4%; der Lohn je Arbeitnehmer sinkt um 8%, und die Zahl der Beschäftigten steigt um 4%.

Der Rückgang der Arbeitslosigkeit wäre dann für die Arbeitnehmer teuer erkaufte. Wie die Reaktion tatsächlich sein wird, weiß man nicht. Alle Versuche, sie zu schätzen, sind mit so großen Unsicherheiten behaftet, daß sie kaum brauchbar sind. Daß sich allerdings allein die günstigste Möglichkeit realisiert — konstantes Arbeitsvolumen, das durch Neueinstellungen allein erreicht wird — ist extrem unwahrscheinlich. Nur in diesem Falle bliebe die Lohnsumme konstant. In allen anderen Fällen sinkt sie.

Ganz anders sieht die Prognose aus, wenn der Lohn der ausfallenden Stunden durch eine Lohnerhöhung ausgeglichen werden soll („Lohnausgleich“). In diesem Falle müßte der Stundenlohn bei einer Verkürzung der Wochenarbeitszeit von 40 auf 35 Stunden um 14,3% erhöht werden. Soll zusätzlich noch die Preissteigerung ausgeglichen werden und rechnet man die ohnehin programmierte Steigerung der Lohnnebenkosten (1,4% für 1984) ein, so ergibt sich eine Erhöhung der Lohnkosten um rd. 18%. Die Arbeitgeber argumentieren, daß die Kostenbelastung in Wirklichkeit höher sei, weil die Anlagen schlechter genutzt werden können. Die Gewerkschaften halten dagegen, daß ein Teil der Lohnerhöhung durch zusätzliche Produktivitätssteigerung aufgefangen werden kann. Beide haben wahrscheinlich recht. Die günstigsten Faktoren (Produktivitätssteigerung) und die ungünstigen (schlechtere Anlagennutzung) dürften sich etwa ausgleichen.

Die Lohnerhöhung um rd. 18% läge natürlich weit über dem verteilbaren Produktivitätsfortschritt von 2 bis 3%. So würden keine Arbeitsplätze geschaffen, sondern weitere vernichtet. Die Frage ist nur, wieviele neue Arbeitslose dieses „Rezept“ zur Folge hätte. Dazu ist der Saldo zu ziehen zwischen der arbeitsplatzschaffenden Wirkung einer Arbeitszeitverkürzung ohne Lohnausgleich und der arbeitsplatzvernichtenden Wirkung der Lohnerhöhung. Der theoretisch günstigste denkbare Fall für neue Arbeitsplätze wäre der vollständige Ersatz der ausfallenden Arbeitszeit durch Neueinstellungen. Tatsächlich kann nur mit einem Bruchteil an neuen Arbeitsplätzen gerechnet werden. Umgekehrt reagiert die Beschäftigung äußerst sensibel auf Lohnerhöhungen. Der Arbeitsplatzverlust kann ein Mehrfaches des Prozentsatzes der Lohnerhöhungen erreichen (vgl. Fußnote 2 im Anhang). Bei allen Unsicherheiten, die solchen Schätzungen notwendigerweise anhaften, läßt sich doch mit großer Gewißheit sagen, daß eine Verkürzung der Wochenarbeitszeit von 40 auf 35 Stunden bei vollem Lohnausgleich Millionen zusätzlich arbeitslos machen würde.

Zur Verkürzung der Lebensarbeitszeit — also früherer Pensionierung — läßt sich kaum Positiveres sagen. Auch vorzeitige Pensionierung muß über Steuern oder Beiträge finanziert werden, mindert also die realen Nettolöhne. Selbst unter optimistischen Annahmen müssen in den kommenden Jahrzehnten entweder die Renten halbiert oder die Beiträge zur Rentenversicherung verdoppelt werden. Wahrscheinlicher ist, daß eine Verdoppelung nicht ausreicht, weil die Lebenserwartung steigt. Das Problem der Rentenversicherung ist also schon jetzt schwierig genug. Setzt man aber darüber hinaus noch das Pensionierungsalter herab, dann ist der Zusammenbruch des Rentenversicherungssystems programmiert. Die Amerikaner, die vor ähnlichen — aber längst nicht so schweren — Problemen im Alterssicherungssystem stehen, haben kürzlich die Lebensarbeitszeit verlängert. Das wäre auch bei uns der einzige Weg, ein Fiasko der Alterssicherung zu vermeiden.

Bei der Argumentation zur Arbeitszeitverkürzung wurde bisher unterstellt, daß das Investitionsvolumen durch die Lohnkostensteigerung nicht verändert wird. Das ist aber ganz unrealistisch. Eine Lohnerhöhung um 18% müßte einen starken Inflationsdruck erzeugen. Die Unternehmen würden versuchen, höhere Lohnkosten über höhere Preise weiterzugeben. Die Bundesbank steht dann vor der Entscheidung, ob sie die Inflation zulassen soll. Vermutlich würde die Situation dadurch weiter erschwert, daß im Ausland Arbeitszeitverkürzung und Lohnerhöhung zu ungünstigen Prognosen über die Zukunft der deutschen Wirtschaft führen würden. Es käme wohl zu Kapitalflucht und zum Verfall des Wechselkurses der D-Mark. Der Bundesbank bliebe kaum eine andere Wahl, als Inflation und Wechselkursverfall mit hohen Zinsen zu bekämpfen. Der D-Mark-Zins könnte dann nicht mehr unter dem Dollar-Zins gehalten werden. Er müßte darüber liegen. Das bedeutet, daß der Konjunkturaufschwung innerhalb weniger Monate — vielleicht nur Wochen — zusammenbrechen und in einen neuen Abschwung münden würde. Führende Vertreter der Bundesbank haben — in gewohnt zurückhaltender Form — vor dieser Gefahr gewarnt. Die Arbeitslosigkeit, die auf zu hohen Lohnkosten beruht, würde dann um weitere konjunkturelle Arbeitslosigkeit vermehrt.

Wie im Falle des Keynesianismus, so sind auch bei der Diskussion um die Arbeitszeitverkürzung die psychologischen Folgen am schlimmsten. Wer Arbeitszeitverkürzung als Rezept zur Behebung einer Wirtschaftskrise empfiehlt, der behauptet damit, man könne eine Krise dadurch beheben, daß man weniger arbeitet. Das Gegenteil ist aber richtig: Die Überwindung von Krisen erfordert mehr, nicht weniger Arbeit. Mit der Forderung nach gleichmäßiger Verteilung der (angeblich knappen) Arbeitsplätze gerät der Fleißige zum Volksschädling, weil er „zu viel“ arbeitet. Der Parasit, der sich im sozialen Netz ausruht, wird zum Wohltäter der Gesellschaft, da er auf einen Arbeitsplatz „verzichtet“. Wer auf Kosten anderer lebt, wird künftig stolz darauf verweisen, daß er schließlich einen knappen Arbeitsplatz frei macht. Die psychologischen Spätfolgen einer solchen Herabsetzung des Wertes, der Würde und der Notwendigkeit der Arbeit sind nicht abzusehen.

3. Wie man Arbeitslosigkeit beheben kann

3.1 Theorie und Geschichte

Die Wende im wirtschaftspolitischen Denken liegt schon in der zweiten Hälfte der 70er Jahre. Vor der Rezession hatte Bundeskanzler Schmidt noch keynesianische Rezepte popularisiert: „5% Inflation sind besser als 5% Arbeitslosigkeit“. Nach der Rezession bekannte er sich zu der Überzeugung, daß Inflation kein Mittel zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit sei, sondern deren wichtigste Ursache. (Inzwischen hat die SPD im wirtschaftspolitischen Denken allerdings schon wieder eine Wende rückwärts vollzogen). Der Sachverständigenrat hatte seit Jahren in seinen Gutachten eine neue „angebotsorientierte Politik“ empfohlen. In beiden Regierungserklärungen von Bundeskanzler Kohl wird diese zur Grundlage der Wirtschaftspolitik.

