

Sonderdruck aus:

Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung

Wilhelm Hankel

Von der Einkommens- zur Arbeitsmarktpolitik

11. Jg./1978

3

Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (MittAB)

Die MittAB verstehen sich als Forum der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. Es werden Arbeiten aus all den Wissenschaftsdisziplinen veröffentlicht, die sich mit den Themen Arbeit, Arbeitsmarkt, Beruf und Qualifikation befassen. Die Veröffentlichungen in dieser Zeitschrift sollen methodisch, theoretisch und insbesondere auch empirisch zum Erkenntnisgewinn sowie zur Beratung von Öffentlichkeit und Politik beitragen. Etwa einmal jährlich erscheint ein „Schwerpunktheft“, bei dem Herausgeber und Redaktion zu einem ausgewählten Themenbereich gezielt Beiträge akquirieren.

Hinweise für Autorinnen und Autoren

Das Manuskript ist in dreifacher Ausfertigung an die federführende Herausgeberin
Frau Prof. Jutta Allmendinger, Ph. D.
Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung
90478 Nürnberg, Regensburger Straße 104
zu senden.

Die Manuskripte können in deutscher oder englischer Sprache eingereicht werden, sie werden durch mindestens zwei Referees begutachtet und dürfen nicht bereits an anderer Stelle veröffentlicht oder zur Veröffentlichung vorgesehen sein.

Autorenhinweise und Angaben zur formalen Gestaltung der Manuskripte können im Internet abgerufen werden unter http://doku.iab.de/mittab/hinweise_mittab.pdf. Im IAB kann ein entsprechendes Merkblatt angefordert werden (Tel.: 09 11/1 79 30 23, Fax: 09 11/1 79 59 99; E-Mail: ursula.wagner@iab.de).

Herausgeber

Jutta Allmendinger, Ph. D., Direktorin des IAB, Professorin für Soziologie, München (federführende Herausgeberin)
Dr. Friedrich Buttler, Professor, International Labour Office, Regionaldirektor für Europa und Zentralasien, Genf, ehem. Direktor des IAB
Dr. Wolfgang Franz, Professor für Volkswirtschaftslehre, Mannheim
Dr. Knut Gerlach, Professor für Politische Wirtschaftslehre und Arbeitsökonomie, Hannover
Florian Gerster, Vorstandsvorsitzender der Bundesanstalt für Arbeit
Dr. Christof Helberger, Professor für Volkswirtschaftslehre, TU Berlin
Dr. Reinhard Hujer, Professor für Statistik und Ökonometrie (Empirische Wirtschaftsforschung), Frankfurt/M.
Dr. Gerhard Kleinhenz, Professor für Volkswirtschaftslehre, Passau
Bernhard Jagoda, Präsident a.D. der Bundesanstalt für Arbeit
Dr. Dieter Sadowski, Professor für Betriebswirtschaftslehre, Trier

Begründer und frühere Mitherausgeber

Prof. Dr. Dieter Mertens, Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Karl Martin Bolte, Dr. Hans Büttner, Prof. Dr. Dr. Theodor Ellinger, Heinrich Franke, Prof. Dr. Harald Gerfin,
Prof. Dr. Hans Kettner, Prof. Dr. Karl-August Schäffer, Dr. h.c. Josef Stingl

Redaktion

Ulrike Kress, Gerd Peters, Ursula Wagner, in: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (IAB),
90478 Nürnberg, Regensburger Str. 104, Telefon (09 11) 1 79 30 19, E-Mail: ulrike.kress@iab.de; (09 11) 1 79 30 16,
E-Mail: gerd.peters@iab.de; (09 11) 1 79 30 23, E-Mail: ursula.wagner@iab.de; Telefax (09 11) 1 79 59 99.

Rechte

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Genehmigung der Redaktion und unter genauer Quellenangabe gestattet. Es ist ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages nicht gestattet, fotografische Vervielfältigungen, Mikrofilme, Mikrofotos u.ä. von den Zeitschriftenheften, von einzelnen Beiträgen oder von Teilen daraus herzustellen.

Herstellung

Satz und Druck: Tümmels Buchdruckerei und Verlag GmbH, Gundelfinger Straße 20, 90451 Nürnberg

Verlag

W. Kohlhammer GmbH, Postanschrift: 70549 Stuttgart; Lieferanschrift: Heßbrühlstraße 69, 70565 Stuttgart; Telefon 07 11/78 63-0;
Telefax 07 11/78 63-84 30; E-Mail: waltraud.metzger@kohlhammer.de, Postscheckkonto Stuttgart 163 30.
Girokonto Städtische Girokasse Stuttgart 2 022 309.
ISSN 0340-3254

Bezugsbedingungen

Die „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ erscheinen viermal jährlich. Bezugspreis: Jahresabonnement 52,- € inklusive Versandkosten: Einzelheft 14,- € zuzüglich Versandkosten. Für Studenten, Wehr- und Ersatzdienstleistende wird der Preis um 20 % ermäßigt. Bestellungen durch den Buchhandel oder direkt beim Verlag. Abbestellungen sind nur bis 3 Monate vor Jahresende möglich.

Zitierweise:

MittAB = „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ (ab 1970)
Mitt(IAB) = „Mitteilungen“ (1968 und 1969)
In den Jahren 1968 und 1969 erschienen die „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“ unter dem Titel „Mitteilungen“, herausgegeben vom Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit.

Internet: <http://www.iab.de>

Von der Einkommens- zur Arbeitsmarktpolitik

Vollbeschäftigung in weltoffenen Volkswirtschaften bei freischwankenden Wechselkursen und cash-flow-orientierter Finanzpolitik der (Groß-) Unternehmen

Wilhelm Hankel

Die Zukunft ist ungewiß. Deshalb bin ich optimistisch.
Frank Knight

1. In der lohnpolitischen Theorie und Praxis orientiert man sich in der Bundesrepublik Deutschland immer noch am antiquierten Modell des „geschlossenen Arbeitsmarktes“: Arbeitgeber- und Arbeitnehmerkartelle fixieren „autonom“ das nationale Reallohn- und das nationale Realgewinnniveau, woraus – je nach Finanzierungs-„klima“ (= der Liquiditätspolitik der nationalen Zentralbank) – die jeweiligen Grade und Kombinationen realer Beschäftigung und nominalen Preisniveaus („Inflationsrate“) resultieren. Die Sozialpartner sind somit für „alles“ verantwortlich: Beschäftigungs-, Inflations- und Stagflationsgrad (Unterbeschäftigung bei Inflation).

2. Dieses („Phillipskurven“-) Modell geht gleich zweimal an der Realität der 70er Jahre vorbei: Im weltoffenen System flexibler Wechselkurse bildet sich – noch schneller als bei festen Wechselkursen! – ein weltweites Reallohn- und Realgewinnniveau der am stärksten integrierten Volkswirtschaften *m. Auslandspreisen* heraus (nach Verfliegen der Wechselkurs-Illusionen). In der modernen Groß-Unternehmung dominiert ein von Lohnsatz und Realkosten der Technik *unabhängiges* Rationalisierungsmotiv: Lohnsummen werden, weil die Liquidität des Unternehmens belastend, gegen Abschreibungen, die die Liquiditäts- und Kapitalposition des Unternehmens *stärken*, substituiert.

Die Folge: Die Gewerkschaften verhalten sich nicht mehr als nationale Reallohnsetzer, sondern internationale Reallohnpasser, die Arbeitgeber rationalisieren unabhängig von den „Faktorpreisen“ (für Arbeit und Technik) Arbeitsplätze weg, um Marktstellung und Überlebensfähigkeit ihres Unternehmens zu sichern.

3. Moderne Vollbeschäftigungspolitik kann sich bei *diesem* – von dem (Welt-)Marktdaten vorgegebenen – Verhalten der Sozialpartner weder auf deren Vernunft, noch auf allgemeine („globale“ = nationale) Einkommens- und Nachfragepolitik verlassen und kann auch nicht auf beschäftigungspositive Effekte einer allgemeinen „administrierten“ Arbeitszeitreduzierung hoffen. Gezielte Maßnahmen der Arbeitsplatzsicherung und -verbilligung (durch Steuerprämien und Subventionen) sind unerlässlich, soll („systemimmanente“) Unterbeschäftigung bei Inflationsfortgang nicht zum Dauerphänomen marktgesteuerter Wirtschaftssysteme werden.

