

3.2 Die Förderung der Arbeitslosigkeit durch die Tarifautonomie

Bei sonst gleichen Umständen wirkt sich die Erhöhung der Arbeitsentgelte infolge der Ersetzung der Arbeitskräfte für denjenigen Teil der Beschäftigten nachteilig aus, der **arbeitslos** wird. Eine Verhinderung dieser Folge liegt nicht in der Macht der Gewerkschaften.

Wenn man sich grundsätzlich darüber im klaren ist, daß die in den letzten Jahrzehnten entstandene und die Weltwirtschaft einbeziehende **weltwirtschaftliche Arbeitsteilung** einerseits und die altertümliche, an das Inland gebundene autonome gewerkschaftliche Lohnfindung im Rahmen der - nur in der Bundesrepublik Deutschland in dieser extremen Form bestehenden - **Tarifautonomie** andererseits miteinander kollidieren und Hunderttausende Inländer (oder gleichgestellte Ausländer im Inland) arbeitslos gemacht haben, so ist es zweckmäßig, diese Entwicklung zu Ende zu betrachten.

Die bisherige Entwicklung - soweit sie die Arbeitslosigkeit durch **Importe** betrifft - beruht darauf, daß im Ausland dank niedrigerer Arbeitsentgelte, Steuern, Energiekosten oder sonstiger Standortvorteile billiger erzeugte Güter hier im Inland billiger angeboten und dadurch inländische technische Kapazitäten und Arbeitskräfte beschäftigungslos gemacht werden. Soweit sich die ausländischen standortgebundenen Vorteile auf das Inland nicht übertragen lassen - Verringerung der Steuern und Abgaben, billigere Energie -, bleibt nur die Anpassung bei den Arbeitsentgelten, soweit keine Umqualifizierung der Arbeitskräfte möglich ist. Aber auch das geht natürlich nur solange, wie die Qualifizierung im Ausland nicht schneller fortschreitet.

Bei den genannten importierten Gütern handelt es sich um solche, deren Erzeugung im Inland nicht standortgebunden ist. Soll die im Inland standortgebundene Herstellung von Gütern - d.i. im wesentlichen der Hoch- und Tiefbau und stationäre Anlagenbau - billiger werden, muß man, neben Materialien, billigere Arbeitsleistungen importieren. Die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung zwingt dazu, auch hier die billigsten Leistungen in Anspruch zu nehmen.

Man nehme als einfaches Beispiel an, daß etwa alle Gebäude, Industrieanlagen u.a., die im weitesten Sinne der Produktion dienen, im Ausland

erheblich billiger erstellt werden als im Inland. Naturgemäß werden auch die unter ihrer Nutzung gefertigten Importgüter billiger sein. Die Wettbewerbsfähigkeit des Inlands leidet mit der Folge der Arbeitslosigkeit.

Man stößt damit allgemein auf das Problem des **Imports von Dienstleistungen**, die durch ausländische Arbeitskräfte im Ausland mit Wirkung für das Inland (Reparatur von Schiffen und Flugzeugen, Verwaltungsdienstleistungen wie Handel-, Versicherungs- und Bankdienstleistungen, Konstruktionsarbeiten und Datenverarbeitungsdienstleistungen) oder durch ausländische Arbeitskräfte im Inland erbracht werden.

Sofern Leistungen durch ausländische Arbeitskräfte im Inland erbracht werden, kann man nun mit dirigistischen Maßnahmen und entsprechendem Kontrollapparat versuchen, die Entgelte für die ausländischen Arbeitskräfte denen der inländischen gleichzusetzen. Damit wird aber das Problem nicht beseitigt, sondern allenfalls aufgeschoben. Diese Mindestentgeltzahlung setzt nämlich voraus, daß Entgelte **im Inland** gezahlt werden. Wenn die Entgelte im Ausland durch das dort einstellende Unternehmen dem inländischen Leistungsempfänger nur insgesamt in Rechnung gestellt werden, scheitern auch die dirigistischsten Maßnahmen mangels Kontrollmöglichkeiten (zu hoher Aufwand).

Der inländischen Arbeitslosigkeit kann auf solche Weise nicht abgeholfen werden, oder aber die Arbeitsleistung von Ausländern im Inland muß insofern weit gänzlich ausgeschlossen werden. Dann fragt man sich aber, mit welchem Recht inländische Unternehmen die Nutzung billiger ausländischer Arbeitskräfte zu Dienstleistungen verwehrt werden kann, während mit niedrigen Arbeitsentgelten produzierte Sachgüter beliebig importiert werden dürfen.

Substitution von Arbeitskraft

Faßt man die Gedanken zur **Substitution** noch einmal zusammen, so erkennt man zwei unterschiedlich determinierte Vorgänge der Strukturänderung:

Die Substitution von Arbeitskraft ist nicht, oder zumindest nicht kurzfristig, eine Folgewirkung von Erhöhungen der Arbeitskosten, zumal die Wirkung - durch die hier anschließend noch zu erörternde Weitergabe der

erhöhten Arbeitskosten in den Produktpreisen - wenn nicht ausgeglichen, so doch gemildert wird.

