

Möglichkeiten und Grenzen der Politik der Vermögensverteilung

Eine theoretische Analyse der Zusammenhänge von
Einkommenspolitik und Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand

Von Helmut Cox, Köln

I. Begriffsklärung und Bedingungen der Vermögenspolitik

Aufgabe dieser Abhandlung soll es sein, die verschiedenen Möglichkeiten der Vermögensbildung kreislauftheoretisch zu erörtern, sie dabei einer immanenten Kritik zu unterziehen und gleichzeitig auf ihre Kompatibilität mit bestimmten, hier hypothetisch unterstellten ordnungspolitischen und gesamtwirtschaftlichen Prämissen und — so weit möglich — auf die faktischen Verhältnisse hin zu untersuchen. Aus der Vielzahl der denkbaren und in der Literatur behandelten Grundmöglichkeiten der Vermögensbildung greifen wir jene heraus, die im Zusammenhang mit der originären Verteilung stehen. Dabei verstehen wir unter originärer bzw. primärer Verteilung — im Gegensatz zur Redistribution oder Umverteilung¹ — die in Marktwirtschaften sich mit der Produktion oder im Anschluß an sie vollziehende Verteilung von Lebenslagewerten, in unserem Falle von Bareinkommen und Produktivvermögen.

Die Bezugsbasis der im einzelnen zu analysierenden Grundmöglichkeiten der Vermögenspolitik, die hier verstanden wird als Maßnahmen und Einrichtungen zur Erhöhung des Anteils bisher vermögensloser bzw. -armer Schichten (Arbeitnehmer) an der Gesamtstruktur der produktiven Erwerbsvermögen, bilden folgende Prämissen, die in dieser Analyse als Bedingungsgefüge verteilungspolitischer Handlungen hypothetisch zugrunde gelegt werden:

¹ Der Fall der Umverteilung (oder auch Sekundärverteilung, Redistribution genannt) ist dann gegeben, wenn einer Person oder Personengruppe originär erworbene Lebenslagewerte, wie Einkommen oder Vermögen — aus welchen Gründen das geschieht, sei dahingestellt —, entzogen und einer anderen zuerkannt werden (ähnlich Ludwig *Neundörfer*: Soziale Umschichtung in europäischer Sicht. München 1964. S. 3. — Elisabeth *Liefmann-Keil*: Ökonomische Theorie der Sozialpolitik. Berlin-Göttingen-Heidelberg 1961. S. 119 ff.).

1. Wenn verteilungspolitische Maßnahmen ergriffen werden, so ist zu beachten, daß
 - a) ein möglichst hoher Beschäftigungsgrad („Vollbeschäftigung“) erhalten bleibt, bei dem unter Vermeidung konjunktureller Rückschläge und Überhitzungen möglichst alle Arbeitskräfte eingesetzt werden können²,
 - b) ein stetiges, in Höhe und Zusammensetzung näher zu bestimmendes Wachstum des Sozialprodukts garantiert wird,
 - c) Währung und Preisniveau trotz des gleichzeitig geforderten Wachstums des Sozialprodukts erhalten bleiben und
 - d) bei offener Volkswirtschaft Leistungs- und Zahlungsbilanz ausgeglichen sind³.

Diese Aufzählung stellt keine Rangordnung dar. Da die Bedingungen teilweise in einem Spannungsverhältnis zueinander stehen und daher nicht gleichzeitig alle optimal eingehalten werden können, muß die Politik über das dem jeweiligen Zeitpunkt entsprechende „Gesamtoptimum“ entscheiden, d. h. welcher Rang den einzelnen Bedingungen zu einem gegebenen Zeitpunkt jeweils zukommen soll.

2. Verteilungs- und Vermögenspolitik werden im Rahmen der marktwirtschaftlichen Ordnung gesehen. Deren Erhaltung stellt eine Bedingung der Verteilungspolitik dar. Dabei wird davon ausgegangen, daß Marktwirtschaft ein Organisationsmittel⁴ im Dienste bestimmter außerökonomischer Grundentscheidungen ist, eine Gestaltungsaufgabe darstellt und — auch auf dem Verteilungssektor — sich in verschiedenen Formen konkretisieren kann⁵.