Gliederung

1. Krise, Konzepte, Realitäten
2. Geldillusion und Phillipskurven
3. Internationalisierung des Reallohniveaus; Gewerkschaften: Lohnsetzer oder -anpasser?
4. Unternehmens-cash-flow und die Folgen: Minimierung der Lohnsummen, Maximierung der Abschreibungen
5. Arbeitsmarkt- statt Einkommensprojektionen; internationale Ordnungs-, nationale Sozialpolitik

1. Krise, Konzepte, Realitäten

(1) Wenn Konzepte an den Wirklichkeiten scheitern, sind es nicht unbedingt die Wirklichkeiten, die nicht stimmen. Krisen (individuelle wie soziale) „enthüllen“ nicht nur ein Mißverhältnis von Theorie und Realität. Sie sind das unvermeidliche Resultat einer Fehleinschätzung von Realitäten. Das zeigt sich nirgendwo deutlicher als in den permanenten Fehlschlägen der Bundesregierung, die im Anschluß an die Weltwirtschaftskrise von 1973 entstandene und seitdem chronisch gewordene Arbeitslosenziffer von rund einer Million Menschen wieder unter ihr Vor-Krisenniveau zu drücken, wobei die Etikettierung der rund halben Million über dem Niveau der „glücklichen“ 60er Jahre als „strukturell“ oder „schwer vermittelbar“ nichts sagt und nichts erklärt, weder semantisch noch analytisch. Denn diese zusätzliche halbe Million „unfreiwillig“ Arbeitsloser mag – vielleicht (sicher oder bewiesen ist es nicht) – so unfreiwillig auch wieder

nicht sein, wie es das theoretische Konzept will, weil der hohe und nicht einmal unproduktive Freizeitwert der Nicht-Arbeit durch die auf diese Nicht-Arbeit gezahlte Prämie (das Arbeitslosengeld) mit Sicherheit erhöht und nicht gesenkt wird, wie nicht nur reaktionäre, sondern auch kompetente Beobachter argwöhnen; zumal Messungen der Arbeits „Willigkeit“ einen ähnlichen Unschärfbereich offen lassen wie Messungen von Quantum und Qualität des Sexualverhaltens: man sagt nicht alles, was man denkt und tut! Entscheidend ist, daß die deutsche Politik seit fast einem halben Jahrzehnt versucht in Übereinstimmung mit dem Imperativ des Stabilitäts- und Wachstumsgesetzes von 1967, Vollbeschäftigung wieder herzustellen und damit scheitert. Die Frage ist: warum?

(2) Die Antwort, die im Folgenden bewiesen werden soll, lautet: Weil alle drei gängigen – und sich nur auf den ersten Blick widersprechenden – Konzepte und Rezepte der Arbeitslosigkeitserklärung und -bekämpfung offenbar „falsch“ sind. In einem oder mehreren Punkten entsprechen sie der Realität moderner Volks- und Weltwirtschaften nicht mehr: wenn auch „richtig“ im Sinne der Logik, so sind sie offenbar „in-aktuell“ (Eucken) im Sinne der vorliegenden Situation geworden.

Dies gilt sowohl für das Konzept

- der (Nominal- und Real-) *Lohnpause*, dem die derzeitige Mehrheit des Sachverständigenrats (SVR) und die Unternehmer („Arbeitgeber“) anhängen, die beide nach den „Tarifexzessen“ der Jahre 1976 und 1977 für eine strikte Kosten- und Verteilungskonstanz der Tarifpolitik für die Jahre der weiter-

hin zu erwartenden Investitionsschwäche plädieren (Stichwort: Anbinden des (Nominal-) Lohnzuwachses an den realen Produktivitätsfortschritt);

- der von Gewerkschaften und orthodoxen Keynesianern vertretenen („Kaufkraft“) Theorie der *unzulänglichen Gesamt-Nachfrage*, derzufolge erst *nach* zureichender Auslastung der vorhandenen Kapazitäten die Stückkosten fallen und die Gewinnraten wieder steigen würden und man daher erst *danach* mit einem wachsenden „Angebot“ der Unternehmer an Investitionen und Arbeitsplätzen rechnen könne, weswegen die nominellen Lohnzuwächse die realen Produktivitätsraten nicht nur überziehen dürften, sondern – solange Unterbeschäftigung herrschte – sogar müßten;

- der neuerdings auch von kompetenten Arbeitsmarktforschern, einer Minderheit des SVR (Prof. Scherhorn) und einigen, keineswegs allen Gewerkschaften favorisierten *Arbeitszeitverkürzungs-Idee*, die – streng genommen – nur das Thema von der unzulänglichen Gesamt-Nachfrage variiert. Solange der reale Produktivitätsfortschritt (je Beschäftigten oder je Arbeitsstunde) den realen Zuwachs an Gesamt-Nachfrage übertrifft, kann die daraus resultierende („Rationalisierungs“-) Arbeitslosigkeit entweder durch Mehr-Nachfrage neu- und anders beschäftigt werden oder aber durch Arbeitszeitverkürzung (bei entsprechendem Lohnverzicht sogar kosten- und verteilungsneutral!) kompensiert werden.

Alle drei die Diskussion beherrschenden Konzepte national „richtiger“ Vollbeschäftigungspolitik reflektieren seit langem feste (oder festgefahrene) Positionen, auch im Wissenschaftsbereich. „Rechte“ Monetaristen präferieren die Variante 1, Keynesianer („linke“ wie „rechte“, aber auch einige milde Gruppen von Neo- bzw. Halb-Marxisten) die Variante 2, wobei jede Gruppe der anderen, wie in solchen Debatten üblich, Vorurteile und (bewußte?) Unterschätzung klar erkennbarer gesamtwirtschaftlicher Kosten und Schaden vorwirft. Die Monetaristen beschuldigen die Keynesianer der Inflationsverharmlosung und Blindheit gegenüber „strukturell“ unvermeidlicher Anpassung und sprechen von markt-, nicht rationalisierungsbedingter Arbeitslosigkeit. Die Keynesianer und Neo- bzw. Halbmarxisten geißeln die Monopol- und Big-Business-Blindheit der Monetaristen, deren Restriktions-Globalismus überhaupt erst die strukturellen Inflations- und Unterbeschäftigungsprobleme schaffe, die man hinterher weder monetaristisch noch mit einfachen keynesianischen Mitteln lösen könne – ein Urteil das auch der Verfasser teilt.¹⁾

Die meisten derer, die auf Freizeitverlängerung setzen, verkennen zwar nicht die in der modernen Technik und Großunternehmung eingebauten Selbstverstärkungstendenzen der Arbeitskräftesubstitution durch „zuverlässig rechnende“ und „weder Mitsprache noch Mitbestimmung fördernde“ Apparate (nicht nur Mikro-Prozessoren!), die letztlich auf die „arbeitslose“ Wirtschaft zielen; *sie unterschätzen aber die in den „betriebsverfassungs-neutralen Techniken“ steckenden Über-Rationalisierungstendenzen.*

(3) Zu alledem wird im Folgenden noch mehr zu sagen sein. Hier geht es zunächst um die von den Vertretern dieser drei

¹⁾ Vgl. zuletzt in Wirtschaftswoche Nr. 19/1978 S. 76

²⁾ Der Verf. hat sich zu der ebenso delikatsten wie umstrittenen Frage, inwieweit in der Stabilitätspolitik der Nachkriegszeit zumindest unterschwellig höchst handgreifliche „merkantilistische“ Interessen und Ziele mitspielten, an anderer Stelle geäußert. Siehe: Der Ausweg aus der Krise, Düsseldorf, Wien 1975, Kap. 8 S. 105 ff und Kohl, Wil., (Ed) Foreign Economic Policies of Industrial States, Chapt. 5 (West-Germany), Lexington, Toronto, 1977, S. 105 ff.

³⁾ Vgl. die maßgeblich von Herbert Giersch, Wolfgang Stützel und Manfred Schäfer geprägten Jahrgutachten des SVR 1967/1968 und 1968/1969. In letzterem: Alternativen außenwirtschaftlicher Anpassung vor allem Tz. 247 ff.

⁴⁾ Die erste D-Mark-Aufwertung von 1961 ließ die Lohnquote (in % des Volkseinkommens) auf 63,9 % nach 62,5 % und die von 1969 auf 67,5 % nach 65,5 % emporschnellen. Vergl. Hankel, W., in: Währungspolitik, Stuttgart, 1972, S. 160.

Standard-Argumente selber beharrlich verkannten *Gemeinsamkeiten*. Sie alle argumentieren aus einer Situation heraus, die für die Bundesrepublik Deutschland längst der Vergangenheit angehört – einer leider unwiderruflichen. Die Bundesrepublik hat ihr erstes Vierteljahrhundert (1949-1973) in einer Konstellation verlebt, in der zwei Bedingungen „sicher“ waren (oder zumindest als „sicher“ angesehen wurden):

- ein stetiges Wirtschaftswachstum und
- feste Kalkulationsgrundlagen im Außenhandel, weil die Wechselkurse (innerhalb einer minimalen Bandbreite) geordnet waren.