Soweit es die Ersetzung von Arbeitskraft durch Kapital betrifft, handelt es sich um eine seit über hundert Jahren ablaufende Entwicklung, die der Fortschritt der Technik mit sich gebracht hat und die infolge der Verbilligung der Güter die Grundlage für den allgemein gestiegenen und noch steigenden Lebensstandard bildet. Sie wird durch die tendenzielle Verteuerung der Arbeitskraft vielleicht hier und da beschleunigt, aber nicht aufgelöst. Es findet keine Verteuerung der Produkte statt, so daß sie nicht durch Importgüter ersetzt werden.

Deshalb ergibt sich: Wenn in den jeweils anderen Branchen die wirtschaftliche Situation so expansiv ist, daß die Investoren durch ausreichende Investitionen genug Nachfrage schaffen, so braucht die Strukturveränderung keine Beschäftigungsminderung nach sich zu ziehen. Bei steigendem Sozialprodukt könnte die höhere Produktivität sich auch in verringerter Arbeitszeit niederschlagen.

In diesem Fall der (langfristig angelegten) permanenten Substitution von Arbeitsleistung durch sachliche Produktionsmittel hat die Verteuerung der Arbeitskosten nur bedingten Einfluß auf eine Zunahme der Arbeitslosigkeit.

Soweit die Substitution der inländischen Arbeitskraft durch billigere Arbeitskraft im Ausland (Verlagerung der Arbeitsplätze dorthin oder ein fach Import der dort gefertigten Güter) geschieht und dadurch die inländischen Arbeitskräfte arbeitslos werden, ist dies eine unmittelbare Folge der Verteuerung der Arbeitskosten und zugleich der internationalen Arbeitsteilung.

Internationale Arbeitsteilung

Der Wettbewerb endet nicht an der Landesgrenze, sofern freier Warenaustausch gegeben ist. Damit ist aber auch die Preisbildung im Inland nicht mehr nur für Sachgüter, sondern über sie **auch für Arbeitsleistungen** nicht mehr unabhängig vom Ausland, d.h. die **internationale Arbeitsteilung in der Wirtschaft** läßt eine autonome Überhöhung der Arbeitsentgelte durch Organisationen der unselbständig Beschäftigten - Gewerkschaften - nicht zu.

(Das bedeutet deswegen nicht, daß die inländischen Arbeitsentgelte auf das Niveau der Arbeitsentgelts im Ausland herabgesetzt werden müßten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Sie können umso höher sein, je höher ihre Produktivität in Verbindung mit dem Einsatz von Produktionsmitteln ist. Es darf nur der endgültige Produktpreis nicht über dem entsprechenden Importpreis liegen.)

Die Verteuerung der Arbeitsentgelte brauchte nicht zu Arbeitslosigkeit zu führen, wenn die Strukturveränderung so vor sich ginge, daß die durch die Importe freigesetzten Arbeitskräfte von Wirtschaftszweigen mit höherer Produktivität aufgenommen würden. Ob eine solche Aufnahme stattfinden kann, hängt natürlich davon ab, ob es noch andere expandierende Wirtschaftszweige mit einer solch hohen Produktivität gibt, daß die Erträge die hohen Arbeitskosten decken können. Die Aufnahme hängt dann von der Investitionsbereitschaft dieser Unternehmen ab. Es sollte deshalb vor einer Verteuerung der Arbeitsentgelte geprüft werden, ob anderswo eine Aufnahme stattfinden kann.

In der Wirklichkeit der Bundesrepublik Deutschland schreitet allerdings stellenweise die Erhöhung der Entgelte und die selbstverursachte Freisetzung von Arbeitskräften schneller voran, als die übrigen Wirtschaftszweige die Freigesetzten aufnehmen können. Deshalb bringt die Erhöhung der Arbeitsentgelte für einen Teil der Beschäftigten den Nachteil der zeitweiligen Arbeitslosigkeit mit sich. Soweit allerdings Strukturveränderungen zu einem günstigeren Ertragsverhältnis im Ausland schon weiter fortgeschritten sind, bringt die Entgeltsverteuerung im Inland nur noch die Folge der Arbeitslosigkeit mit sich.

Der Ausgleich der Arbeitskostenerhöhung durch die Erhöhung der Produktpreise

Während durch die mehr oder weniger langfristig eintretenden Ausgleiche der Arbeitskostenerhöhungen durch Einsatz von Produktionsmitteln oder durch billigere (ausländische) Arbeitsleistungen nur ein unberechenbarer Teil der unselbständig Beschäftigten betroffen - das heißt: arbeitslos - wird, trifft der Ausgleich durch Erhöhung der Verkaufspreise für die abzusetzenden Erzeugnisse, soweit nicht niedrigere Importpreise die Erhöhung

verhindern, alle Einkommensempfänger, selbständig und unselbständig Beschäftigte, in unberechenbarer Höhe.

Im Gegensatz zu der (langfristig und auch permanent verlaufenden) Faktorensubstitution erscheint als wirklich aktuelle kurzfristige Reaktion auf die Erhöhung der Arbeitskosten und zum Ausgleich der Ertragseinbußen die Erhöhung der Erzeugnispreise, wobei die "Erzeugnisse" auch Dienstleistungen sein können.

Beim Staat würde die Erhöhung der Arbeitskosten zu einer Steuererhöhung oder dem Ausbleiben von Steuersenkungen führen.