Das Wort „angebotsorientierte Politik“ führt leicht zu Mißverständnissen. In einer Rezession, bei Arbeitslosigkeit und unausgelasteten Kapazitäten, fehlt es an Nachfrage, nicht an Angebot. Gemeint ist eine Verbesserung der Angebotsbedingungen. Es geht also um eine Verstärkung der Investitionstätigkeit. Statt von „angebots-“ oder „nachfrageorientierter“ Politik sollte man besser von „investitions-“ oder „konsumorientierter“ Politik sprechen. Man mag einwenden, daß es auch den nachfrageorientierten Keynesianern um die Stärkung der Investitionsnachfrage ging. Allerdings ist die Analyse und damit sind auch die Rezepte der Angebotsökonomien ganz andere als die der Nachfrageökonomien.

Im Zentrum Angebotsorientierter Beschäftigungsanalyse stehen die Reallöhne. Zu hohe Reallöhne sind Ursache für Arbeitslosigkeit. Das verbindet die Angebotsökonomien mit Keynes, nicht aber mit allen, die sich „Keynesianer“ nennen. Investitionen sind von beiden Standpunkten erwünscht. Der Nachfrageökonom sieht allerdings die Investitionsausgaben vornehmlich als Nachfrage. Die Produktion aus neuen Investitionen ist ihm unerwünscht. Er bevorzugt deshalb Investitionen mit geringem Kapazitätseffekt, wie z.B. Häuser und Straßen. Investitionen, die die Produktivität erhöhen, werden als unangebracht angesehen. Umgekehrt bevorzugt der Angebotsökonom Investitionen in der Wirtschaft (Maschinen etc.), weil sie die Arbeitsproduktivität steigern und damit die Lücke zwischen Lohnkosten und Produktivität vermindern. Der Angebotsökonom möchte also Spielraum für Lohnerhöhungen dadurch schaffen, daß die Arbeitsproduktivität erhöht wird.

Das Sparen ist für den Nachfrageökonom ein volkswirtschaftliches Übel, weil es die Nachfrage mindert. Für den Angebotsökonom ist es die Voraussetzung für Investitionen. Umgekehrt kommt der Zins im Denken der Nachfrageökonomien kaum vor. In den 70er Jahren — der hohen Zeit dieser Denkschule — war vom Zins fast nie die Rede. Erst als die Doktrin zusammenbrach, wurde auch der Zins wiederentdeckt.

Die Entwicklung der 70er Jahre war im Sinne der Nachfrageökonomie vernünftig: Die volkswirtschaftliche Sparquote (siehe Schaubild Nr. 4, S. 21) ging zurück; die Investitionsmittel wurden in den Wohnungsbau und in öffentliche Investitionen gelenkt; die Unternehmensinvestitionen trockneten aus. Zinserhöhungen hielt man für weitgehend unschädlich, weil man glaubte, Investitionen seien nicht zinsempfindlich. Aus demselben Grund wurden die Rückwirkungen staatlicher Defizitfinanzierung am Kapitalmarkt ignoriert.

Beide Konzepte sind oft erprobt worden. In der Bundesrepublik sank in den 50er Jahren die Lohnquote, und es stieg die Beschäftigung; in den 70er Jahren stieg dann die Lohnquote, und es sank die Beschäftigung.

Nach dem zweiten Weltkrieg finden wir eine Reihe von Staaten, die mit Hilfe von „deficit spending“, mit einer Politik des leichten Geldes und einer Manipulation der Wechselkurse die Beschäftigung erhöhen wollten. Auf der anderen Seite standen konservative Staaten wie die Bundesrepublik, Japan und die Schweiz, die Wert legten auf ausgeglichene öffentliche Haushalte, knappe Geldmengen und maßvolle, d.h. mit Vollbeschäftigung vereinbare Lohnsteigerungen. Diese konservativen Länder hatten ein schnelleres Wachstum ohne außerwirtschaftliche Ungleichgewichte und ohne Inflation. Eben deswegen waren stärkere Steigerungen der Reallohne möglich. Die „progressiven“ Länder, voran Großbritannien, hatten mit ständigen wirtschaftlichen Schwierigkeiten, einmal in der Außenwirtschaft, einmal in der Beschäftigung und ständig beim Wachstum zu kämpfen („stop-and-go-policy“).

Der rasche Aufschwung aus der Rezession von 1967 verbreitete dann die keynesianische Wirtschaftspolitik auch in den bis dato konservativen Ländern. Das ist deshalb so verwunderlich, weil eine Analyse des Aufschwungs wohl gezeigt hätte, daß er mit der staatlichen Beschäftigungspolitik kaum zusammenhängen konnte. In der Bundesrepublik wurden 1967 einige Konjunkturprogramme beschlossen. Die Mittel, die dafür aufgewandt wurden, wurden zu einem Teil im Jahre 1968, zum größeren Teil aber erst im Jahre 1969 ausgegeben. Der Konjunkturaufschwung setzte aber schon Mitte 1967 ein und war Ende 1967 so kräftig, daß der Sachverständigenrat in seinem Gutachten Ende 1967 das Sozialprodukt desselben Jahres beträchtlich falsch einschätzte, weil er noch nicht über die Daten der letzten Monate verfügte. Die Konjunkturprogramme von 1967 haben also nicht etwa den Konjunkturaufschwung bewirkt, sondern sie kamen als Ausgaben in einen ohnehin schon überschäumenden Boom in den Jahren 1968 und 1969. Hätte man diese Entwicklung genauer analysiert, dann hätte man auch weniger Hoffnungen gehabt, als man mit denselben Mitteln in den Jahren 1974 und 1975 die Konjunktur zu beleben versuchte.

Eines der interessantesten Beispiele bieten die Vereinigten Staaten in den 70er Jahren. In dieser Zeit stieg die Beschäftigung um rund 19 Millionen Personen (oder 25%). Das entspricht — übertragen auf die Bundesrepublik — einer Be-

schäftigungszunahme von 6 Millionen. Geht man den Ursachen nach, so stößt man wiederum darauf, daß sich in den Vereinigten Staaten in den 70er Jahren die Reallöhne nicht erhöhten, wohl aber die Lohnsumme. Das bedeutet, daß viele neue Arbeitsplätze geschaffen wurden. Die Folge war ein kräftiges Wirtschaftswachstum.

Besonders bemerkenswert sind die Beispiele Japans und der Schweiz. In den 70er Jahren, als überall in der Welt Arbeitslosigkeit entstand, blieben diese Länder von diesem Übel verschont. Die Arbeitslosigkeit in Japan liegt heute bei rd. 2% ; die Arbeitslosigkeit in der Schweiz hat stets unter einem Prozent gelegen. Die Erklärung liegt in der Lohnpolitik. In der Schweiz sind die Gewerkschaften stark betriebsorientiert. Sie haben es beispielsweise im Jahre 1975 hingenommen, daß die Löhne — trotz Preissteigerungen — gekürzt wurden. Die japanischen Betriebsgewerkschaften nehmen ebenfalls Rücksicht auf die Leistungsfähigkeit der Unternehmen. Darüber hinaus aber sind die Löhne und Gehälter japanischer Arbeitnehmer in hohem Maße vom Erfolg des Unternehmens abhängig, weil ein beträchtlicher Teil der Löhne in Form von Tantiemen ausgezahlt wird. So vermindern sich die Lohnkosten japanischer Betriebe automatisch, wenn die Geschäftslage schlechter wird. Das hohe Maß an Lohnflexibilität, das sich beide Länder erhalten haben, hat sehr dazu beigetragen, daß sich weltwirtschaftliche Turbulenzen bei ihnen nicht in Arbeitslosigkeit niedergeschlagen haben.

Wie immer man die Geschichte und die Geographie durchforstet: Der Zusammenhang zwischen Lohn und Beschäftigung hält einer empirischen Überprüfung stand.