Seit 1973, dem „Ausbruch“ von Floating und Ölkrise, sind beide Sicherheiten dahin; nicht nur das Wachstum ist fraglich geworden, sondern auch alle außenwirtschaftlichen Daten der Rentabilitäts- und Konkurrenzabwägung. Es liegt auf der Hand (oder sollte es zumindest), daß die gesamtwirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem (nominalen) Lohn- und (realen) Beschäftigungsniveau einer offenen und stark weltmarktabhängigen Volkswirtschaft wie der der Bundesrepublik sich *total* verändern, wenn es *weder* die Sicherheit eines stetigen Wachstums *noch* leidlich verlässliche oder doch wenigstens übersehbare Kalkulationsgrundlagen im (gesamtwirtschaftlich stark durchschlagenden) Außenhandel gibt. Denn bei gesichertem Wachstum und festen Wechselkursen (Situation I) brauchen die Unternehmer bei ihrer Meinung nach (wie immer) „zu hohen“ Lohnforderungen der Gewerkschaften kein „Auspressen der Gewinnzitrone“ (Krelle) befürchten. Sie können je nach individueller Marktstellung mehr oder minder (monopolistisch) differenzierte Preispolitik betreiben und den nominellen Lohnzuwachs entweder gleichmäßig in In- und Auslandspreisen oder stärker in den In- als Auslandspreisen gewinn-neutral „unterbringen“, so daß es zu keinerlei realen Beschäftigungskonsequenzen kommt oder zu kommen braucht, wie in allen Jahren vor 1974!

Dabei bieten feste Wechselkurse den zusätzlichen „Vorteil“, daß man von der preispolitischen Option (der Preisdifferenzierung) immer dann keinen Gebrauch machen muß, wenn sich aufgrund der schnelleren Inflationierung anderer konkurrierender Währungen „Unterbewertungsrenten“ einstellen. Die Bundesrepublik hat jahrzehntelang (in den 50er und 60er Jahren) durch ihre einzigartige Kombination von „innerer“ Stabilitätspolitik bei „äußerer“ Unterbewertung ihrer Währung eine zutiefst (*neo-merkantilistische*) Beschäftigungspolitik betrieben, indem sie ihre Exportposition durch „monetäres Dumping“ stärkte mit allen positiven Konsequenzen für die Sicherung ihrer Wachstumsrate und Beschäftigungssituation, *ohne daß deswegen die Unternehmer preis- und die Gewerkschaften lohnpolitische „Opfer“ bringen mußten.*

Im Gegenteil: der unterbewertete, aber feste Wechselkurs der D-Mark erlaubte beiden Seiten der Tariffont die volle Ausreizung ihrer Maximal-Forderungen, ohne daß mit Rückwirkungen im Exportgeschäft gerechnet werden mußte.²⁾ Was es – en passant – auch verständlich macht, warum Unternehmer und Gewerkschaften sich mit gleicher Leidenschaft den bereits ab 1968 offen diskutierten Plänen der damaligen Bundesregierung und des damaligen Sachverständigenrates (SVR) widersetzen, die D-Mark-Unterbewertung zu beseitigen, sei es durch eine massive „Vorhalte“-Aufwertung oder das vom SVR favorisierte Modell eines gleitenden, aber kontrollierten Floatings.³⁾ Auch durch das Argument, daß durch die dadurch verbesserte Stabilität *Reallohn* und -gewinn stiegen, nicht fielen, ließen sich Unternehmer und Gewerkschaften nicht umstimmen.⁴⁾

Bei nicht mehr gesichertem Wachstum und „frei“-schwankenden Wechselkursen (der Situation II von heute) sind diese Reaktionen der Unternehmer auf (wie immer) „zu hohe“ Lohnforderungen der Gewerkschaften nicht mehr zu erwarten. Die Unternehmer können weder damit rechnen, den (nominalen) Lohnzuwachs in den Inlands- noch den Auslandspreisen „unterzubringen“. Am wenigsten gelingt dies in den Auslandspreisen, weil der variable Währungspreis der D-Mark alle Unterbewertungen, sei es monetärer, sei es preislicher Art, gnadenlos ausgleicht (wobei uns das Wie und Warum gleich noch in Ziff. III beschäftigt wird). Das heißt: der Übergang zum Floating hat das in allen Zeiten früherer Rezession so fabelhaft funktionierende „Exportventil“ gleich doppelt geschlossen: *auf der Ebene des bislang möglichen „monetären Dumping“ und auf der betrieblichen Ebene durch Preisdifferenzierung zwischen In- und Auslandsmärkten.*

Aber auch an den Inlandsmärkten läßt sich bei Ungewissen Wachstums-, Konjunktur- und Gewinnaussichten kaum noch ein (nomineller) Lohnzuwachs gewinnneutral in den Preisen unterbringen; Krelles „Gewinnzitronen“ läßt sich jetzt auspressen, wenn auch weniger der gezahlten als der nicht wieder ausgegebenen Nominallöhne (und deren exorbitant hoher marginaler Sparquote) wegen. Nur: unter diesen Bedingungen werden *reale* Beschäftigungswirkungen unausweichlich!

(4) Dennoch wird weiter so argumentiert, als ob sich die Bundesrepublik des Jahres 1978 (also im 5. Jahr der Situation II!) noch immer in der glücklichen Situation I der 50er und 60er Jahre befände.

- Die Arbeitgeber lehnen jeden über den gesamtwirtschaftlichen (nicht branchenindividuellen) Produktivitätszuwachs hinausgehenden Anstieg der Nominal-Löhne mit dem Argument ab, eine darüberhinausgehende Verteuerung des Faktors Arbeit gefährde den bestehenden Beschäftigungsgrad, wobei sie aber taktvoll verschweigen, daß *dieser* Beschäftigungsgrad selbst im Falle einer Null-Forderung der Gewerkschaften gefährdet wäre, weil inzwischen das Gesamt-Produkt der meisten Branchen zu den gegebenen Kosten bzw. Preisen nicht mehr voll abgesetzt werden kann.

- Die Gewerkschaften berufen sich bei ihren Forderungen auf das Kaufkraft-Argument wonach über die Produktivitätsrate hinausgehende Nominallohnsteigerungen ein Beitrag zur Nachfrage- und Konjunkturstabilisierung seien, übersehen aber, wieviel von der von den Unternehmen vorfinanzierten Mehr-Kaufkraft und Mehr-Nachfrage niemals „aktiv“ wird, weil die Arbeitnehmer auf ihre unsicher gewordenen Einnahme-Chancen mit hohen Durchschnitts- und steigenden „marginalen“ Sparquoten reagieren.

- Die Mehrheit des SVR des Jahresgutachtens 1977/1978 schließlich argumentiert am reinsten (oder primitivsten?) in den Kategorien der längst vergangenen Situation I: Wenn die Gewerkschaften auf – offenbar für durchsetzbar gehaltene! – „zu hohe“ Nominallohnforderungen verzichteten, so sei eine größere Ausweitung der Inlands-Produktion und -Beschäftigung über eine Ausweitung des Exportgeschäfts möglich (Tz. 241 f., 305 f.). Im Inland werden „objektiverweise“ die von Lohn und anderen Arbeitskosten gänzlich freien und unbeeinflussbaren Faktoren der Nachfrageschwäche (Unsicherheit, Investitionsattentismus, Vorsichts-Sparen u.a.) überse-

hen. Im Auslandsgeschäft wird zwar der Preis- und Kosten-Nivellierungsmechanismus schwankender Wechselkurse gesehen (Tz. 305), aber mit Argumenten, die uns (in Ziff. III) noch beschäftigen werden, sofort wieder für unwirksam erklärt (Tz. 306), was jeden orthodoxen Monetaristen wiederum zu lautstarkem Protest veranlassen muß. Denn schließlich ist es das Herzstück der Lehre Friedmans, Johnsons u.a., daß freie Wechselkurse Preisniveaunterschiede ausgleichen, nicht zementieren, Preis- und Lohndisziplin also mit Aufwertung „belohnt“, Preis- und Lohnexzesse dagegen mit Abwertung „bestraft“ werden.

Wie auch immer man es dreht und wendet: Die Konfusion unter den Betroffenen wie ihren „ex-officio“-Schlichtern (dem SVR) könnte nicht schlimmer, das Bedürfnis nach Klärung nicht größer sein. Denn in der Situation II geht es nicht, wie in der Situation I, „nur“ um ein bißchen mehr oder weniger Stabilität bei völlig gesichertem („export-geführten“) Gesamtwachstum, sondern darum, wieviel Gesamt-Wachstum, Beschäftigung und Stabilität die Bundesrepublik künftig noch haben wird, und welche Rolle die Lohnpolitik dabei spielt oder nicht mehr spielen kann.