Der Ausgleich der Gewinneinbußen durch Preiserhöhungen wird besonders dadurch erleichtert oder sogar gefördert, daß üblicherweise bei den Erhöhungen der Arbeitsentgelte die konkurrierenden Unternehmen ganzer Wirtschaftszweige - nur im Inland! - gleichmäßig betroffen werden. Infolgedessen ändert eine gemeinsame Reaktion in Form der Erhöhung der Produktpreise insoweit die Konkurrenzverhältnisse nicht. Der Preiswettbewerb spielt sich dann auf höherer Ebene ab.

Diese Ausgleichsreaktion der Preiserhöhung bietet sich schon deshalb an, weil es einfacher ist, neue Preislisten herauszubringen oder, im Handel, die Preise neu angebotener Waren heraufzusetzen, als in neue Verfahren zu investieren.

Der Zwang zur Preiserhöhung

Die Preiserhöhung als Primärfolge ist gleichsam unumgänglich zwingend, und das erklärt sich so:

Es gibt einerseits Unternehmen, die keine Gewinne erzielen (sog. "Grenzbetriebe") oder die sogar mit Verlust arbeiten. Es gibt andererseits Unternehmen, die - im Verhältnis zum Kapitaleinsatz - sehr hohe Gewinne erzielen. Und es gibt zwischen diesen beiden Extremen unendlich viele Abstufungen in der Höhe der Gewinne der Unternehmen, und diese ändern sich zudem noch im Laufe der Zeit.

Das bedeutet aber einerseits, daß die Investitionsneigung, die wesentlich durch die Gewinnerwartungen bestimmt wird, sehr unterschiedlich sein muß. Andererseits muß aber ein Unternehmen bei gegebenen Verhältnissen in absetzbare Güter und Produktionsmittel investieren, um überhaupt einen Gewinn zu erzielen, und es muß in einem bestimmten Umfang investieren, um einen Gewinn in der für seinen Bestand erforderlichen Höhe zu erzielen. (Das hat nichts damit zu tun, ob der Gewinn ganz oder zum Teil ausgeschüttet wird. Die Ertragsfähigkeit des Unternehmens ist maßgeblich für den notwendigen Einsatz von Kredit und Kapital.)

Investitionen sichern den Fortbestand des Unternehmens und bestimmen den Umfang der Beschäftigung des einzelnen Unternehmens und der Wirtschaft insgesamt, und damit zugleich den Umfang der Arbeitslosigkeit. Das bedeutet aber, daß eine Verringerung der Gewinne durch Erhöhung der Arbeitsentgelte zu einer Verminderung der Investitionen führen kann.

Ohne eine **Preiserhöhung** für die Produkte ist aber bei gleichbleibender Mengeninvestition der als erforderlich angesehene Gewinn nicht zu erreichen. Diese unmittelbare Beziehung zu dem für den Bestand des Unternehmens als notwendig erachteten Gewinn, verbunden mit den dazu erforderlichen Investitionen, ist allenfalls für die wenigen Unternehmen unbeachtlich, deren Gewinn so hoch ist, daß davon kein verhältnismäßiger Einfluß auf die Investitionen ausgeübt wird.

Aus der Sicht der Unternehmen, die nur den bestandsnotwendigen Gewinn erwirtschaften - und das sind bei dem herrschenden Wettbewerb die meisten -, ergibt sich die **Notwendigkeit der Preiserhöhung** bei einer Erhöhung des Preises für den **Produktionsfaktor Arbeit**.

Am einfachsten kann man sich den Vorgang erklären, wenn man sich die Lage derjenigen Unternehmen vorstellt, deren Gewinn durch die Erhöhung der Arbeitsentgelte gerade aufgezehrt wird. Da sie auf die Dauer nicht mit Verlust arbeiten können, müssen sie als Reaktion die Produktpreise erhöhen. Das Mindestmaß der Preiserhöhung bestimmt sich nach dem Mehrerlös, den das schwächste Unternehmen erzielen muß, um bestehen zu können, und das noch vom Markt akzeptiert wird. Dieser Erhöhung auf den neuen Marktpreis können sich alle Anbieter anschließen, unabhängig davon, wie groß ihre Gewinne sind. Das ist nämlich eine günstige Voraussetzung für die Weitergabe

der Entgeltserhöhung im Produktpreis, daß bei vergleichbaren Unternehmen der gleichen Branche bei sonst unterschiedlichen Aufwendungen für die Dienstleistungen das gleiche Entgelt aufgewendet werden muß, unabhängig davon, wie hoch der gesamte Gewinn ist. Dadurch, daß alle Unternehmen hinsichtlich der Lohnaufwendungen **gleichmäßig** betroffen werden, verbleibt den gewinnträchtigen Unternehmen auch jeglicher Gewinn, und sei er noch so hoch, wie er vor der Erhöhung der Entgelte bereits angefallen war.

Fiktion der verteilbaren Gewinne

Diese Feststellungen sollen noch einmal darauf hinweisen, daß es in einer Wettbewerbswirtschaft ausgeschlossen ist, daß in allen Unternehmen periodisch, z.B. jährlich, im Ablauf der Zeit ein zur Lohnsumme im Verhältnis gleich hoher zusätzlicher "verteilter Mehrertrag" anfällt, der nun im Wege einer Erhöhung der Arbeitsentgelte "verteilt" werden kann.