3.2 Was zu tun ist

Auf die Arbeitslosigkeit wirken viele Faktoren ein: Ausbildung und Qualifikation, technischer Fortschritt, Zins, Bevölkerungsentwicklung, Steuern, Außenhandel, politische Stabilität und anderes. Es gibt immer eine Lohnstruktur, zu der Vollbeschäftigung hergestellt werden kann. Würde die Wirtschaft beispielsweise die Investitionen verdoppeln, so erhöhte das für sich genommen die Beschäftigung. Wenn aber die Tarifvertragsparteien den gewonnenen Produktivitätsspielraum in Form von Lohnerhöhungen verteilen, dann ändert sich an der Beschäftigung gar nichts. Vermindern umgekehrt die Unternehmen die Investitionen, so könnte der negative Effekt auf die Beschäftigung durch entsprechend zurückhaltende Lohnpolitik kompensiert werden.

Man kann sich die vielen Einflußfaktoren als Bäche vorstellen, die in einen Stausee münden. Sie führen einmal mehr, einmal weniger Wasser. Am Ende des Stausees gibt es die Seewächter (die Tarifvertragsparteien), die die Aufgabe haben, den Wasserspiegel im See konstant zu halten. Fließt viel Wasser zu, dann müssen sie die Abflußklappe weit öffnen. Sind die Zuflüsse dagegen gering, dann müssen sie die Klappe schließen. Wenn der See überläuft oder der

Wasserspiegel absinkt, dann können sich die Seewächter nicht damit entschuldigen, die Bäche hätten mehr oder weniger Wasser als früher geführt. Das macht den Unterschied zwischen „Ursache“ und „Verantwortung“ klar: Ursache für das Überlaufen des Stausees mag ein plötzlicher starker Zustrom sein; verantwortlich bleiben die Seewächter trotzdem. Sie hätten auf den Zustrom rechtzeitig reagieren müssen.

Das Beispiel macht deutlich, warum die „Vollbeschäftigungsgarantie“ von Bundeskanzler Brandt ein so grober wirtschaftspolitischer Fehler war. Der Staat kann nur das versprechen, wozu er die Mittel hat, es auch zu halten. Vollbeschäftigung könnte der Staat vielleicht versprechen, wenn die Tarifautonomie aufgehoben und durch staatliches Lohndiktat ersetzt würde. Das will niemand und zwar mit gutem Grund. Die Erfahrungen mit staatlichen Schlichtern in der Weimarer Republik waren nicht gut. Dann aber fällt die Verantwortung für Vollbeschäftigung denen zu, die den Preis der Arbeit bestimmen — den Tarifvertragsparteien. Wer aber in solchem Maße das Wohl und Wehe der Wirtschaft und damit aller Bürger der Bundesrepublik beeinflusst, der steht auch in besonderem Maße unter dem Gebot der Sozialpflichtigkeit seines Handelns.

Politische Voraussetzung dafür, daß unser Arbeitslosigkeitsproblem gelöst wird, ist eine Klarstellung der Verantwortlichkeit: Die Regierung ist für die Rahmenbedingungen, die Bundesbank für die Geldwertstabilität und die Tarifvertragsparteien sind für die Beschäftigung verantwortlich. Man kann die Schuld auch nicht auf den anonymen Mechanismus „Markt“ schieben: Arbeitslosigkeit ist kein Marktversagen, und es kann auch keine „Selbstheilungskräfte des Marktes“ geben, solange es keinen Arbeitsmarkt gibt, auf dem die Preise (Löhne) durch Angebot und Nachfrage zustandekommen, solange also solche Selbstheilungskräfte überhaupt nicht zugelassen werden.

Was der Staat tun kann

Der Staat kann Vollbeschäftigung nicht garantieren. Er kann aber viel dazu beitragen, den Tarifvertragsparteien ihre Aufgabe zu erleichtern. Alles wiederum, was bewirkt werden kann, läuft darauf hinaus,

- entweder die Arbeitskosten zu senken (einschließlich einer Verbesserung der Bedingungen, zu denen Arbeitskräfte beschäftigt werden können) oder
- die Produktivität zu erhöhen oder
- die Renditen der Unternehmen zu verbessern oder
- die Kapitalkosten der Unternehmen zu senken.

Die Investitionen der Unternehmen stehen im Zentrum. Investieren die Unternehmen insgesamt mehr, so erhöhen sie (bei gleichen sonstigen Kreislaufgrößen) insgesamt ihre Erlöse und ihre Gewinne. Das ist die eine Seite. Investieren die Un-

ternehmer, so verbessern sie entweder die Arbeitsproduktivität und können deshalb höhere Arbeitskosten tragen oder sie schaffen zu gegebener Produktivität neue Arbeitsplätze. Das ist die andere Seite.

Die Renditen, die die Unternehmen erzielen, werden am Markt erwirtschaftet. Die Kapitalkosten sind in hohem Maße politisch beeinflusst. Dabei geht es besonders um die Eigenkapitalkosten. Wenn ein Unternehmen über 20% Gewinn vor Steuern erwirtschaften muß, um eine genügend hohe Rendite nach Steuern zu erreichen, zu der sich neue Eigenkapitalgeber finden lassen, dann ist Eigenkapital einfach zu teuer. Solche Renditen lassen sich am Markt nur in Ausnahmefällen erzielen. Die Folge sind immer kleinere Eigenkapitalquoten der Unternehmen. Das ist ein schweres Investitionshemmnis. Die Unternehmen teilen sich vereinfacht heute in zwei Kategorien: Die einen investieren nicht, weil sie nicht noch höhere Schulden machen wollen; die anderen investieren nicht, weil sie so hoch verschuldet sind, daß sie keinen Kredit mehr bekommen. In den 50er und 60er Jahren wurde Kredit aufgenommen. In der zweiten Hälfte der 70er Jahre ist die Selbstfinanzierungsquote gestiegen. Das ist kein Zeichen von Gesundheit, sondern von Krankheit. Die Unternehmen investieren nur noch die einbehaltenen Gewinne und Abschreibungsgegenwerte. Die Kreditspielräume — sei es die Kreditwürdigkeit, sei es die Verschuldungsbereitschaft — sind ausgeschöpft.

Diese Situation beruht größtenteils auf der Besteuerung. Eigenkapital wird viel höher belastet als Fremdkapital. Investitionen in der Wirtschaft werden weit höher belastet als alle anderen Investitionen (Grundvermögen etc.). Unser Steuersystem vertreibt das Kapital aus dem produktiven Sektor und den riskanten Anlageformen. Es hat auch unter früheren Regierungen Anstrengungen gegeben, die Arbeitnehmer stärker am Eigenkapital der Wirtschaft zu beteiligen. Manche Unternehmen haben ihren Arbeitnehmern verbilligt Aktien überlassen. Die Erfahrung war enttäuschend: Die Arbeitnehmer haben die Aktien überwiegend wieder verkauft. Die Rendite, die Kapitalbeteiligungen abwerfen, war nicht attraktiv genug. Die Risiken waren zu hoch. Die Arbeitnehmer ziehen es vor, ihre Ersparnisse in Geldvermögen und Grundvermögen anzulegen. Daran wird sich nur wenig ändern, wenn nicht das Eigenkapital dem Fremdkapital und Investitionen in der Wirtschaft anderen Investitionen steuerlich gleichgestellt werden. Die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte hat einen vernünftigen Zweck: Der Staat soll einen geringeren Teil der volkswirtschaftlichen Kapitalbildung absorbieren, damit für die Wirtschaft ein größerer Teil übrig bleibt. Allerdings müssen auch die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, daß die Wirtschaft dieses Kapital überhaupt haben will.