Die hier zu behandelnden Grundmöglichkeiten der Vermögenspolitik gehen davon aus, die Vermögensstruktur zugunsten der Arbeitnehmer zu ändern, indem potentielle und/oder erzielte Gewinne der Unternehmen umgelenkt werden. Wie diese Änderungs- und Umlenkungsfunktion zu verstehen ist, werden wir noch näher erörtern. Diese Wirkung wird entweder indirekt über Lohnerhöhungen bei

² Vgl. Carl Föhl: Kreislaufanalytische Untersuchung der Vermögensbildung in der Bundesrepublik und der Beeinflussbarkeit ihrer Verteilung. Tübingen 1964. S. 67.

³ Siehe zu den verschiedenen Bedingungen Näheres bei Carl Föhl: a.a.O. S. 67 ff. — *Wissenschaftlicher Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium: Gutachten vom 3. 6. und 8. 7. 1956: Instrumente der Konjunkturpolitik und ihre rechtliche Institutionalisierung.* Göttingen 1956. S. 34 ff. — Karl Schiller: *Neuere Entwicklungen in der Theorie der Wirtschaftspolitik.* Tübingen 1958. S. 20 ff. — *Ders.: Stetiges Wirtschaftswachstum als ökonomische und politische Aufgabe.* In: *Der Ökonom und die Gesellschaft.* Stuttgart 1964. S. 218 ff.

⁴ Alfred Müller-Armack: *Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik.* Freiburg 1966. S. 106.

⁵ Franz Böhm hat einmal treffend von dem „Wettbewerb um die beste Marktwirtschaft“ gesprochen (zit. nach Gerhard Weisser: Für oder gegen die Marktwirtschaft — eine falsche Frage. Göttingen 1954, S. 3).

gleichzeitig zu vollziehendem (freiwilligem oder erzwungenem) Sparakt oder auf dem Wege direkter (freiwillig der Investition zugeführter oder investitionsbestimmter) Beteiligungen am — wie immer auch definierten — Gewinn der Unternehmen zu erreichen versucht.

Die in diesem Zusammenhang zu diskutierenden Wege sind 1. das Sparen aus dem gegebenen Lohneinkommen, 2. die Vermögensbildung aus Lohnerhöhungen, die sich innerhalb des Produktivitätsfortschritts bewegen bzw. diesem entsprechen, 3. Sparprozesse aus Lohnerhöhungen, die über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen („Investivlohn“) und 4. die Vermögensbildung aus Gewinnbeteiligungen.

Die Formel von der Identität von Lohnerhöhungen und Produktivitätsfortschritt trägt vor allem dem Postulat der Währungs- und Preisstabilität Rechnung. Sie ist, wenn auch innerhalb eng zu ziehender Grenzen, als lohnpolitische Leitregel, als „grobes Richtmaß“ (*v. Nell-Breuning*) für Lohnerhöhungen brauchbar. Dennoch kann, wie der wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium und der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in ihren Gutachten, die das Problem teilweise von verschiedenen Blickrichtungen aus angehen⁶, feststellen, die Formel der produktivitätsorientierten Lohnpolitik lohnpolitisch nicht befriedigen. Wie gesagt, sie orientiert sich primär an einer Komponente des magischen Dreiecks, dem Stabilitätspostulat, während andere Faktoren unberücksichtigt bleiben. Insofern kann sie nur mit starken Vorbehalten Geltung beanspruchen. *O. v. Nell-Breuning*⁷ sagt zu Recht, daß für die Anwendung in praxi der „Denkansatz zu schmal“ ist und „unzulässig simplifiziert“, was natürlich nicht bedeutet, daß die produktivitätsorientierte Lohnpolitik vom Stabilitätsaspekt gesehen als globales Steuerungsinstrument unbrauchbar wäre. Bezieht man außer der Stabilitätsprämisse aber auch noch andere Voraussetzungen in die Analyse ein, etwa die oben unter I vorausgesetzte Bezugsbasis, so wird eine starr und dogmatisch an der Produktivitätsregel orientierte Lohnpolitik nicht ohne weiteres zum Ziele führen können. Um ein konkretes Beispiel anzuführen: Bezogen auf unsere gegenwärtige konjunkturelle Situation bedeutet das — vereinfacht gesagt —, daß bei Berücksichtigung der Prämissen Vollbeschäftigung und Wachstumsförderung die konsumbestimmten Löhne über den Produktivitätsfortschritt hinaus erhöht werden müssen, was nicht zuletzt in den

⁶ Zu dieser Analyse vgl. u. a. die Kontroverse zwischen *Ott* und *v. Nell-Breuning*. *Oswald v. Nell-Breuning*: Streit um die Produktivitätsorientierung. *Der Volkswirt*, 1966. S. 1980 f. — *Ders.*: Immer noch Streit um die Lohnpolitik. *Der Volkswirt*, 1967. S. 2760 f. — *Alfred Ott*: Zur Konzeption der Sachverständigen. *Der Volkswirt*, 1967. S. 2529 ff. — *Herbert Giersch*: Probleme stabilitätskonformer Lohnpolitik. *Kyklos*, XX. (1967) S. 147 ff.