Da diese Vorstellung alljährlich erneut mit Vorbedacht suggeriert wird, wenn von allgemeinen Lohnerhöhungen gesprochen wird, kann nicht genug auf diesen Zusammenhang hingewiesen werden. Manchmal wird auch von dem aufgrund des (durchschnittlichen) Produktivitätszuwachses verteilbaren Gewinn gesprochen. Doch hängt der Umstand, daß sich ein eventueller interner Produktivitätszuwachs in einem zusätzlichen Gewinn niederschlägt, von der äußeren, durch den Wettbewerb bedingten Marktlage sowie von den für den Produktivitätszuwachs getätigten anderen Aufwendungen und von der Entwicklung der übrigen Aufwendungen ab.

Der Umstand, daß die Produktivität einer Volkswirtschaft im Durchschnitt um - angenommen - 2,5 Prozent gestiegen ist, nützt demjenigen Unternehmen wenig, bei dem sie weniger oder gar nicht gestiegen ist. Tatsächlich gibt es bei vielen Unternehmen überhaupt keinen oder keinen für die Erhöhung der Arbeitsentgelte ausreichenden, frei "verteilter" Gewinn (keine Vermögensvermehrung); bei anderen wiederum ist er höher, als es für die Erfüllung der Entgeltserhöhung erforderlich wäre, und er wird dafür nicht ausgeschöpft.

Hier zeigt sich die Fehlkonstruktion des gesamten Verfahrens der allgemeinen gleichmäßigen Arbeitsentgelterhöhungen, die einen gleichmäßigen Gewinnzuwachs bei allen Unternehmen einfach **fingieren**.

Nur durch vertraglich ausgestaltete Gewinnbeteiligungsrechte neben einem längerfristig festen "Grundarbeitsentgelt" entsprechend der Marktlage können höhere Gewinne der Angehörigen der ertragsreichen Unternehmen zu - gutekommen.

(Zu erwähnen ist noch, daß auch eine Erhöhung der Produktion zu einer Verminderung der durchschnittlichen Gesamtkosten führen kann, sofern die Kapazität noch nicht ausgelastet ist. Diese Mehrmenge mußte aber abgesetzt werden können.)

Durchsetzung der erhöhten Erzeugnispreise

Die Preiserhöhung bietet als solche nun aber noch keine Gewähr dafür, daß die Erzeugnisse auch zu diesen Preisen abgesetzt werden können.

Die 'Durchsetzung' der erhöhten Erzeugnispreise am Markt - das gilt ebenso für Dienstleistungen -, die **Oberwälzung**, auch als Vorwälzung im Gegensatz zur Rückwälzung auf Lieferanten bezeichnet, hängt ab von der allgemeinen Wirtschaftslage, der konjunkturellen Situation, der Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern.

Die Reaktion des einzelnen Unternehmens wird bestimmt durch die Elastizität der Nachfrage in bezug auf den Preis unter Berücksichtigung der Einkommenserhöhung.

Es gibt im übrigen viele Bereiche, besonders Dienstleistungsbereiche mit Gebührenordnungen wie bei den freien Berufen, Ärzten, Krankenhäusern, ja der gesamten öffentlichen Hand, Verwaltungen vom Staat bis zu den Gemeinden und sonstigen öffentlich-rechtlichen Institutionen jeglicher Art, wo die Arbeitsentgeltserhöhungen für Millionen der dort unselbständig Beschäftigten auf die Gebühren, Beiträge - oder wie auch immer die Leistungsentgelte dieser Institutionen bezeichnet werden - umgelegt, d.h. übergewälzt, werden.

Das ist möglich, da die Elastizität der Nachfrage - es gibt wenig Ausweichmöglichkeiten - nur sehr gering oder, soweit die Umlage der Arbeitskosten

in der gesamten öffentlichen Verwaltung über Steuern erfolgt, gar nicht vorhanden ist. Die Umlage über Steuern auf die Allgemeinheit gilt auch insoweit, wie die Einnahmefizite der öffentlich-rechtlichen Institutionen aus Steuermitteln subventioniert und ausgeglichen werden.

Wenn man berücksichtigt, daß in den meisten Dienstleistungsbereichen im allgemeinen nur unbedeutende Zunahmen der Produktivität erfolgen, kann man davon ausgehen, daß Arbeitsentgeltserhöhungen ziemlich vollständig umgelegt werden. Dabei ist noch offengelassen, wem eigentlich Produktivitätszunahmen zugutekommen sollen, dem Leistungserbringer oder den dort Beschäftigten.

Da die Empfänger der Entgeltserhöhungen zumeist auch Empfänger von Leistungen dieser Institutionen, zumindest aber Steuerzahler, sind, helfen sie, ihre eigenen Erhöhungen mit aufzubringen.

Was die Beschäftigten des öffentlichen Dienstes angeht, so ist allerdings zu berücksichtigen, daß sie, soweit sie keine Wertschöpfung erbringen können, nur auf diese Weise an der Wertschöpfung der Wirtschaft beteiligt werden können. Das gilt jedenfalls, sofern man die Beteiligung an der Wertschöpfung der Wirtschaft über Einkommenserhöhungen statt über Preis-senkungen für sinnvoll hält.