Dabei müssen wir zunächst noch einen weiteren Irrtum ausräumen, der für unsere Beweisführung ebenfalls nicht ganz unerheblich ist.

2. Geldillusion und Phillipskurven

(1) Der in den sog. Phillipskurven der 60er Jahre eingefangene „trade off“ zwischen Vollbeschäftigung und Inflationsrate der Volkswirtschaft⁵⁾ spiegelt zwar realistisch die in der Situation I – nicht nur in der Bundesrepublik, sondern fast allen westlichen Industrieländern – „aktuelle“ Interessen-Harmonie der organisierten Sozialpartner wider, nämlich die eigene Einkommensposition (in Anteilen des Volkseinkommens) *gemeinschaftlich* zu sichern, notfalls auch zu Lasten der schwächer oder gar nicht organisierten sozialen Gruppen (Freiberufler, Sparer, Rentner), enthält jedoch ebenfalls zwei schwerwiegende Fehlannahmen:

Die erste Fehlannahme betrifft die von den Monetaristen (Friedman, Fellner, Wallich, Phelps u.a.) entlarvte und heftig angegriffene keynesianische „Geldillusion“ der Einkommens-Fixer⁶⁾. Denn die Rechnung, den den realen Produktivitätszuwachs übersteigenden Nominal-Lohnzuwachs gewinnneutral über die Preise wieder hereinzuholen, geht nur auf, wenn sich weder Gewerkschaft noch Unternehmer eine aus Lohn-Preis-Spirale resultierende und auf sie zurückschlagende *Selbst-Beschleunigung* der Inflationsrate vorstellen können. Wenn aber erst einmal beide Seiten den „autonomen“ Fortgang der auch von der Regierung nicht mehr zu kontrollierenden Inflation bemerken und die erwartete Inflationsrate in Lohn- und Preisforderung antizipieren, um sich so ein sicheres Realeinkommen zu verschaffen, dann gibt es logischerweise auch keine *Phillipskurve* mehr, allenfalls eine senkrechte *Phillipsgerade* oberhalb des „harten Kerns“ der durch überzogene Reallohnforderungen verursachten und durch weitere inflatorische Nachfrageaufblähung auch nicht mehr fortzubekommenden „Sockel-Arbeitslosigkeit“. (Vgl. Abb. 1 und 2.)

Denn wie leicht ersichtlich, bedeutet bei der Phillipsgeraden der Abb. 2 ein bißchen mehr Nachfrage nur ein bißchen mehr Inflation, ein bißchen weniger Nachfrage ein bißchen weniger Inflation: an der realen Beschäftigungslage ändert sich gar nichts.

Die Volkswirtschaft hat ihre „Freiheit“, zwischen mehr Beschäftigung und mehr Inflation zu wählen, gleichviel was aus

⁵⁾ Siehe Phillips, W.A., A Simple Model of Employment, Money and Price in an Growing Economy, *Economica* Vol. 28 (1961), S. 361 ff.; sowie neuerdings Gärtner, M., Phillips-Kurve und staatliches Beschäftigungsziel im Zeitalter der Globalsteuerung, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 197, Band 192, Heft 6, S. 481-S. 492.

⁶⁾ Vgl. Samuelson, P.A., *Economics* (10th Edition), New York etc. 1976 S. 829 ff., dem auch die Beispiele der Phillipskurve entnommen sind. Abb. 1 und 2.

Abbildung 1

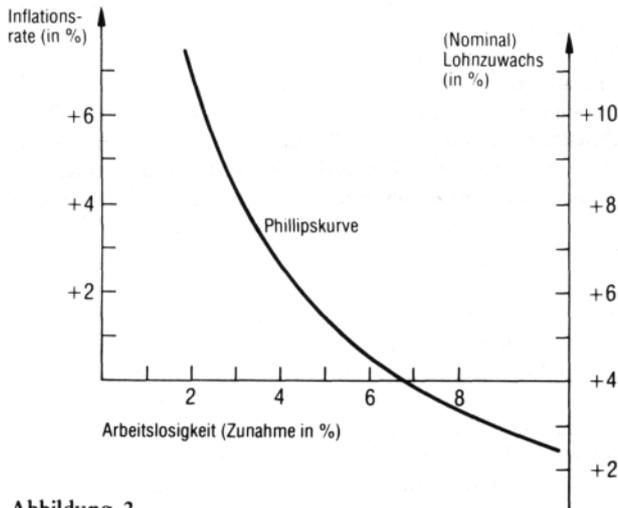
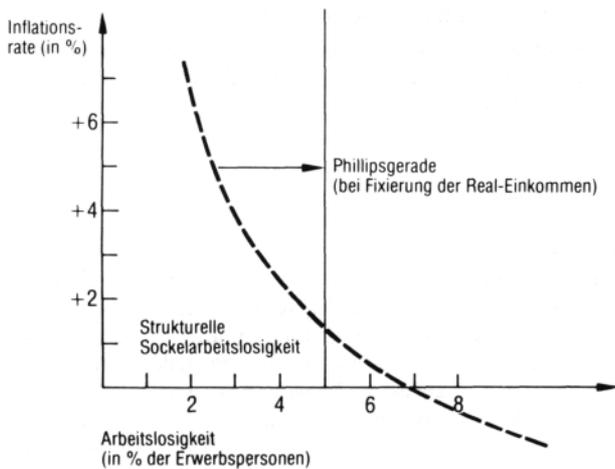


Abbildung 2



den Löhnen wird, verloren. Sie hat nur noch eine Wahl: so schnell und wirksam wie möglich, die Inflation zu bekämpfen und zu hoffen, daß danach (oder deswegen!) *das reale Wachstum* wieder anspringt und die Sockel-Arbeitslosigkeit mit der Zeit wieder aufsaugt.

Kein Zweifel, daß den Monetaristen mit der Entlarvung der letztlich auf den Keynes der „General Theory“ zurückgehenden „Geldillusion“ als der gemeinsamen ungeschriebenen Geschäftsgrundlage aller „Konzertierten Aktionen“ – und ihrer nicht nur in der Bundesrepublik betriebenen Praxis! - ein nicht nur theoretischer Geniestreich glückte. Nur: was ist ihre Alternative?

Das monetaristische Gegenrezept, den Sozialpartnern die „Inflationsmentalität“ auszutreiben, zur Not mit restriktiver Schocktherapie (Geld- und Kreditentzug, Hoch-Zins bei gleichzeitiger „Abschottung“ vom internationalen Liquiditätsverbund durch Floating der Wechselkurse), ersetzt die

⁷⁾ Die nicht nur theoretischen Unterschiede zwischen Geldillusionen à la Keynes, Wechselkurs-Illusionen à la Friedman, Johnson und anderen Monetaristen behandelt der Verf. ausführlich in: Weltwirtschaft, Vom Wohlstand der Nationen heute, Düsseldorf, Wien 1977, Teil II, Kap. 3 und 4 S. 121 ff.

⁸⁾ Hierzu Hankel, W., Lehner, F., Die gescheiterte Stabilitätspolitik und ihre politischen Folgen: Von der Unvereinbarkeit wirtschaftlicher Monopol- und politischer Konkurrenzsysteme, Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Jg. 21 (1976).

⁹⁾ Hierzu Hankel, W., The Taming of the Petro-Dollar or how safe is the Recycling, German Marshall Fund of the US, Washington D. C. 1975. Neuerdings: Die Dollarschwäche, Gründe und Hintergründe, Zur Neuorientierung der deutschen Wirtschaftspolitik: Exportsubstitution und atlantische Kooperation, Beilage zur Wochenzeitung „Das Parlament“, B 12/78, 25.3.1978.

eine (Geld)-Illusion gleich durch zwei neue: die (Wechselkurs)-Illusion von der finanziellen Abschottung und die (Struktur)-Illusion von der gleichen oder auch nur annähernd gleichen Kredit-Finanzierungsabhängigkeit der Groß- und der Kleinunternehmen.⁷⁾

Weder hat der Übergang zu flexiblen Wechselkursen den bei festen Wechselkursen „automatischen“ Zwang der inneren Nachfrageanpassung auf äußere Ungleichgewichte der Zahlungsbilanz (Reflation bei Überschüssen, Deflation bei Defiziten) spürbar verringert; denn auch bei Floating „müssen“ Defizitländer, wollen sie den abwertungsbedingten Inflationsimport vermeiden, ihre Nachfrage restringieren (Stabilitätspolitik betreiben), Überschußländer – wie die Bundesrepublik -, wollen sie den aufwertungsbedingten Depressionsimport vermeiden, ihre Nachfrage ausweiten oder umschichten (Exportsubstitution betreiben). Noch hat der Übergang zu flexiblen Wechselkursen die Herrschaft der Geld- und Kreditpolitik „im eignen Haus“ wiederhergestellt. Zwar konnten die nationalen Zentralbanken Liquidität und Kredit verknappen wie nie zuvor. Doch wen traf die „Hoch-Zins-Politik“? Einzig und allein die nicht international („Euro-Markt“) kreditwürdigen Klein- und Mittelunternehmen. Sie blieben nicht nur in der Bundesrepublik in den Jahren seit 1973 zu Zehntausenden auf der Strecke, während die international refinanzierungsfähigen Großunternehmen auf die Finanzierungsquellen vor den Toren der Volkswirtschaft auswichen.⁸⁾