Ein zweiter großer Bereich sinnvoller Staatsaktivität liegt in der Arbeits- und Sozialgesetzgebung. Diese Fragen sind so umfangreich und detailliert, daß einige Stichworte hier genügen müssen. Die heute geltenden Bestimmungen zum Kündigungsschutz (einschließlich Sozialplan) waren ursprünglich erlassen worden, um die Arbeitsplätze sicherer zu machen. Inzwischen ist ihre Wirkung ins Gegen-

teil umgeschlagen. Die Unternehmen betrachten die Einstellung zusätzlicher Arbeitskräfte als so riskant, daß selbst gutgehende Betriebe immer häufiger berichten, es sei ihnen gelungen, die Zahl der Beschäftigten zu vermindern. Vor 15 Jahren war das noch ganz anders: Damals berichteten Unternehmen bei ihren Bilanzpressekonferenzen noch mit Stolz darüber, daß die Belegschaft gestiegen sei. Die gute soziale Absicht des Gesetzgebers ist mehr und mehr zum Nachteil der Arbeitnehmer ausgeschlagen. Dabei gäbe es Möglichkeiten, das Bedürfnis nach Sicherung des Arbeitsplatzes mit der Anpassungsfähigkeit der Betriebe in Einklang zu bringen. Eine davon ist die Arbeitnehmerüberlassung. Aber statt diese Möglichkeit zu nutzen, hat der Gesetzgeber die Arbeitnehmerüberlassung ganz eng begrenzt und teilweise ganz verboten (Bauwirtschaft).

Der besondere Schutz einzelner Gruppen — Frauen, werdende Mütter, Wehrpflichtige, Behinderte, Jugendliche — schlägt mehr und mehr zu deren Nachteil aus. Ihre Chancen am Arbeitsmarkt werden geringer. Es ist eine wichtige Aufgabe der Gesellschaft, werdende Mütter zu schützen, die Opfer der Wehrpflichtigen zu mildern, die Chancen von Behinderten zu verbessern. Wenn man die Kosten aber nicht der Gemeinschaft, sondern dem Arbeitgeber auferlegt, dann müssen die „Begünstigten“ die Lasten größtenteils selbst in der Form geringer Beschäftigungschancen oder niedrigerer Löhne tragen. Aus der Sicht des Unternehmers ist es billiger, einen Mann als eine Frau zum selben Gehalt zu beschäftigen, weil die Lohnnebenkosten von Frauen höher sind. Deshalb darf man sich nicht darüber wundern, daß Frauenlöhne bei gleicher Qualifikation niedriger als Männerlöhne sind. Erzwingt man gleiche Entlohnung, dann macht man die Frauen arbeitslos. Auf diesem Gebiet hat es vorsichtige Reformen gegeben: Der Bäckerlehrling, der wegen des Jugendschutzes erst in der Backstube erscheinen durfte, wenn die Arbeit getan war, gehört wohl bald der Vergangenheit an.

Der Kündigungsschutz in Verbindung mit der Arbeitszeitordnung führt dazu, daß Branchen mit starken Saisonschwankungen (Weinbau, Pelzzurichter, einige Zweige der Textilindustrie, „Weihnachtsindustrien“ etc.) in Deutschland entweder überhaupt nicht mehr existenzfähig sind oder in die Illegalität abgedrängt werden. So hat das Gewerbe der Pelzzurichter seit Jahrhunderten in der Saison mit sehr vielen Überstunden gearbeitet; außerhalb der Saison wurden die Überstunden abgefeiert. Weil das heute unmöglich ist, wandert das Gewerbe langsam, aber sicher nach Kanada (wo die Löhne auch nicht geringer sind!) oder Griechenland ab. Das Problem tritt zwar bei ausgesprochenen Saisonindustrien mit besonderer Schärfe auf, es betrifft aber auch große Branchen wie Automobil- oder Bauindustrie.

Die Vervielfachung der Zahl der Konkurse seit 1970 hat auch mit der schlechteren Wirtschaftslage zu tun. Ein anderer Grund ist aber wichtiger: Früher konnten angeschlagene Betriebe in der Regel gerettet werden. Meist fand sich ein Käufer, der die Anlagen mit verminderter Belegschaft weiterbetrieb. Das kommt heute

kaum noch vor. Ein Erwerber würde die Beschäftigungslasten (Kündigungsschutz, Sozialplan) mit übernehmen. Daran scheitert die Sanierung in den meisten Fällen. Das Unternehmen geht in Konkurs.

Das sind nicht mehr als einige Impressionen aus dem großen Gebiet des Arbeits- und Sozialrechts, dessen beschäftigungshemmende Wirkungen noch an vielen anderen Beispielen gezeigt werden könnten. Allein die Sozialversicherungen würden zusätzlich ein eigenes Kapitel lohnen. Auf eine Erkenntnis kommt es an: Es ist eine Illusion zu glauben, die vielen Wohltaten des Gesetzgebers seien für den Arbeitnehmer kostenlos. Sie haben ihren Preis entweder in Form eines Lohnverzichts oder in Form von Arbeitslosigkeit. Man hat sich bei vielen dieser sozial wohlgemeinten Bestimmungen zu fragen, ob sie ihren Preis wert sind — manche wahrscheinlich nicht.

Unter dem Eindruck der Arbeitslosigkeit ist die Wirtschaftspolitik defensiv geworden. Sie blockiert den Strukturwandel. In den 50er Jahren hat sich die Zahl der landwirtschaftlich Beschäftigten nahezu halbiert, ganze Industriezweige sind untergegangen oder auf einen Bruchteil geschrumpft (Zigarren, Mühlen, Streichgarn u.a.). Berufe sind fast oder ganz ausgestorben (Wagner, Küfer, Schneider u.a.). Dieser rapide Strukturwandel wurde fast schmerzlos bewältigt. Der Staat leistete Hilfe zu Umstellung oder Liquidation. Heute dagegen erhält er unrentable Arbeitsplätze mit Subventionen. Der Strukturwandel, der notwendig ist, wenn die deutsche Wirtschaft international mithalten will, ist ganz langsam geworden, bereitet aber viel mehr Schmerzen.

Was die Tarifvertragsparteien tun sollten

Die Vollbeschäftigung liegt in der Hand der Tarifvertragsparteien. Wenn allgemeine Arbeitslosigkeit herrscht, dann sind die Arbeitskosten zu hoch. Man kann zu schätzen versuchen, wieviel das ausmacht. Roths angeführter Aufsatz (vgl. Fußnote 6) enthält eine solche Schätzung. Aus den Produktionsfunktionen für die Bundesrepublik Deutschland kann man ebenfalls Anhaltspunkte gewinnen (vgl. Fußnote 3). Die Fehlermöglichkeiten sind dabei groß, selbst wenn man mit den raffiniertesten ökonometrischen Verfahren arbeitet. Letztlich kommt es auf die Genauigkeit nicht an. Die Richtung ist wichtig. Die Vertragspartner können sich an den Vollbeschäftigungslohn herantasten. Aber nicht nur in der Lohnhöhe, auch in der Flexibilität der Löhne und in der Differenzierung liegen Chancen des Tarifvertrags.

Die Tarifpolitik ist heute ein Trampelpfad, der mit wechselnden Rollen jedes Jahr in gleicher Form besritten wird. Die Lohnrunde beginnt bei einem bestimmten Wirtschaftszweig und in einem bestimmten Bezirk — beispielweise in der Metallindustrie in Nordwürttemberg/Nordbaden. Die Forderung orientiert sich daran, was das stärkste Unternehmen — z.B. Daimler-Benz — bezahlen kann. Ist der Pilot-Abschluß erst einmal unterschrieben, dann richten sich alle an-

deren Bezirke und alle anderen Branchen danach aus. So werden eine beschäftigungsstarke Region wie Nordwürttemberg und ein gutgehendes Unternehmen wie Daimler-Benz zum Maßstab auch für Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit, für Branchen in der Krise und für Unternehmen, die vom Konkurs bedroht sind. Auch bei freiem Arbeitsmarkt würden die Löhne dazu tendieren, sich für gleiche Qualifikation nach Branchen und Unternehmen anzugleichen. In Japan, der Schweiz und in den USA werden Lohnverhandlungen stärker dezentral geführt. Man nimmt auf die Fähigkeit der Unternehmen zur Lohnzahlung Rücksicht. Sowohl in den USA als auch in der Schweiz und in Japan kam es zu Lohnsenkungen dort, wo die Existenz von Betrieben gefährdet war. In der Bundesrepublik kann jedoch die Belegschaft unter Umständen gerichtlich dazu gezwungen werden, den Tarifvertrag zu übernehmen, auch wenn das den Konkurs des Betriebes und den Verlust der Arbeitsplätze bedeutet.