Diese Möglichkeit der Oberwälzung, wie sie im öffentlichen Dienst mit seinen Millionen Beschäftigten und wenigen Rationalisierungsmöglichkeiten zur Produktivitätserhöhung gegeben ist, gibt es in der privaten Wirtschaft nicht.

Folgewirkung der Oberwälzung

Maßgeblich für die Folgewirkung der Oberwälzung ist die Veränderung der Nachfrage aufgrund der Erhöhung der Arbeitsentgelte bei sonst gleichen Umständen.

Die Erhöhung der Arbeitsentgelte, die sich üblicherweise ziemlich gleichmäßig auf alle inländischen unselbständig Beschäftigten verteilt, findet sich deshalb bei den Beschäftigten der Konsumgüterwirtschaft, der Investitionsgüterwirtschaft und der öffentlichen Hand.

Entsprechend ihrer Neigung zum Konsum werden die Empfänger der Erhöhungen diese nach Abzug des Sparanteils für Konsumgüter - d.h. auch Dienstleistungen - ausgeben.

Die Ausgabensumme verringert sich eventuell zunächst, solange die Überwälzung nicht vollzogen ist, um die Minderausgaben von selbständig Beschäftigten.

Bei gleichbleibendem Sparanteil sind die Empfänger der höheren Arbeitsentgelte bereit, mehr Güter nachzufragen. Wieviel mehr sie bei höheren Preisen nachfragen, hängt von der Nachfragefunktion ab.

Höhere Preise werden sie entrichten müssen, da die "schwächsten" Unternehmen, deren Produktion der Markt noch braucht, die Mindestgewinne für den Weiterbestand ihrer Unternehmen erzielen müssen. Wenn dann auch die Konsumenten ihren realen Verbrauch aufrechterhalten wollen, müssen sie die erhöhten Preise aufwenden.

Um wieviel die Konsumgüterpreise steigen werden, läßt sich nicht allgemein sagen. Das ist ohnehin unterschiedlich je nach der Elastizität der Nachfrage nach den einzelnen Gütern.

Ausgehend von der letzten Stufe der Konsumgüter-Anbieter, kann sich die Preiserhöhung dann infolge der weitergereichten höheren Nachfrage über die Vorstufen (Vorlieferanten, Zulieferanten) bis zu den Investitionsgüterherstellern fortpflanzen. Gerade die Investitionsgüterhersteller sind zunächst nämlich schlecht daran, da sie einerseits die höheren Arbeitsentgelte aufbringen müssen, andererseits ihnen nicht - wie den Konsumgüteranbietern - die Entgeltserhöhung unmittelbar als Nachfrageerhöhung entgegentritt.

Es muß allerdings vermerkt werden, daß die Investitionsgüterhersteller, da sie ja infolge der allgemeinen gleichmäßigen Erhöhung entsprechend belastet werden, diese Belastung bei Neuabschlüssen in höheren Preisen weitergeben und häufig in Altabschlüssen die vorhersehbaren Arbeitsentgelterhöhungen schon in Anpassungsklauseln eingebaut haben.

Will man die bisherigen Überlegungen zur Frage der Überwälzung der Entgeltserhöhung auf die Produktpreise - als kurzfristige Reaktion anstatt der Ersetzung durch Produktionsmittel oder billigere Arbeitskraft - kurz

zusammenfassen, so kennzeichnet man die Folgen gedanklich am einfachsten anhand der alternativen Möglichkeiten:

- Die Überwälzung auf die Abnehmer gelingt vollständig; dann bleiben die Unternehmensgewinne dank erhöhter nominaler Nachfrage real erhalten. Für die unselbständig Beschäftigten ergeben sich zwar real keine Vorteile, aber - abgesehen von den möglichen Strukturverschiebungen wegen der geänderten Preise - braucht es, unter Vorbehalt, nicht zu Einschränkungen der Beschäftigung zu kommen. Die Erhöhung des Preisniveaus bringt aber eine inflationistische Entwertung der nominalen Ersparnisse der unselbständig Beschäftigten mit sich. Insofern entsteht ihnen ein Nachteil.
- Eine Überwälzung auf die Abnehmer gelingt nicht; dann führt die Erhöhung der Arbeitsentgelte zu Gewinnverminderungen bei den Unternehmen; bei den Grenzunternehmen führt sie zu Verlusten. Die sichere Folge - bei sonst gleichen Umständen - ist eine Einschränkung der Investitionen und damit der Beschäftigung. Infolge gleichbleibenden Preisniveaus entsteht keine Entwertung der Ersparnisse. Die weiterhin Beschäftigten erhalten real mehr entsprechend der von ihnen empfangenen Entgeltserhöhung. Diesem Vorteil für den einen Teil der unselbständig Beschäftigten steht also die Arbeitslosigkeit eines anderen Teils der unselbständig Beschäftigten gegenüber, die von dem ersteren Teil mit unterhalten werden müssen. Es erhebt sich hier die Frage nach der vielbeschworenen "Solidarität" der unselbständig Beschäftigten untereinander und den "gleichgerichteten Interessen", die so oft auch und gerade bei rechtlicher Beurteilung des Verhaltens der Organisation der unselbständig Beschäftigten unterstellt werden.