Dieser Verlagerungseffekt der Kreditnachfrage ermöglichte es „spielend“, die seit 1973 akkumulierten OPEC-Einlagen (sog. Petro-Dollar) anzulegen. Er machte es aber erforderlich, einen Zusammenbruch dieser Märkte zu vermeiden, der spätestens dann „fällig“ wird, wenn die Euro-Märkte auf natürliche Wachstumsgrenzen stoßen sollten, die es – leider gibt: institutionelle Barrieren der Ausleihetätigkeit der Banken, steigende Risiken, Rückzug der Petro-Dollars usw. Das in der Wirtschaftsgeschichte einmalige Großexperiment der Krisenfinanzierung über internationale (z.B. „Euro“) Märkte läßt sich nicht ewig (oder „grenzenlos“) fortführen; vor allem hat es seinen Preis. Dieser wird in einer „negativen Strukturpolitik“, beträchtlichen „Entzugseffekten“ am Kapital- und Arbeitsmarkt sowie einer permanenten Überproduktion „kommerzieller“ Euro- und Petro-Dollars entrichtet, die der eigentliche Grund des ständigen Kursverfalls des US-Dollars in anderen Währungen bzw. der Weltinflation (die dann zuhause zu Lasten der Vollbeschäftigung bekämpft wird!) sind.⁹⁾

(2) Dies macht die weitere entscheidende Schwäche der monetaristischen Grundannahme deutlich, die auch in der „real“ bereinigten Phillipsgeraden der Abb. 2 enthalten ist. Die zweite Fehlannahme besteht nämlich in dem Glauben, daß in weltmarktabhängigen Volkswirtschaften eine durch schwankende Wechselkurse hinreichend abgeschirmte, quasi-nationale Lohn-, Beschäftigungs- und Stabilitätspolitik möglich wäre.

Sieht man genauer hin, so ist sie überall gescheitert: in den USA, in Großbritannien und in der Bundesrepublik. In den USA verließ man sich unter den „Keynesianern“ Kennedy, Johnson und dem frühen Nixon auf die „Unersetz-“ oder richtiger „Unabsetzbarkeit“ des Dollars als internationales Zahlungsmittel und Reservegeld, inflationierte soviel wie nötig (was objektiv nicht einmal sehr viel war) und ließ sich die daraus resultierenden Zahlungsbilanzdefizite „großzügig“ vom Ausland finanzieren, das den amerikanischen Dollarabfluß zunächst als erwünschten Reservezuwachs gerne aufnahm. In Großbritannien brach man mit dem

„Recht auf die eigene Inflationsrate“ ein und verspielte nicht nur den letzten Rest internationalen Kredits, sondern versäumte auch eine Chance nach der anderen, die Volkswirtschaft rechtzeitig umzustrukturieren. Die inflatorisch finanzierte Vollbeschäftigung konservierte Produktions- und Erwerbsstrukturen (bis hin zu den Organisations- und Denkstrukturen der Tarifpartner), bis die Sanierung unaufschiebbar und recht teuer wurde. In der Bundesrepublik versuchte man es mit dem „Recht auf eigene Stabilität“ bzw. mit dem „Recht auf negative Inflation“. Solange die Weltmärkte stärker expandierten und inflationierten als die Binnenmärkte, konnten Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung dank des Inflationsvorsprungs der Außenwelt verhältnismäßig mühelos über steigende Exportüberschüsse (einen stark wachsenden Außenbeitrag) „importiert“ werden, freilich um den Preis einer einseitigen Exportorientierung und ständigen Abgabe auch im Inland verwendbarer Güter und Dienste (reale Investitions- und Konsumverzichte).¹⁰⁾

(3) Inzwischen sind alle Akteure an ihre Grenzen der Vernachlässigung weltwirtschaftlicher Spielregeln und Zusammenhänge gestoßen. Die USA müssen mit dem Verfall des Dollarkurses fertig werden, was sie nur in Kooperation mit den anderen Partnern können. Großbritannien muß von der Wechselkursillusion, daß Abwertung Nachfragerestriktion ersetzt, Abschied nehmen. Und die Bundesrepublik muß ihre merkantilistische Vorstellung vom „exportgeführten“ Wachstum (à la Kaldor)¹¹⁾ begraben.

Für alle drei großen weltmarktabhängigen und -verflochtenen Volkswirtschaften stellt sich das Problem, welche beschäftigungspolitischen Konsequenzen aus der Öffnung ihrer Volkswirtschaften zu ziehen sind?

3. Internationalisierung des Reallohniveaus; Gewerkschaften: Lohnsetzer oder -anpasser?

(1) Beseitigen oder konservieren schwankende Wechselkurse letztlich die von Land zu Land bestehenden „nationalen“ Preis- und Kostendisparitäten?

„Phillips-Kurven-Keynesianer“ wie Monetaristen glauben jeweils auf ihre Weise daran, daß jedes Land hinter dem Schutzwall schwankender Wechselkurse (die Keynesianer mit, die Monetaristen ohne Geldillusion) „sein“ Stabilitäts- und Beschäftigungsniveau verwirklichen könne. Man müsse „nur“ den Mut zum möglichst „reinen“ (oder „sauberen“) Float mit seinen zwar zeitweilig aber nie für lange auftretenden extremen Kursschlägen aufbringen. In dieser Fundamentalthese sind sich Vollbeschäftigungs-Keynesianer und Stabilitäts-Monetaristen einig als es ihnen vermutlich lieb ist; denn sie ist das Credo ökonomischen, vorzugsweise „monetären Nationalismus“, vor dessen Kon-

¹⁰⁾ Zum Konkurrenzverhältnis „innerer“ und „äußerer“ Vollbeschäftigungspolitik siehe Kaldor, N., Conflicts in National Economic Objectives, Economic Journal, March 1971, S. 1 ff. Kaldor übersieht freilich wie sein Vorbild, die Bundesrepublik der 50er und 60er Jahre, daß Vollbeschäftigung aus Exportwachstum und -Überschüssen nur die Politik eines Landes bei Tolerierung durch alle anderen sein kann und nicht die Politik aller Länder gleichzeitig.

¹¹⁾ Vgl. hierzu die sog. Mundell-Laffer-Hypothese (nach Robert Mundell und Arthur B. Laffer) ausführlich besprochen in des Verf. Weltwirtschaft, op. cit. Teil II, Kap. 5 S. 195 ff. und die dort zitierte Literatur.

¹²⁾ Siehe Hayek, F. A., Monetary Nationalism and International Stability, London, New York, Toronto 1937. Inzwischen ist Hayek freilich von seiner damaligen These abgerückt. In seiner Schrift: Denationalisation of Money (Institute of Economic Affairs) London 1976 plädiert er für eine Re-Privatisierung des Geldes und des Zahlungsbilanzausgleiches, ohne die damit verbundenen inflatorischen Gefahren ernst zu nehmen.

¹³⁾ Siehe Fußnote 7)

¹⁴⁾ Siehe Laffer, A. B., The Phenomenon of World Inflation, A Study in International Market-Integration in: Meiselman, D. L., Laffer, A. B., (eds) The Phenomenon of Worldwide Inflation, American Enterprise Institute for Public Research, Washington D. C. 1975 S. 27 ff.

Sequenzen prophetisch F.A. Hayek bereits 1937 warnte.¹²⁾ Nach diesem Credo verbindet der Wechselkurs – seiner stets „richtigen“ Marktbewertung überlassen – wie ein Fahrstuhl, zwar die national verschiedenen Preis- und Kostenetagen, verändert aber die Höhe dieser Etagen selbst nicht. Der Preis- und Kostenausgleich findet nicht in der eigenen Währung statt, sondern (dank der Umrechnungsfunktion des Kurses) nur in der anderen (Fremd-)Währung. Weil es gleiche Dollar- oder Pfund-Sterlingpreise und -Kosten gibt, muß es (um den Kurs differierende) Preis- und Kostenunterschiede *in der eigenen Währung geben*.