Dezentrale Tarifverhandlungen mögen zunächst zu stärkerer Differenzierung der Löhne führen. Die jungen und mobilen Arbeitnehmer wandern dann aus den Branchen und Betrieben ab, in denen wenig verdient wird. Im Ergebnis gleichen sich auch hier die Löhne einander an, weil auch ertragsschwache Unternehmen am Arbeitsmarkt konkurrenzfähig bleiben müssen. Der Unterschied der Methoden ist groß, wenn man die Menschen betrachtet: Bei differenzierten Abschlüssen wandern junge, mobile Arbeiter freiwillig ab; bei Einheits-Tarifpolitik werden alte, immobile Arbeiter hinausgedrückt, weil Branchen verschwinden und Betriebe aufgeben müssen. Man kann einen Gaul mit Zuckerbrot oder mit Peitsche zum Laufen bringen. Das Ergebnis ist gleich. Für den Gaul macht es aber einen großen Unterschied, ob er Zuckerbrot oder die Peitsche bekommt.

Ähnliche Wirkung wie dezentrale Lohnverhandlungen hätten Öffnungsklauseln in den Tarifverträgen (wie vom Sachverständigenrat und vom Bund Junger Unternehmer vorgeschlagen). Der Sachverständigenrat hat darüber hinaus mehrfach konkrete Vorschläge mit dem Ziel größerer Lohnflexibilität gemacht. Einer davon wäre die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer: Anstelle eines festen Lohnzuschlags könnte die Belegschaft am Erfolg eines Unternehmens beteiligt werden. In guten Jahren hätten dann auch die Arbeitnehmer mehr, als sie bei festen Löhnen verdienen würden; in schlechten würde allerdings auch der Lohn geringer ausfallen. Das entspräche der in Japan verbreiteten Entlohnung — die Tantiemen am Jahresende hängen vom Unternehmenserfolg ab.

Schließlich gibt es beträchtliche Möglichkeiten der Arbeitszeitgestaltung in den Betrieben, die heute von den Manteltarifverträgen oft behindert werden. Der technische und organisatorische Fortschritt bietet heute — viel mehr als in früheren Zeiten — die Möglichkeit, die Arbeitszeitgestaltung dem Arbeitnehmer selbst zu überlassen. Man braucht ihn in weiten Bereichen gar nicht in das starre Korsett einer 40-Stunden-Woche einzuzwängen. Möglicherweise wären viele mit 36 oder 24 Stunden zufrieden, oder sie würden gern in einer Woche 40 Stunden, in der nächsten nur 20 Stunden arbeiten. Eine freier wählbare Arbeitszeit wäre einer der

bedeutsamsten Beiträge zur Humanisierung der Arbeitswelt. Umgekehrt kann man sich auch vorstellen, daß die Betriebe eine bestimmte Gesamtstundenzahl mit dem Arbeitnehmer vereinbaren und daß sie die Arbeit dann abrufen, wenn sie sie brauchen („Kapazitätsorientierte variable Arbeitszeit“ oder „Kapovaz“). Für viele Betriebe würde das eine wesentliche Kostenentlastung bedeuten. Sie könnten also pro effektiv geleisteter Stunde mehr zahlen. Bei gegebenen Löhnen würde in beiden Fällen die Nachfrage nach Arbeitskräften zunehmen.

Schluß: Partnerschaft oder Klassenkampf — die Interessen der Arbeitnehmer

Die Gewerkschaften haben große Macht. Sie haben aber nicht die Macht, die Marktgesetze außer Kraft zu setzen. Sie können allenfalls die Marktwirtschaft zerstören. Das kann nicht im Interesse der Arbeitnehmer sein. Ein Arbeiter in Leipzig verdiente 1949 ebensoviel wie ein Arbeiter in Stuttgart. Nach 35 Jahren Marktwirtschaft hier und Planwirtschaft dort verdiente er pro Stunde und nach Kaufkraft umgerechnet noch ein Drittel des Arbeiters in Stuttgart. Die Erfolge der Marktwirtschaft sind in erster Linie den Arbeitnehmern zugute gekommen. Seit 1950 hat sich der Reallohn pro Beschäftigten vervierfacht (pro Stunde gerechnet mehr als verfünffacht). In derselben Zeit ist die reale Rendite der Unternehmen (Eigenkapitalrendite) gefallen. Das Interesse der Arbeitnehmer ist eine möglichst hohe reale Lohnsumme. Die nominale Lohnsumme ist uninteressant. Wenn — wie lange Zeit in England — zwar die Löhne stark steigen, die Inflation den Lohnzuwachs aber real wieder wegnimmt, ist den Arbeitnehmern nicht gedient. Auch hohe Lohnsätze sind kein vernünftiges Ziel. Wenn die Steigerung der Lohnsätze Arbeitslosigkeit bewirkt, dann kann eine Lohnsatzerhöhung im Ergebnis dazu führen, daß die Arbeiter insgesamt weniger haben, weil viele gar nichts mehr verdienen und die Beschäftigten höhere Beiträge zur Arbeitslosenversicherung zahlen müssen. Die Lohnquote schließlich ist ein ganz ungeeigneter Erfolgsmaßstab: 75 % von 16.000,— DM sind allemal besser als 100 % von 2.000,— DM.

Die Gewerkschaften in der Welt verfolgen unterschiedliche Strategien, um die Interessen der Arbeitnehmer durchzusetzen.

In Japan und der Schweiz setzen sie sich für die Gesundheit ihrer Unternehmen ein, um dann vom gemeinsam erzielten Erfolg einen fairen Anteil zu erhalten (so etwa heißt es im schweizerischen Friedensabkommen). In den USA verstehen sich die Gewerkschaften als Unternehmen, die mit Arbeitskraft handeln. Bevor die Unternehmen aufgeben müssen, machen die Gewerkschaften Konzessionen. Das hat nicht nur Chrysler, sondern viele amerikanische Unternehmen gerettet. In Israel versucht die Gewerkschaft Histadrut die Unternehmertätigkeit in eigene Hand zu nehmen. In Großbritannien, Frankreich, Italien sind die Gewerkschaften vom marxistischen Gedankengut geprägt. Sie empfinden sich als „Faktor Arbeit“, dessen Gegner der „Faktor Kapital“ ist. Die deutschen Gewerkschaften haben ihren Kurs gewechselt: In den 50er und 60er Jahren verhielten sie sich kooperativ, wie die Gewerkschaften der Schweiz, Japans oder Österreichs. In den 70er Jahren schlugen sie einen Kurs der Konfrontation ein, wie die englischen oder französischen Gewerkschaften.

Rückblickend kann man sagen, daß das kooperative Verhalten der Gewerkschaften in Japan und der Schweiz erfolgreich war, während sich der Konfronta-

tionskurs für die Arbeitnehmer nicht ausgezahlt hat. Seit dem 2. Weltkrieg sind in keinem Land der Welt die Reallöhne so stark gestiegen wie in Japan. Noch 1950 sprach man vom „Reisstandard“ des japanischen Arbeiters. Der Engländer verdiente mehr als das Dreifache, der Deutsche etwa das Doppelte des Japaners. Inzwischen liegt der Lohn in Japan höher als in England. Schreibt man die letzten 10 Jahre in die Zukunft fort, dann überholt der Japaner den Deutschen in zehn bis zwölf Jahren. Dabei herrschte dort ständig Vollbeschäftigung. In der Schweiz werden die absolut höchsten (Netto-) Löhne in der Welt verdient und auch das bei ständiger Vollbeschäftigung. In Deutschland ist die reale Lohnsumme niemals in der Geschichte stärker gestiegen als in den 50er Jahren. Der Konfrontationskurs der 70er Jahre hatte kurze Anfangserfolge; die Reallohnsteigerungen wurden dann immer geringer und sind in den letzten Jahren ganz ausgeblieben. Dabei wurde in den 50er Jahren Arbeitslosigkeit abgebaut. In den 70er Jahren ist sie wieder entstanden.