Auswirkungen auf die Unternehmen

Bei der Vielfalt der Unternehmen, und zwar Produktions-, Handels-, Lager-, Transport- und Verkehrsunternehmen, Banken, Versicherungen und sonstige Dienstleistungsbetriebe, liegen das wirkliche Verhalten und die Auswirkungen für die Beteiligten je nach der Lage im Einzelfall zunächst

zwischen den beiden Reaktionsmöglichkeiten und werden sich erst auf die Dauer auf die neue Situation einstellen, indem die betroffenen Firmen die Preise für ihre Leistungen heraufsetzen bzw. ihr Angebot auf die rentablen Teile verringern oder aber das Unternehmen bzw. Unternehmensteile stilllegen.

Es kann je nach der inneren oder äußeren Situation so sein, daß eine Reaktion u.U. **zunächst** gar nicht möglich ist und erst nach kürzerer oder längerer Frist erfolgt. In der Wirklichkeit sind solche Bewegungen angesichts der Vielzahl und Vielfalt der einzelnen Unternehmen nicht unterscheidbar, da die Tendenz der Verteuerung der Arbeitskosten festliegt, den effektiven Verteuerungen Ankündigungen vorausgehen, und besonders die Substitution von Arbeitskraft durch Kapital ein permanenter Vorgang ist, der allenfalls durch die jeweiligen allgemeinen Erhöhungen der Arbeitsentgelte zusätzlich angeregt wird.

Im übrigen wird das Verhalten der Unternehmen ja auch noch durch andere Vorgänge bestimmt wie z.B. Nachfrageänderungen, Preisänderungen bei anderen Produktionsfaktoren u.a., wodurch die Folgen von Arbeitsentgelts erhöhungen überlagert und verwischt werden können.

Lohn-Preis-Spirale

Aus der Sicht des Entgeltsempfängers kann man den Vorgang auch so kennzeichnen:

Die nominale Erhöhung der Arbeitsentgelte wird durch die darauffolgende Erhöhung des Preisniveaus auf ihren realen Gehalt reduziert, der je nach dem Grad der Überwälzung Null werden kann.

Man spricht bei diesem Vorgang auch von einer **Lohn-Preis-Spirale**, da die eigenständige Erhöhung des Lohnes als des Preises für den Produktionsfaktor 'Arbeit' einerseits Auslöser für die Erhöhung der Produktpreise ist, andererseits die gestiegenen Produktpreise anschließend häufig wieder als Vorwand für eine Erhöhung der Lohnkosten benutzt werden.

Auch von diesem selbstverursachten Fall abgesehen, ist das Anknüpfen von Lohnerhöhungen an Preiserhöhungen irrational, wenn diese auf Preiserhöhun -

gen von Produkten oder gar von Produktionsfaktoren, die nicht Arbeit sind, beruhen, da sie dann durch deren Knappheit verursacht sind, welche durch Lohnerhöhungen nicht beseitigt werden kann.

Deshalb ist es auch irreführend, von einer Preis-Lohn-Spirale zu sprechen, wie es manchmal geschieht; denn der Anstoß zur Preissteigerung geht bei der Lohn-Preis-Spirale nicht von den meist nur schwer bestimmmbaren Marktkräften aus, die das Verhältnis von Angebot und Nachfrage festlegen, sondern von der eigenständigen, unabhängigen und entgegen den Marktkräften durchgesetzten Lohnsteigerung der Organisation der unselbständig Beschäftigten (Gewerkschaften). Ob die Unternehmensverbände diese Lohnsteigerungen unter Druck vertraglich-formal anerkennen, ändert an den wirtschaftlichen Folgen nichts.

"Spielraum" der Unternehmen durch Produktivitätserhöhung

Man darf sich hier auch nicht beirren lassen durch ein häufig verwendetes Schlagwort, daß nämlich bei den Unternehmen ein gewisser "Spielraum" sei, der zu Arbeitsentgeltserhöhungen genutzt werden könne (vgl. auch oben S.76).

Was für Vorstellungen gemeinhin mit diesem, betriebswirtschaftlich nicht festgelegten Begriff verbunden werden, ist unklar. Manche sehen dort offenbar eine Art Niemandsland zwischen Aufwand und Ertrag.

Ein solcher "Spielraum" wäre denkbar, wenn alle Unternehmen über den bestandsnotwendigen Gewinn hinaus ständig einen 'Mehrgewinn' als Gegenwert der beabsichtigten Entgeltserhöhung erwirtschafteten.

Manchmal schimmert bei dieser Argumentation ein Gedanke durch, als ob dieser "Spielraum" das Ergebnis einer Produktivitätserhöhung wäre. Diese würde bei einem einzelnen Unternehmen sicherlich einen solchen Spielraum ergeben. Aber es haben doch längst nicht alle Unternehmen eine - geschweige denn eine gleiche - Produktivitätserhöhung. Und gesetzt den Fall, daß sie die gleiche Produktivitätserhöhung verzeichnen könnten, die zu einer Senkung der Stückkosten führen würde, dann würde doch der Wettbewerb dafür sorgen, daß diese gleiche Erhöhung alsbald zu einer Senkung der Erzeugnispreise führen würde.