(2) Demgegenüber hielten schon die Klassiker (Hume, Smith, Ricardo, Mill) daran fest, daß es jenseits des „Geldschleiers“ einen „realen“ Preis- und Kostenausgleich gebe: durch Faktormobilität und Handel. Die beiden US-Ökonomen Robert Mundell und Arthur Laffer haben ähnliches für den „Wechselkursschleier“ nachgewiesen.¹³⁾ Verbessern sich z.B. aufgrund einer Aufwertung der D-Mark die „terms-of-trade“ der Bundesrepublik, wird das Ausland seine Exportpreise in D-Mark *berauf-*, nicht herabsetzen, um seinen „terms-of-trade“-Nachteil wieder wettzumachen. Verschlechtern sich aufgrund einer Abwertung des US-Dollar die „terms-of-trade“ der USA, werden die US-Exporteure ihre Exportpreise ebenfalls *herauf-* nicht herabsetzen, schon um sicherzugehen, daß sie für ihr Produkt denselben Gegenwert erhalten, wie vor der Abwertung. Laffer, der diese Theorie über einen Beobachtungszeitraum von 80 Jahren empirisch getestet hat¹⁴⁾, kommt zu dem Ergebnis, daß es ohne die nur kurzfristig „störenden“ Auf- und Abwertungen schon längst ein *welteinheitliches* – von den USA allerdings entscheidend beeinflusstes – *Preis- und Kostenniveau* gegeben hätte.

Die nationalen Preis- und Kostenetagen sind eben nicht nur über die (Wechselkurs-Fahrstühle indirekt, sondern durch den Verkehr auf ihren Zwischentreppen (Mobilität, Handel, Kommunikation) direkt verbunden. Das Ergebnis ist ein realer und nicht bloß nominaler Ausgleich der Kaufkraftparitäten über die Folgen der jeweiligen Wechselkursänderung. Diese Arbitrage kann manchmal auch höchst gewaltsam ablaufen, wenn z.B. Arbeiter in Polen oder der DDR für ihren Nominallohn „volle Schaufenster“ oder „West-Autos“ verlangen, weil dies der Real-Kaufkraft ihrer westlichen Kollegen für dieselbe, wenn nicht gar geringere Arbeitsleistung entspricht!

(3) Ein mehr oder minder einheitliches Real-Lohnniveau in allen Staaten der westlichen Welt (resp. die „Ahnung“, das es so etwas gibt), verändert die „Freiheitsgrade“ nationaler (Nominal)Lohn- und (realer) Beschäftigungspolitik. Denn:

a) Die nationalen (Nominal-) Lohnansprüche der Gewerkschaften und ihrer Mitglieder werden weit mehr international beeinflusst als den Akteuren *bewußt* wird, wobei nicht selten Wunsch- oder Phantasienormen den Ausschlag geben. Jedenfalls bestimmt der (Lebens-) Standard des höchstentwickelten Weltwirtschaftspartner (der USA) weitgehend die Ansprüche der noch weniger entwickelten Länder, eine Kette die nicht in der Bundesrepublik, sondern im ärmsten Entwicklungsland endet!

Die unabweisbare Folge: Unterhalb des US-Niveaus herrscht eine relative, progressiv zum Entwicklungsstand steigende „Überteuering“ nationaler Arbeitskraft. Diese wiederum verstärkt die Tendenz zur „Über-Rationalisierung“: Arbeitskräfte werden stärker als an sich (aufgrund der „natürlichen“ Faktorpreisrelationen) angebracht gegen Kapital-Einsatz substituiert.

Daher ist die Rate „struktureller“ Arbeitslosigkeit da am höchsten, wo die relative Überteuering der Arbeit am stärk-

sten ins Gewicht fällt, nämlich in den ärmsten Entwicklungsländern.

b) „Steht“ das internationale (Real-) Lohnniveau mehr oder minder „fest“, ist mit nationalen Unterbietungen der Nominallöhnen (im Sinne der SVR- oder Arbeitgebervertretungen) nichts mehr auszurichten. Kurzfristig würden vielleicht die Gewinne steigen (falls die Gesamtnachfrage unverändert bleibt und die marginale Sparneigung ab – statt zunimmt). Aber sobald Gewinn- statt Lohninflation sichtbar wird, führt diese zu neuen und vermutlich überzogenen Forderungen, Unruhen „an der Basis“, „Spontan-Streiks“ und all den anderen Formen ungeregelter „Lohn-Arbitrage“, mit denen auch in der Vergangenheit Disparitäten zum internen Gewinn- und äußeren Reallohniveau „überbrückt“ wurden. Langfristig kommt es dagegen zur Doppelanpassung entweder – bei fortbestehender Wechselkursillusion – über höhere Auslandspreise und -gewinne und daran „angehängte“ Löhne, oder, was heute, nach Verfliegen aller Wechselkursillusionen, wahrscheinlicher ist, (ver)führt die innere „Lohndisziplin“ zur Selbstaufwertung der Währung auf den (hochspekulativen) Devisenmärkten!

Mit anderen Worten: Die stark außenhandelsabhängige und -verflochtene Volkswirtschaft kann sich wegen der (nur dem Gewicht nach!) starken Stellung ihres Exportsektors keine – wie auch immer inszenierte – „Verschlechterung“ ihrer terms-of-trade (die ihre Wettbewerbsposition „verbessert“) verschaffen: bei festen Wechselkursen paßt sie sich über Preise, Gewinne und Löhne, bei voll-flexiblen Wechselkursen über die Aufwertung der Währung an. Geschieht aber letzteres, dann „verliert“ der Exportsektor an Gewinnen, was er (zu Hause) an Kostensteigerungen spart. Umgekehrt gewinnt der nur auf den Import angewiesene Inlandssektor dank Aufwertung und billiger ausländischer Vorleistungen erheblich an Kostenelastizität und innerer Wettbewerbsstärke. Aber: Ob er die neuen Gewinnspielräume in Investitionen und neue Arbeitsplatzangebote an die Volkswirtschaft umsetzt – wie z.B. der Sachverständigenrat von 1977/1978 in der Tz. 306 etwas zu pauschal behauptet – hängt ganz und gar vom Gesamtverlauf der Inlandskonjunktur und ihrer Aussichten ab. Sind und bleiben die Erwartungen depressiv, wird jede Ertragsverbesserung auch hier „gespart“ und nicht „investiert“, wie der Verlauf dieser Krise bisher noch jedes Jahr seit 1973 bestätigt hat.

Fazit: Kann man langfristig nicht (mehr) mit Wechselkursillusionen rechnen, „lohn“ sich auch keinerlei „Lohnpausen“ im Sinne der Sachverständigenrats- und Arbeitgeberempfehlungen aus jüngster Zeit, jedenfalls nicht im Sinne eines quasi-automatischen Mehrangebot von Arbeitsplätzen, weil „billige“ Arbeit zu vermehrter Nachfrage nach Arbeit führe. Im Gegenteil: Da das Exportprodukt *zum vorgegebenen Weltmarktpreis in Auslandswährung* abgegeben wird (und werden muß), würde Lohnenthaltbarkeit „nur“ die Gewinn- und Kapitalbasis der Unternehmen stärken, aber nicht (oder jedenfalls nicht automatisch) deren Umsatz- und Produktionsmengen, die Voraussetzung jeder nachhaltigen Beschäftigungssteigerung sind. Die Gewerkschaften riskieren als Folge ihrer „Vernunft“ nur den gegen sie und ihre Ordnungsfunktion gerichteten „wilden Streik“, wie bei jeder anderen erkennbaren Gewinninflation auch.

(4) Wenn somit letztlich die nationalen Gewerkschaften bewußt oder unbewußt als Reallohnadjuster nicht -setzer handeln, und bei Strafe des Verlustes ihrer Organisation letztlich auch so handeln müssen, dann bestimmt national mehr oder minder ausschließlich die – bei diesem Lohnniveau – zu erwartende – *Nachfrage der Arbeitgeber* die reale Beschäftigung der Arbeitnehmer, in Quantum, Qualität und Verteilung.

Dies ist – und bleibt! – der unzerstörbar richtige Kern der Keynes'schen Lehre, die trotz aller Anachronismen, Fehl- und Überinterpretationen „richtiger“ und „aktueller“ ist als jede Spielart jedweden Monetarismus und seiner Doktrin von der selbsttätigen „realen“ Anpassung. Nur ist damit in keiner Weise gesagt, daß

- die Arbeitgeber eine ihnen innewohnende Tendenz zum Angebot realer Vollbeschäftigung hätten. Warum auch, da sie diese weder kennen noch angesichts der ihnen aufgegebenen Option zwischen Arbeit und Kapital-Kombinationen zu wählen, kalkulieren können?