Die deutschen Gewerkschaften wurden in den 50er und 60er Jahren von ihren Kollegen in England und Frankreich wegen ihres „weichen“ Kurses häufig beschimpft. Die Stimmen wurden leiser, als der Lohn des deutschen Arbeiters den englischen und französischen Lohn überholte. In den 70er Jahren richteten die deutschen Gewerkschaften ihr Augenmerk weniger auf die Löhne als auf die Lohnquote, also den Anteil der Löhne am Volkseinkommen. Sie versuchten also die Löhne auf Kosten der Gewinne zu erhöhen. Das war teilweise auch erfolgreich. Die Folge war jedoch, daß die Kapitaleigner immer weniger investierten. Sie haben ihr Vermögen lieber in Anleihen, Grundstücken oder im Ausland angelegt. Damit wurde die wichtigste Quelle für Lohnerhöhungen — Produktivitätssteigerung und Wachstum — verschüttet.

Wenn der indische Arbeiter weniger verdient als der brasilianische, der brasilianische weniger als der japanische und der japanische weniger als der deutsche, dann liegt das daran, daß die Arbeitsproduktivität in Deutschland höher ist als in Japan, in Japan höher als in Brasilien und in Brasilien höher als in Indien. Das wiederum beruht nur teilweise darauf, daß der Deutsche höher qualifiziert ist als der Japaner, Brasilianer oder Inder, überwiegend darauf, daß der Deutsche mit besseren Werkzeugen arbeitet, daß sein Arbeitsplatz mit mehr Kapital ausgestattet ist. Das fundamentale Interesse der Arbeitnehmer ist eine möglichst gute und hohe Kapitalausstattung ihrer Arbeitsplätze, also möglichst hohe Investitionen in der Wirtschaft. Der Sieg im Klassenkampf war ein Pyrrhussieg: Zwar nahmen die Kapitalisten Schaden, aber die Einbußen der Arbeitnehmer waren viel größer.

Die Politik, die die Position des „Faktors Arbeit“ auf Kosten des „Faktors Kapital“ zu verbessern suchte, ist gescheitert. Die Lage der Arbeitnehmer kann verbessert werden — aber nur dadurch, daß man die Lage der Volkswirtschaft insgesamt verbessert. Das Denken in Kategorien einer Erbfeindschaft zwischen den Produktionsfaktoren hat sich — gelinde ausgedrückt — überholt. Kapital ist das

Werkzeug, mit dem der Arbeiter arbeitet. Es besteht keine Feindschaft zwischen Bäcker und Ofen, Dreher und Drehbank, Weber und Webstuhl. Arbeit und Kapital sind auch nicht „gleichberechtigt“. Der Arbeiter ist in jeder Beziehung — in wirtschaftlicher, ethischer, politischer — unendlich viel mehr wert als das Werkzeug, mit dem er arbeitet. Darum geht es nicht. Nur: Wer Werkzeug zur Verfügung stellen soll, der verlangt dafür ein Entgelt, das am Markt mit anderen Kapitalanlagen konkurrenzfähig sein muß.

Im Interesse der Arbeitnehmer sollte die Beziehung zwischen Arbeit und Kapital als Interessengemeinschaft gesehen werden. Das ist gefühlsmäßig schwer zu erreichen, solange die Arbeitnehmer feste Löhne erhalten und jede Vergrößerung des gemeinsamen Einkommens zunächst in die Gewinne fließt. Zumindest dem ersten Anschein nach kommt jede Anstrengung zum Wohle der Unternehmen nur dem Kapital zugute. Man sollte deshalb nach Formen suchen, die das Interesse der Arbeitnehmer mit den Interessen der Unternehmen unmittelbar verknüpft. In Japan hängt ein großer Teil der Entlohnung unmittelbar vom Erfolg des Unternehmens ab. Die Arbeiter wissen: Wenn es dem Betrieb besser geht, dann geht es auch seinen Arbeitern besser. Noch erfolgreicher wäre es, es würde gelingen, die Arbeitnehmer zu echten Miteigentümern ihrer Betriebe zu machen. Die heutigen Rahmenbedingungen im Steuerrecht, Gesellschaftsrecht und Sozialrecht machen eine echte Beteiligung des Arbeitnehmers am Unternehmen äußerst unattraktiv. Die Arbeiter beteiligen sich nicht an den Unternehmen, obwohl ihr Geldvermögen im Durchschnitt den Wert ihres Arbeitsplatzes übersteigt. Hier wären grundlegende Reformen erforderlich.

Ein System, in dem die Arbeiter unmittelbar an Erfolgen und Mißerfolgen der Unternehmen partizipieren, in dem dem Arbeitnehmer gewissermaßen sein eigener Arbeitsplatz gehört, wäre gleichzeitig ein System, das sich bei Vollbeschäftigung stabilisiert. Die Beteiligung der Arbeiter nicht am Produktivvermögen allein, sondern am eigenen Betrieb wäre nicht nur wirtschaftlich und politisch vernünftig, sie wäre zum Wohle jedes einzelnen. Sie ist erreichbar, wenn auch nicht von heute auf morgen. Die Eigenkapitalschwäche der Unternehmen und der Mangel an Produktivvermögen in Arbeitnehmerhand sind nur zwei Seiten derselben Medaille.

ANHANG: Fußnoten

1)

Entwicklung der Arbeitslosenquote^{a)}

Jahr	%	
1950	10,4	
51	9,1	
52	8,5	
53	7,6	
54	7,1	
55	5,2	b)
56	4,2	
57	3,5	
58	3,6	
59	2,5	
1960	1,3	
61	0,9	
62	0,7	
63	0,9	
64	0,8	
65	0,7	
66	0,7	
67	2,1	a) Anteil der Arbeitslosen in % der abhängigen Erwerbspersonen
68	1,5	b) ohne Saarland und Westberlin
69	0,8	c) Januar bis September 1983
1970	0,7	
71	0,8	
72	1,1	
73	1,2	
74	2,6	
75	4,8	
76	4,7	
77	4,6	
78	4,4	
79	3,8	
1980	3,8	
81	5,5	
82	7,6	
83 c)	9,3	

Quellen:

Jahresgutachten 1981/82 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Tabelle 16, S. 250

Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Reihe 4, Saisonbereinigte Wirtschaftszahlen, Oktober 1983, Nr. 10, S. 6

2) **Die Produktionsfunktion** beschreibt den Zusammenhang zwischen Arbeits-einsatz (A), Kapitaleinsatz (C) und Produktion (Y):

$$Y = f(A, C)$$

Eine Produktionsfunktion ist für alle modernen Volkswirtschaften geschätzt worden, für die Bundesrepublik Deutschland unter anderen von der Deutschen Bundesbank. Für unsere Zwecke genügt eine vereinfachte Form:

$$(1) \quad Y = A^{(1-a)} C^a \text{ mit } Y = \text{Bruttoinlandsprodukt}$$

$$A = \text{Arbeitsvolumen}$$

$$C = \text{Kapitalbestand}$$

$$a = \text{Produktionselastizität d. Kapitals}$$

$$(1-a) = \text{Produktionselastizität d. Arbeit}$$

Diese Produktionsfunktion beruht auf den Voraussetzungen, daß der Lohnsatz (l) dem „Grenzwertprodukt der Arbeit“ (A') und daß der Zinssatz (r) dem „Grenzwertprodukt des Kapitals“ (C') entspricht. Die Grenzwertprodukte können mit Hilfe der Differentialrechnung ermittelt werden:

$$(2) \quad A' = \frac{dY}{dA} = (1-a) A^{-a} C^a = l$$

$$(3) \quad C' = \frac{dY}{dC} = a A^{(1-a)} C^{(a-1)} = r$$

Daraus ergibt sich, daß der Lohnsatz (l) — ceteris paribus — um so höher ist, je größer der Kapitalbestand (C) und je kleiner das Arbeitsvolumen (A) ist. Solange nun die zusätzliche Produktion (dY), die durch einen zusätzlichen Arbeiter (dA) erzeugt wird, mehr bringt, als der Arbeiter kostet, werden die Unternehmen Arbeitskräfte einstellen und umgekehrt. Dasselbe gilt für Kapital. Kommen die Preise von Arbeit (= Lohn) und von Kapital (= Zins) im Wettbewerb zustande, dann werden beide Faktoren vollbeschäftigt. Erst wenn der Preis eines Faktors oder beider Faktoren autonom gesetzt werden, kann es zu Unterbeschäftigung kommen.