Tatsächlich kommt dem einzelnen Unternehmen, sofern es eine Produktivitätserhöhung erzielt hat, diese ebenso zugute wie andere gewinnerhöhende Unternehmerleistungen. Aber ebenso wie diese anderen günstigen Umstände, z.B. eine für alle wirksame Senkung von Preisen für bestimmte Einkaufsgüter, so wirkt auch dieser Vorteil nur soweit, wie nicht **andere** Unternehmen davon ebenso begünstigt worden sind.

Umgekehrt ließe die obige Behauptung doch darauf hinaus, daß dem Unternehmensträger alle Gewinnsteigerungen, die auf Produktivitätserhöhungen beruhen, bis in beliebige Höhen zugutekommen würden, wenn nicht von Zeit zu Zeit die Produktivitätsgewinne in Arbeitsentgelte verwandelt würden. Dieser Gedanke ist im übrigen auch insofern irreführend, als er davon ablenkt, daß es für die Leistung höherer Arbeitsentgelte auf die **gesamte wirtschaftliche Lage** eines Unternehmens ankommt, nicht nur auf die jeweilige Produktivitätserhöhung. Diese kann auch bei einem Verlustunternehmen gegeben sein.

Tatsächlich kann es in einer Wettbewerbswirtschaft vorher wie nachher keinen allgemeinen, geschweige denn einen gleichen "Spielraum" geben. Dieser muß erst durch die Überwälzung geschaffen werden. Wenn sich ein "Spielraum" ergeben hat, dann kann das darauf beruhen, daß sich bei sonst gleichen Umständen langfristig im Rahmen einer Produktivitätserhöhung eine dauerhafte Erhöhung des Gewinns ergeben hat. Das gilt aber nur für einzelne Unternehmen. Jede Durchschnittsschätzung bewirkt da eine Irreführung und führt zu falschen Schlüssen.

Natürlich besteht bei den Unternehmen, die - aus welchen Gründen auch immer - einen Gewinn erwirtschaften, der den bestandsnotwendigen vielleicht sogar erheblich übersteigt, ein Verteilungsspielraum, aus dem auch eine größere Erhöhung der Arbeitsentgelte geleistet werden könnte. Aber mit den allgemeinen gleichmäßigen Erhöhungen kann er nicht genutzt werden, da diese Art der Erhöhungen alle miteinander im Wettbewerb stehenden Unternehmen gleichmäßig belastet.

Da sich der allgemeine Spielraum für Preiserhöhungen nach der Erhöhungsmöglichkeit des Anbieters bestimmt, dessen Angebotsmenge soeben noch von der Nachfrage aufgenommen wird, wächst der Gewinn der anderen entsprechend der Preiserhöhungsmöglichkeit und -notwendigkeit dieses Grenzanbieters.

Das Verhältnis zwischen den Gruppen von Anbietern läßt sich auch so ausdrücken: Die einen können auf die Preiserhöhung nicht verzichten, die anderen brauchen auf sie nicht zu verzichten.

Gelingt die Oberwälzung der erhöhten Arbeitskosten **nicht**, weil die erhöhten Preise nicht durchzusetzen sind - die Nachfrage ist bei den erhöhten Preisen nicht ausreichend, oder Importgüter sind günstiger -, so kommt es auf die Dauer zu der vorab beschriebenen langfristigen **Ersetzung von Arbeitskraft** durch andere technische Einrichtungen und Verfahren oder zur **Verlagerung der Produktion ins Ausland**.

Weltweiter Wettbewerb

Die Märkte für alle Erzeugnisse und viele Dienstleistungen und der Wettbewerb auf ihnen sind durch Export/Import-Beziehungen weltweit verbunden. Maßstab für den möglichen Absatz ist die Preiswürdigkeit des betreffenden Gutes bzw. der betreffenden Leistung. Die Abnehmer, die ihrerseits im Wettbewerb stehen, werden auch dann keine höheren Preise bewilligen, wenn diese z.B. infolge von durch die Gewerkschaften willkürlich festgesetzten Arbeitsentgelten die international marktüblichen Preise übersteigen. Das führt nur dazu, daß die Anbieter und die bei ihnen Beschäftigten dann beschäftigungslos werden.

Die Erkenntnis des **weltweiten Wettbewerbs**, der nicht an den Grenzen des Inlandes haltmacht und zwangsläufig einen großen Teil der inländischen unselbständig Beschäftigten betrifft, scheint die Organisationen der unselbständig Beschäftigten, d.h. die Gewerkschaften, noch wenig zu berühren.

Man muß dies aus der unverändert vorherrschenden, vordringlichen und kurz-sichtigen Zielsetzung einer Umverteilung von vorgeblich falsch verteilten Gewinnen im Wege der Arbeitsentgeltserhöhungen schließen, die ohne Rücksicht auf die Beschäftigungslage im Inland - insbesondere auf die bestehende Arbeitslosigkeit - geschieht.

Die einfachen Alternativen - Oberwälzung oder Beschäftigungseinschränkung - als Folgen falscher Entgeltsfestsetzungen bei sonst gleichen Umständen werden einfach negiert.