- die Wirtschafts-, Währungs- und Finanzpolitik *jedes* Nachfragedefizit, das der Vollbeschäftigung im Wege steht, zeit- und ortsgerecht ausgleichen könnte; denn die Regierung kann zwar *nominelle* Nachfrage in den Kreislauf pumpen, aber weder deren Real-Gehalt noch deren *Verwendung* bestimmen. Nachfrage kann stets durch Inflation (Preiserhöhung) real und durch Liquiditätspräferenz (Hortung) nominal zerstört werden!

Vollbeschäftigung ist und bleibt daher ein politisch vorrangiges, aber gleichwohl äußerst schwierig zu verwirklichendes Ziel, das sich nur bei glücklichem Zufall – siehe die nicht nur in der Bundesrepublik „glücklichen“ 60er Jahre – durch das Laissez-faire der Tarifvertragsparteien selbstverwirklicht. Vollbeschäftigungspolitik verlangt aber in der weltoffenen und -abhängigen Volkswirtschaft, als deren Symbol das 1973 eingeführte Floating gelten kann, auch mehr als bloße („globale“, in Wahrheit: „nationale“) Steuerung der (nominalen) Gesamtnachfragen (vgl. dazu auch Punkt V).

4. Unternehmens-cash-flow und die Folgen: Minimierung der Lohnsummen, Maximierung der Abschreibungen

(1) Wovon hängt die Unternehmer-Nachfrage nach Arbeit ab? Sie wird bestimmt durch ihre Absatz- und Produktionspläne (d.h. durch die falsche oder richtige Einschätzung ihrer Märkte) und natürlich durch die relativen Faktorpreise von Kapital und Arbeit: Zins und Lohn. Es wird jedoch bei der öffentlich diskutierten Frage nach dem Kombinationsverhältnis von Kapital und Arbeit im Produktionsprozeß meist ein Dispositionsfaktor übersehen, der heute dieses Kombinationsverhältnis nachhaltiger bestimmt als die relativen Faktorpreise: der (groß-) betriebliche cash-flow und die Kosten der Liquiditätsbeschaffung.

Unternehmen, zumal große mit weltweitem Aktionsradius, kalkulieren längst nicht mehr ihre Produkteinheiten, sondern ihre Produktprogramme, meist aber das Unternehmen als Ganzes, wobei Programm- und Produkterlöse als Teileinnahmeposten eines Gesamtbudgets figurieren. Dieses über mehrere Jahre vorausgeplante Unternehmensbudget zerfällt für den maßgeblichen Finanzplaner, der die erforderlichen Finanzmittel möglichst billig zu beschaffen hat, einerseits in die Liquiditätsmassen, die dem Unternehmen periodisch „verloren“ gehen, also permanent ersetzt werden müssen, sei es aus Gewinnen, äußeren Kapitalaufstockungen oder Krediten (Verschuldung), und andererseits die Liquiditätsmassen, die ständig „revolvieren“, weil sie wieder hereinkommen, und folglich auch nur „überbrückt“ werden müssen. Die Lohnsummen müssen dabei ständig ersetzt werden, Abschreibungen nur überbrückt werden (bis sie im Preis der verkauften Produkte wieder hereinkommen). Daher wird jeder rational geleitete und finanzierte Betrieb die natürliche Tendenz haben, seine dauernden Liquiditätsbela-

stungen (z.B. aus der Lohnsumme) zu minimieren, seine dauernde Liquiditätsregeneration (z.B. aus den Abschreibungen) zu maximieren.

Es kommt hinzu, daß das Unternehmen dadurch eine zusätzliche „reale“ Kostenelastizität gewinnt: Löhne „muß“ es zahlen, kann es nie schuldig bleiben, und wenn es sich der Lohnzahlung wegen selbst verschuldet. Dagegen kann es Abschreibungen in konjunkturell schwierigen Zeiten „strecken“. Karl Marx' berühmte Klassifikation, wonach Kapitalkosten (Abschreibungen) „festes“, Lohnausgaben dagegen „variables“ Kapital darstellten, stellt sich daher in der modernen Unternehmung auf den Kopf. Löhne (sein Faktor v) sind „konstantes“ Kapital, Abschreibungen (sein Faktor c) dagegen „variables“ Kapital.¹⁵⁾

Die Folge: Weniger die (nominalen) Lohnsätze als vielmehr die (nominalen) Lohnsummen sind maßgeblich für die Frage, wieviel Arbeit, bzw. wieviel Kapital in einem rational geführten Unternehmen tätig sein sollen. Das heißt, selbst wenn die Lohnsätze niedrig gehalten würden (z.B. im Sinne der Empfehlung des Sachverständigenrats 1977/1978), legt es das Gebot der Lohnsummenminimierung nahe, deswegen *nicht* die Beschäftigung auszuweiten (wie es die Logik des Sachverständigenrats in der Tz. 241 verlangt).

(2) Die unverkennbaren Vorzüge der Budgetierungsmethoden und des cash-flow-Denkens haben aus Großunternehmen nicht nur rational disponierende „Finanz“-Gesellschaften, oftmals *Quasi-Banken* gemacht, deren finanzielle Aktiva heute nicht selten ihre Sachausrüstung übertreffen; sie haben ihnen auch ein ganz neues Verhältnis zur Verwertung von Innovation und technischem Fortschritt gelehrt. Wenn eine noch so teure (und vielleicht noch nicht einmal restlos erprobte) Anlage innerhalb kurzer Fristen abgeschrieben werden kann und dennoch Lohnsummen spart, stärkt sie in jedem Fall die Eigenkapitalbasis und mindert den Verschuldungsbedarf. Sie ist schon aus *diesem* Grund interessant, und nicht nur, weil sie die Stückkosten senkt!

Mit anderen Worten: Weltwirtschaftliche Reallohnführerschaft und der unaufhaltsame „Ver-Bankungs-Prozeß“ der ihren cash-flow und ihr Budget planenden Großunternehmen verengen die Spielräume einer aktiven Lohn-Beschäftigungspolitik auf beiden Seiten der Tariffrent. Die Gewerkschaften als organisierte Arbeits-Anbieter sind in ihrer „Preis“- (Nominallohnsatz-) Politik angebunden; sie können sich nicht allzuweit von den internationalen Reallohn-Vorstellungen entfernen, gleichviel, ob diese realistisch, übertrieben oder untertrieben sind. Den Unternehmern sind in der realen Ausdehnung der Beschäftigung (ihrer Nachfrage nach Arbeit) nicht nur äußere, von den Märkten gesetzte Grenzen gezogen, sondern – je mehr sie modernisieren – auch innere, die sich aus Organisation und Disposition in ihren Unternehmen ergeben. Weil sie mehr die *Lohnstimme* als der *Lohnsatz* interessiert, reagieren sie auf eventuelle Lohn-Stillhalteabkommen allenfalls taktisch und kurzfristig. Ihr langfristiger Vorteil liegt eindeutig in der möglichst weitgehenden Substitution von den das Unternehmen belastenden Zahlungen (z.B. für Löhne) durch planungssichere Mittelzuflüsse (z.B. aus Abschreibungen).

(3) Dieses Unternehmerverhalten ist im übrigen weit weniger „kapitalistisch“ oder „monopolkapitalistisch“, wie manche,

¹⁵⁾ Der Verfasser hat auf die Bedeutung des „cash-flow“ für Kapital- und Arbeitsintensität der Produktionsprozesse sowie das davon beeinflusste Konjunktur- und Preisklima erstmals in seiner Währungspolitik o. cit. S. 61 aufmerksam gemacht und von einer „technisch-motivierten“ Inflationsrate gesprochen. Siehe außerdem: der Verf. in op. cit. der Fußnoten 8 und 9.

¹⁶⁾ Vgl. hierzu: Finley, J. M., Die antike Wirtschaft, dtv (München) 1977, S. 65 ff. Außerdem Hankel, W., Caesar-Goldene Zeiten führt' ich ein, Berlin, München, 1978, S. 193 ff.

wenn nicht gar die meisten Systemkritiker annehmen. Marx irrte sich vor hundert Jahren, als er aufgrund der damaligen „Hungerlöhne“ der damaligen „industriellen Reservearmisten“ auf eine Präferenz der „mehrwerthungrigen“ Kapitalisten nach *arbeitsintensiver* Technik (und Investition) schloß, die zwar (system-) logisch gewesen wäre, aber nicht zu erkennen war. Der technische (Maschinen-) Fortschritt war auch damals derart „in“, daß man ihm trotz relativer Übersteuerung frönte!