3) **Reaktion der Nachfrage nach Arbeitskräften:** In einer Volkswirtschaft bestehen die Gesamtkosten der Unternehmen (K) aus dem mit dem Lohnsatz (l) multiplizierten Arbeitsvolumen (A) und mit dem Zinssatz (r) multiplizierten Kapitalbestand (C):

$$(4) \quad K = lA + rC$$

Ziel der Unternehmen ist es, die Differenz zwischen Produktion (Y) und Gesamtkosten (K), also den Gewinn (G) zu maximieren:

$$(1) \quad Y = A^{(1-a)} C^a$$

$$G = Y - K = A^{(1-a)} C^a - (lA + rC)$$

$$(5) \quad G = A^{(1-a)} C^a - lA - rC$$

Wenn der Zinssatz (r) der Grenzproduktivität des Kapitals entspricht, die Löhne aber autonom festgesetzt werden, ergibt sich für den Gewinn:

$$G = A^{(1-a)} C^a - lA - C(aA^{(1-a)} C^{(a-1)})$$

$$(6) \quad G = (1-a)A^{(1-a)} C^a - lA$$

Der Gewinn wird bei Veränderung des Faktors Arbeit ein Maximum, wenn:

$$(7) \quad \frac{dG}{dA} = (1-a)^2 A^{-a} C^a - l = 0$$

Daraus läßt sich das Arbeitsvolumen (A) in Abhängigkeit vom Lohnsatz (l) und dem Kapitaleinsatz (C) ableiten:

$$(8) \quad A = \frac{(1-a)^{\frac{2}{a}} C^{\frac{2}{a}}}{l^{\frac{1}{a}}}$$

Setzen wir in die Produktionsfunktion für die Bundesrepublik Deutschland realistische Zahlen ein, also z.B. eine Lohnquote von 75%, d.h. $(1-a) = 0,75$:

$$(1) \quad Y = A^{(1-a)} C^a = A^{0,75} C^{0,25}$$

so ergibt sich für das Arbeitsvolumen:

$$A = \frac{0,75^8 C}{l^4}$$

$$(9) \quad A = \frac{0,1 C}{l^4}$$

Die Reaktion der Nachfrage nach Arbeitskräften (Veränderung von A) läßt sich jetzt an Zahlenbeispielen deutlich machen. Nehmen wir zunächst einen strikt begrenzten Kapitalstand an von z.B. $C = 10 \text{ Mio}$. Dann wären in der Ausgangslage bei einem Lohnsatz von

$$l = 10 \quad \frac{0,1 \cdot 10 \text{ Mio}}{10^4} = \frac{1.000.000}{10.000} = 100 = A$$

100 Arbeiter beschäftigt. Bei einer Lohnerhöhung um z.B. 5% veränderte sich die Nachfrage nach Arbeitskräften wie folgt:

$$l = 10,5 \quad \frac{0,1 \cdot 10 \text{ Mio}}{10,5^4} = \frac{1.000.000}{12.155} = 82,3 \quad \text{ca.} - 18\%$$

Sie würde also um etwa 18% zurückgehen. Die Arbeitsnachfrage reagiert überaus heftig auf schon geringe Lohnerhöhungen. Ist der Kapitalstock jedoch elastisch, können also die Unternehmen nicht nur das vorhandene Kapital anders auf die Arbeitsplätze verteilen, sondern zusätzliches Kapital zum gegebenen Zinssatz aufnehmen, dann reagiert die Arbeitsnachfrage weniger heftig. Erhöht man den Kapitalstock z.B. von 10 Mio auf 11 Mio, dann hat eine 5%ige Lohnerhöhung

$$I = 10,5 \cdot \frac{0,1 \cdot 11 \text{ Mio}}{10,5^4} = \frac{1.100.000}{12.155} = 90,5 \text{ ca. } - 9\%$$

einen Rückgang der Nachfrage nach Arbeitskräften nur um etwa 9% zur Folge. Die folgende Tabelle gibt die Veränderung der Nachfrage nach Arbeitskräften in Abhängigkeit von Veränderungen des Lohnsatzes und des eingesetzten Kapitals nach der obigen Näherungsformel an:

Veränderung des Lohnsatzes um	Bei Veränderung des Kapitalstocks um		
	0%	+ 10%	+ 30%
	verändert sich die Nachfrage nach Arbeitskräften um		
— 3%	+ 13%	+ 24%	+ 47%
— 1%	+ 4%	+ 15%	+ 35%
+ 1%	— 4%	+ 6%	+ 25%
+ 3%	— 11%	— 2%	+ 16%
+ 5%	— 18%	— 9%	+ 7%
+ 10%	— 32%	— 25%	— 11%

Die Zahlenbeispiele erheben keinen Anspruch auf absolute Gültigkeit oder Genauigkeit. Sie enthalten insbesondere keine Angabe darüber, mit welcher Verzögerung sich eine Lohnerhöhung auf die Nachfrage nach Arbeitskräften auswirkt. Sie vermitteln aber eine Vorstellung von der Größenordnung der Nachfragereaktion, und sie machen die Bedeutung zusätzlichen Kapitals, also zusätzlicher Investitionen deutlich. Realistischerweise muß man davon ausgehen, daß das neu verfügbare Kapital im Verhältnis zum vorhandenen Kapitalstock verhältnismäßig gering ist, so daß man auch unter den günstigst möglichen Bedingungen mit einer hohen Empfindlichkeit der Nachfrage nach Arbeitskräften rechnen muß, wenn sich der Lohnsatz verändert.

4) **Grenzproduktivität und Durchschnittsproduktivität der Arbeit:** Mit Hilfe der Produktionsfunktion kann der Zusammenhang zwischen Grenzproduktivität (A') und Durchschnittsproduktivität (A^o) der Arbeit gezeigt werden:

$$(1) \quad Y = A^{(1-a)} C^a$$

$$(2) \quad A' = (1-a)A^{-a}C^a$$

$$A^o = \frac{Y}{A} = \frac{A^{(1-a)}C^a}{A}$$

$$(10) \quad A^o = A^{-a}C^a$$

Die Durchschnittsproduktivität (A^o) unterscheidet sich von der Grenzproduktivität (A') nur durch den Faktor $(1-a)$, also die Produktionselastizität der Arbeit. Da diese als konstant angesehen wird, entwickeln sich A^o und A' proportional.