In diesen Auswirkungen zeigen sich die negativen Folgen des sogar noch schriftlich verwendeten Schlagwortes von der angeblichen "Macht" der Unternehmen, die durch gewerkschaftliche "Gegenmacht" ausgeglichen werden muß. Wenn man die obigen Ausführungen dazu gelesen hat, sieht man, daß sich im wirtschaftlichen Wettbewerb von Tausenden von Unternehmen die wirtschaftlichen "Mächte" auflösen in Austauschbeziehungen für Sachgüter und Dienstleistungen, die bestimmt werden von Angebot und Nachfrage zu dem jeweiligen Preis für die jeweilige Leistung.

Die herkömmliche Ausübung gewerkschaftlicher "Gegenmacht" kann da, wie bereits erläutert worden ist, nur Schaden anrichten, welcher am Umfang der Arbeitslosigkeit und der Inflation abgelesen werden kann. Trotzdem wird diese vielgenannte, niemals konkret definierte "Macht" der Unternehmen gern als Schreckgespenst benutzt.

Wenn deshalb jemand behauptet, daß die Beschäftigten ohne eine erzwungene Entgeltserhöhung nicht an der Erhöhung der Produktivität und dem dadurch gestiegenen Sozialprodukt je Kopf teilhaben würden, so übersieht er völlig oder leugnet sogar den permanenten Druck auf die Güterpreise in einer Wettbewerbswirtschaft und die zwangsläufige Verminderung von Unternehmensgewinnen zum Vorteil aller Abnehmer.

Ergebnis

Bei einer allgemeinen direkten oder indirekten gleichmäßigen Erhöhung der Arbeitsentgelte entgegen dem Markt gibt es zum Ausgleich der Gewinnminderung oder Verlusterhöhung für die Unternehmen kurzfristig nur die Möglichkeit, die Erhöhung - durch Heraufsetzung der Produktpreise oder durch Unterlassung einer an sich vom Wettbewerb geforderten Senkung - auf die Abnehmer überzuwälzen.

Die Oberwälzung trifft dann je nach Art des Unternehmens (Kaufhaus, Herstellungsunternehmen usw.) unmittelbar oder nach Zwischenstufen letztlich auch die Empfänger der erhöhten Arbeitsentgelte.

Gelingt kurzfristig die Oberwälzung nicht, so kann in den Unternehmen wegen des Gewinnrückganges ein Rückgang der Investitionen einsetzen, der zur Arbeitslosigkeit führt. Daneben tritt die Ersetzung durch billigere Arbeitskräfte im Ausland.

Gelingt **langfristig** die Überwälzung durch Preiserhöhung nicht, so bleibt nur die langfristige Möglichkeit, durch eine Erhöhung der Produktivität, insbesondere Ersetzung der Arbeitsleistungen durch Einsatz von technisch-sachlichen Produktionsmitteln (sog. Potentialfaktoren), die Gewinnminderung auszugleichen.

Es handelt sich hier um einen Vorgang, der jedoch aber auch unabhängig von konkreten Entgeltserhöhungen infolge des Wettbewerbs permanent abläuft. Kommt es unter diesen Umständen nicht aus anderen Gründen - Erhöhung der allgemeinen Nachfrage - auch zu einer vergrößerten Nachfrage nach Arbeitskraft, so führt die Entgeltserhöhung zur Arbeitslosigkeit.

Für die unselbständig Beschäftigten bedeuten diese Reaktionen, daß sie durch die Erhöhungen kaum solche realen Vorteile erhalten, die ihnen über die allgemeinen relativen Preissenkungen nicht auch ohnehin zugutegekommen wären, daß sie dafür aber ggf. mit erheblichen Nachteilen rechnen müssen. Die Erhöhung ist also für sie wertlos oder sogar schädlich.

Da es den ominösen "Spielraum" für Entgeltserhöhungen bei den meisten Unternehmen nicht gibt, ja nach der Logik der Wettbewerbswirtschaft gar nicht geben kann, andererseits die zu den geringsten Kosten produzierenden Unternehmen ihn gar nicht zu nutzen brauchen, zahlen die unselbständig Beschäftigten die erhöhten Entgelte über die erhöhten Produktpreise (oder staatliche Abgaben) **an sich selbst**.

Soweit sie in Unternehmen tätig sind, denen die Überwälzung z.B. wegen niedrigerer Preise ausländischer Anbieter nicht gelingt, werden sie **arbeitslos** und müssen im übrigen trotzdem die höheren Preise zahlen. Andererseits müssen die Weiterbeschäftigten die Arbeitslosenunterstützung aufbringen.

Gemessen an dieser Folge der marktwidrigen Entgeltserhöhungen, die in den vergangenen Jahren Hunderttausende betroffen hat, erscheint die Entgeltzahlung (auf dem Umweg über den Produktpreis) an sich selbst noch als das geringere Übel. Auf die Schäden durch die Lohnkosteninflation wird weiter unten hingewiesen. - Sofern nicht alle Produktpreise entsprechend den erhöhten Arbeitskosten steigen, d.h. eine relative Senkung einen realen Zuwachs für die Entgelte ergibt, so würde das bei sonst gleichen Umständen auf einer Produktivitätserhöhung beruhen, die den unselbständig Beschäftigten über die Preisniveausenkung auch unabhängig von der Entgeltserhöhung zugeflossen wäre.