Das Gegenbeispiel bietet die spätrömische Antike. Nichts hatte sich in den gut hundert Jahren zwischen dem Tode des letzten „guten Kaisers“ (Marc Aurel) und dem ersten großen Reformkaiser (Diocletian) so sehr verteuert wie der Preis des Produktionsfaktors Sklavenarbeit. Trotzdem hielt man an der „unrentablen“ Form arbeitsintensiver Technik (und Investitionen) fest, obwohl die römische Kriegstechnik ein reiches Arsenal auch für friedliche Zwecke nutzbarer „Maschinen“ bot.¹⁶⁾

Damals waren eben – anders als im 19. Jhdt. – Menschen „in“, und (noch) nicht Maschinen.

Mit anderen Worten: Die Vorstellung, daß Technik und Innovation und somit auch die Grade der Arbeits- und Kapitalintensität Resultanten der jeweiligen (mehr oder minder „natürlichen“) Faktorpreise seien, läßt sich zwar „logisch“ begründen und fordern, aber nicht empirisch belegen – weder heute noch in der Vergangenheit. Dies hat im übrigen auch seine „politischen“ Vorteile. Denn wie könnte sonst z.B. eine den Preis für den Faktor Kapital ständig manipulierende Währungspolitik begründet werden, die im Boom, wenn Arbeit durch Kapital substituiert werden müßte, den Zins verteuert und in der Depression, wenn Kapital durch Arbeit ersetzt werden müßte, das Übel der „zu hohen Löhne“ durch das Gegengift „hochbleibender Zinsen“ kuriert? Diese Politik läßt sich doch nur dann – und solange – vertreten, wie man letztlich von der Abhängigkeit der Investitionen von der Gesamtnachfrage und nicht von den Faktorpreisen Lohn und Zins überzeugt ist.

5. Arbeitsmarkt- statt Einkommensprojektionen; internationale Ordnungs-, nationale Sozialpolitik

(I) Die Schlußfolgerungen aus alledem lassen sich thesenartig wie folgt zusammenfassen:

- Nationale Vollbeschäftigungspolitik kann sich nicht auf die „Vernunft“ der Sozialpartner (allein) verlassen; nicht, weil es diese nicht gibt, sondern weil diese *nicht ausreicht*. Denn mit fortschreitender Entwicklung der Unternehmensgrößen und Marktradien und mit der Öffnung bislang nationaler Volkswirtschaften zu Segmenten einer funktionierenden Weltwirtschaft divergieren zunehmend Ziele und Interessen: Unternehmer planen zunehmend weltwirtschaftlich, Gewerkschaften agieren (obwohl viele ihrer „Parameter“ ebenfalls weltwirtschaftlich vorgegeben werden) volkswirtschaftlich.

Auch die Reaktionen der dem *internationalen* Wettbewerbsprozeß ausgesetzten Unternehmen und der an *nationalen* Wohlfahrtskriterien orientierten Gewerkschaften, lassen sich – je länger dieser Prozeß andauert und fortschreitet – immer weniger auf den gemeinsamen Nenner bringen: ein möglichst hohes, das *national* verfügbare Arbeitskräftepotential ausnutzendes Beschäftigungsangebot der – vielfach monopolistisch strukturierten und unter technologischen Rationalisierungsdruck stehenden – Arbeitgeber.

Hinzukommt, daß aus den in den Teilen III und IV dargelegten Gründen (alternative Preis- oder Wechselkursanpassung

bei vorgegebenen „terms-of-trade“ und „Liquiditätspräferenzen“ der „cash-flow-Planer“) die Substitutionselastizität von Arbeit und Kapital in weltoffenen und exportwachstumsgeführten Volkswirtschaften „einseitig“ wird: (*Nominal-*) *Lohnsteigerungen beschleunigen die Rationalisierung, während relative (Nominal-) Lohnkonstanz den Prozeß nicht wieder umdreht* – im Gegenteil: hohe *Lohnsummen* sind unabhängig von der Höhe des *Lohnsatzes*. Dies ist ein starkes Motiv von Substitution und Arbeitskräfterationalisierung, die im übrigen weit stärker von (kulturellem) Milieu- als ökonomischen Kostenfaktoren abhängen, als gemeinhin unterstellt wird, siehe die Untertechnisierung des Alten Rom, die Ubertechnisierung zu den Zeiten von Marx!

- Nationale Vollbeschäftigungspolitik kann sich aber auch nicht mehr *allein* auf die Wirkungen „globaler“ (= nationaler) Gesamtnachfragesteuerung verlassen. Zwar ist die im „Keynesianismus“ unterstellte Abhängigkeit des unternehmerischen Beschäftigungsangebots von der volkswirtschaftlichen Gesamtnachfrage im Prinzip „richtiger“ und „aktueller“ als die „monetarische“ Vorstellung einer stets intakten Gesamtnachfrage, die „ungestört“ die notwendigen Realanpassungen „von selbst“ vollziehe; doch kann keine „keynesianisch“ agierende Regierung „Real“- und Verteilungswirkungen „ihrer“ Nachfragesteuerung mit letzter Sicherheit vorausplanen. Ihre nominale Nachfrage kann nominal wie real „versickern“: durch Hortung (Liquiditätspräferenz) und durch Preis- statt Mengenreaktionen (Inflation). Hinzukommen die externen Wirkungen auf die Auslandsmärkte, wenn bei Floating keine Wechselkursillusionen mehr vorliegen.

Nachfrageorientierte Vollbeschäftigungspolitik ist daher nach Verflüchtigung der „idealen“ Wachstums- und Außenwirtschaftsbedingungen der Jahre vor 1973 mit zu vielen Unwägbarkeiten und Risiken behaftet, um weiterhin als Alleinstrategie gelten zu können.

(2) Die Folgerung aus dem Befund: Die traditionelle *Einkommenspolitik*, genauer, die politische „Technik“ über reale und nominale Einkommensprojektionen, die Spielräume für (Einkommens-) Wachstum und Verteilung abzugreifen und von dorthin soziale Friedens- und Vollbeschäftigungssicherung zu betreiben, ist „verbraucht“. Ihre Fehlergrenzen und -möglichkeiten schaffen weit mehr Planungunsicherheiten als -Sicherheiten. Dies gilt für alle Beteiligten:

Sozialpartner, Investoren, Regierungen, die auf diese Weise nur ihre „Glaubwürdigkeit“ verspielen. Was dagegen nottäte, wäre:

- eine aus *Arbeitsmarktprojektionen* abgeleitete *Beschäftigungspolitik*, die das zu erwartende Angebot an Arbeitskräften und Arbeitsplätzen im Vorhinein zu erfassen sucht, um die Vorausdaten einer gezielten Arbeitsbeschaffung und Vollbeschäftigungspolitik zu gewinnen;

- eine dazu korrespondierende *aktive Arbeitsplatzpolitik*, die die unternehmerische Arbeitsplatzinvestition fördert z.B. durch Steuerprämien (Afa), Zuschüsse aus der Arbeitslosenversicherung (die dadurch zu einer Prämie auf Arbeit statt - wie bisher Nicht-Arbeit würde), sowie flankierend dazu

- eine *Technologiepolitik*, die Gegengewichte setzt gegen das Ausufernde der zu kapitalintensiven Ubertechnisierung und Uberrationalisierung, die das Technologiegefälle nicht nur *zwischen* den Volkswirtschaften (der Industrie- und Entwicklungsländer), sondern auch *innerhalb* der Volkswirtschaften (zwischen Groß- und Kleinunternehmen) unüberbrückbar machen, z.B. durch Umwandlung von „Lohnsummen“ – in „Abschreibungs“steuern u.ä.

Entscheidend ist, daß man Wirtschaftspolitik in Zukunft weniger vom Einkommen und Vermögen her plant, sondern vom menschlichen Arbeitsplatz her, *der wirtschaftlichen Existenzgrundlage schlechthin*, die inzwischen in den Industrieländern wieder genau so unsicher geworden ist wie in den Entwicklungsländern „dank“ Entwicklungen, die wir nicht mehr im Griff haben. Entscheidend ist auch, daß das traditionelle Verhältnis von nationaler und internationaler politischer Aktivität buchstäblich auf den Kopf – oder richtiger auf die Füße – gestellt wird. „Ordnungspolitik“ im Sinne der Wettbewerbsregeln und der Weltinflationbekämpfung kann

- wie die Seuchenbekämpfung – nur durch *internationalen* Konsens und *übernationalen* Gremien (Weltkartellbehörde, Weltzentralbank oder ihre Vorläufer) garantiert werden. „Sozial-“ und „Vollbeschäftigungspolitik“ kann auf Dauer nur im Rahmen dieser inter- oder übernational gesicherten Ordnung *national* erfolgreich betrieben werden. Nur mittels solch kombinierter Maßnahmen wird es in der vor uns liegenden schwierigen Dekade möglich sein, die Weltinflation zu bekämpfen und die innere Vollbeschäftigung der Nationen (Mehrzahl, nicht Einzahl) trotzdem wiederherzustellen.