5) Quelle: Henning KLODT: Produktivitätsschwäche in der deutschen Wirtschaft, Tübingen 1984 (in Vorbereitung)

6) Jürgen ROTH: Kriterien für eine beschäftigungsgerechte Lohnpolitik, in: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1983, S. 36-52

7)

Netto-Investitionen der Unternehmen (ohne Wohnungswirtschaft)

Jahr	Netto-Investitionen in Mrd DM	Netto-Investitionen in % des Volkseinkommens	Quelle: Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank, Nr. 4, Zahlenübersichten und methodische Erläuterungen zur gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung der Deutschen Bundesbank 1960-1982, 4. Aufl. Juli 1983 sowie Ergänzungen November 1983; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, verschiedene Jahrgänge
1970	55,94	10,5	
71	50,61	8,6	
72	47,17	7,3	
73	51,56	7,1	
74	29,61	3,8	
1975	12,56	1,6	
76	37,10	4,2	
77	39,98	4,3	
78	46,45	4,6	
79	76,82	7,1	
1980	72,13	6,3	
81	45,13	3,8	
82	40,13	3,3	

8)

Gesamtwirtschaftliche Ersparnis

Jahr	Gesamtwirtschaftliche Ersparnis in Mrd DM	Gesamtwirtschaftliche Ersparnis in % des Volkseinkommens	Quelle: Sonderdrucke der Deutschen Bundesbank, Nr. 4, Zahlenübersichten und methodische Erläuterungen zur gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung der Deutschen Bundesbank 1960-1982, 4. Aufl. Juli 1983 sowie Ergänzungen November 1983; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, verschiedene Jahrgänge
1970	121,22	22,9	
71	124,65	21,2	
72	131,03	20,3	
73	148,25	20,5	
74	137,47	17,8	
1975	96,70	12,0	
76	122,66	14,0	
77	127,36	13,6	
78	148,79	14,7	
79	161,59	14,9	
1980	152,67	13,3	
81	132,85	11,2	
82	141,53	11,6	

9)

Geldzins und Rendite:

Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere und Kapitalrentabilität^{a)}
in der gewerblichen Wirtschaft^{b)}

Jahr	Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere in %	Kapital- rentabilität in %	
1960	6,3	15,9	
61	5,9	14,1	
62	6,0	13,1	
63	6,1	11,8	
64	6,2	12,7	
1965	6,8	12,4	
66	7,8	11,1	
67	7,0	10,1	
68	6,7	11,2	
69	7,0	11,3	
1970	8,2	11,1	
71	8,2	10,6	
72	8,2	10,4	
73	9,5	9,9	
74	10,6	8,4	
1975	8,7	7,5	
76	8,0	9,0	
77	6,4	9,0	
78	6,1	10,0	
79	7,6	10,6	
1980	8,6	9,4	
81	10,6	8,2	

a) Kapitalerträge (Bruttoeinkommen aus Unternehmer-
tätigkeit und Vermögen
abzüglich fiktiver Unter-
nehmerlöhne) in % des
Bruttoanlagevermögens zu
Anschaffungspreisen

b) Unternehmen ohne
Wohnungswirtschaft und ohne
Land- und Forstwirtschaft

Quelle:

Produktivität, Eigenver-
antwortung, Beschäftigung.
Für eine wirtschaftspolitische
Vorwärtsstrategie, Deutscher
Instituts-Verlag, Köln 1983,
S. 252

10) Zahl der Erwerbstätigen und Lohnquote im Konjunkturverlauf

Jahr	Erwerbs- tätige Mio	tatsächliche Lohnquote a) %	Anteil der Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen %	bereinigte Lohnquote b) %
1950	20,0	58,6	68,3	71,6
51	20,5	58,7	69,6	70,3
52	20,9	57,4	70,6	67,8
53	21,4	58,7	71,6	68,5
54	22,0	59,4	72,6	68,2
1955	22,8	58,8	73,8	66,5
56	23,4	59,5	74,6	66,5
57	23,9	59,7	75,2	66,2
58	24,1	60,5	75,4	66,9
59	24,4	60,2	76,0	66,1
1960	26,2	60,4	77,2	65,3
61	26,6	62,4	78,0	66,7
62	26,7	63,9	78,8	67,6
63	26,7	64,9	79,5	68,1
64	26,8	64,5	80,3	67,0
1965	26,9	65,3	80,9	67,3
66	26,8	66,4	81,2	68,2
67	26,0	66,1	81,1	68,0
68	26,0	64,7	81,6	66,1
69	26,4	65,7	82,5	66,4
1970	26,7	68,0	83,4	68,0
71	26,8	69,6	84,3	68,9
72	26,7	69,8	84,6	68,5
73	26,9	70,8	85,1	69,4
74	26,6	72,9	85,2	71,4
1975	25,8	73,1	85,3	71,5
76	25,6	71,8	85,7	69,9
77	25,5	72,2	86,2	69,9
78	25,7	71,4	86,6	68,8
79	26,0	71,5	87,0	68,5
1980	26,3	73,3	87,4	70,0
81	26,1	74,4	87,5	70,9
82	25,7	73,7	87,4	70,3

a) Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in % des Volkseinkommens
b) bereinigt auf der Basis der Erwerbstätigenstruktur von 1970
Quellen:
Jahresgutachten 1967/68 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Tab. 37 S. 294 und Tab. 84 S. 353; Jahresgutachten 1981/82 des Sachverständigenrates, Tab. 16 S. 250; Statistisches Jahrbuch 1983 für die Bundesrepublik Deutschland, Tab. 6.4 S. 98;
Deutsche Bundesbank

- 11) **Arbeitsmarktprognozen:** Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Quintessenzen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1. Aufl., 1975
- 12) Aus: Josef Derichs, Entwicklungsstand und Zukunft der Spinnerei, Schlafhorst Dokumentation 1983, S. 1 (zitiert nach Krause, ETH Zürich).

Bibliographie

Aktionsgemeinschaft
Soziale Marktwirtschaft (Hrsg.),

Weißbuch Arbeitszeitverkürzung,
Stuttgart 1963

Deutsche Bundesbank (Hrsg.),

Währung und Wirtschaft in
Deutschland 1876-1975, Frankfurt 1976

Fels, Gerhard

Angebotspolitik aus unserer Sicht,
in: Herbert Giersch (Hrsg.),
Wie es zu schaffen ist: Agenda für die
deutsche Wirtschaftspolitik,
Stuttgart 1983, S. 34-54

Giersch, Herbert

Beschäftigung, Stabilität, Wachst-
tum — Wer trägt die
Verantwortung?,
in: Herbert Giersch (Hrsg.),
Wie es zu schaffen ist: Agenda für die
deutsche Wirtschaftspolitik,
Stuttgart 1983, S. 21-33

Gutowski, Armin

Die tieferen Ursachen unserer
Wirtschaftsmisere, Vortrag vor dem
Übersee-Club e.V.,
Hamburg 7. 10. 1982

Ifo-Institut (Hrsg.),

Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen
einer Verkürzung der Arbeitszeit,
in: Ifo-Schnelldienst Nr. 30,
28. 10. 1983, S. 8-26

Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung (Hrsg.),

Arbeitszeit und flexible Altersgrenze,
Aspekte und Fakten zur aktuellen
Diskussion, Beiträge zur Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung, Nürnberg 1983

Institut für Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung (Hrsg.)

Quintessenzen aus der Arbeitsmarkt-
und Berufsforschung,
1. Aufl., 1975

Klodt, Henning

Produktivitätsschwäche in der deutschen
Wirtschaft, Tübingen 1984
(in Vorbereitung)

Konrad-Adenauer-Stiftung
(Hrsg.)

Wege aus der Arbeitslosigkeit?
Forschungsbericht 28, 1983

Lahnstein, Manfred (u.a.)

Konjunktursteuerung — eine Illusion?
Möglichkeiten und Grenzen
der Konjunkturpolitik,
Wiesbaden 1980

Roth, Jürgen

Kriterien für eine beschäftigungs-
gerechte Lohnpolitik,
in: Die Weltwirtschaft,
Heft 1, 1983, S. 36-52

Sachverständigenrat

zur Begutachtung der gesamtwirt-
schaftlichen Entwicklung, Jahres-
gutachten 1983/84, Bundestags-
Drucksache 10/669, 24. 11. 1983

Stützel, Wolfgang

Grundkonzeption einer Sozialen
Marktwirtschaft — Thesen zur
Wirtschaftspolitik nach dem
Regierungswechsel, Vortrag vor der
Arbeitsgemeinschaft Liberale Wirt-
schaftspolitik e.V. (ALW),
Mainz, 25. 11. 1982

Willgerodt, Hans

Die Stunde der wirtschafts-
politischen Wahrheit,
in: Frankfurter Allgemeine
Zeitung, 2. 10. 1982, S. 15

ISBN 3-89015-003-9