⁷ *v. Nell-Breuning*: Streit um die Produktivitätsorientierung. a.a.O. S. 1980.

Lohnleitlinien des Bundeswirtschaftsministers *Schiller* seinen Niederschlag gefunden hat. Wir können also in bezug auf den Produktivitätslohn sagen: Je breiter die Bezugsbasis, der Zielekatalog ist, um so mehr verliert die starre Produktivitätsregel als ausschließliches Steuerungsmittel ihre Gültigkeit.

Zudem enthält, sehen wir von Problemen der Messung, der Reaktionsgeschwindigkeit bei Anpassungsprozessen und anderem ab, die Produktivitätsregel einige Implikationen, die ihre Fruchtbarkeit für die lohnpolitische Praxis einschränken. Stellt die Produktivitätsgröße eine volkswirtschaftliche Gesamtgröße im Sinne eines Durchschnittswertes dar, so impliziert dies, daß sie von partiellen Produktivitäten, beispielsweise auf einen Wirtschaftssektor, auf eine Branche oder auf einen einzelnen Betrieb bezogenen Produktivitätswerten teils mehr oder weniger, u. U. sogar erheblich abweichen kann. Wenn also von einem Gleichgewicht zwischen Produktivitätsfortschritt und Lohn-erhöhung gesprochen wird, so bezieht sich dieses in summa auf die Wirtschaft als Gesamtheit, was nicht ausschließt, daß in bezug auf Teilbereiche der Wirtschaft Ungleichgewichte möglich sind.

Das gleiche gilt auch in bezug auf das Verhältnis von produktivitätsorientierter Lohnzunahme und Nachfrage. Auch hier können partielle Ungleichgewichte auftreten und sind in der realen Wirtschaft auch tatsächlich vorhanden, da nicht von vornherein feststeht, daß die im Gleichschritt mit der Produktivität erfolgte Lohnerhöhung auch als Nachfrage allgemein und in den betreffenden Wirtschaftsbereichen wirksam wird. Bei Nachfrageakkumulation auf bestimmte Produkte wird es hier zu entsprechenden Preiserhöhungen kommen, die dann zu Lasten anderer Bereiche gehen, die eine entsprechende Nachfrageschrumpfung und damit unter Umständen einen Preisrückgang in Kauf nehmen müssen. In der Gesamtbetrachtung gleichen sich diese Preisverschiebungen nach oben und unten zwar aus, so daß das gesamtwirtschaftliche Preisniveau in summa stabil bleibt. Die Frage, ob und inwieweit derartige Preisverschiebungen, die für die betreffenden Unternehmen ja mit entsprechenden Gewinnen bzw. Verlusten verbunden sind, gesamtwirtschaftlich erwünscht sind, ist ebenso eine politische Entscheidung wie jede Prämisse des magischen Drei- oder Vierecks. Verteilungstheorie und Verteilungspolitik werden dieses Problem, wie wir später noch sehen werden, in ihre Analyse einzubeziehen haben. Auch unter diesem Aspekt gesehen, muß also die Produktivitätsregel lediglich als eine globale Leitlinie angesehen werden, die den sektor-, branchen- und betriebsindividuellen Produktivitätslagen und Nachfragegrößen nicht Rechnung zu tragen vermag.

Das bisher Gesagte gilt vornehmlich für den *Konsumlohn*. Beziehen wir in die verteilungstheoretische Analyse auch die hier be-

sonders interessierende Frage des *Sparens* bzw. der *Vermögensbildung*, also die andere Möglichkeit der Einkommensverwendung ein, so muß die Produktivitätsregel noch kritischer beurteilt werden. Dieser Aspekt, von dem vor allem O. v. Nell-Breuning ausgeht, wird uns bei der Analyse der verschiedenen Grundmöglichkeiten der Vermögens- und Verteilungspolitik noch näher beschäftigen.

II. Die Möglichkeit des Sparens aus dem gegebenen Einkommen

Die theoretischen Zusammenhänge: Die theoretische Analyse dieses Falles zeigt, daß das Sparen der Arbeitnehmer einerseits die Unternehmervgewinne schon verkürzt, zum anderen die realen Einkommen der Arbeitnehmer vergrößert. *Direkte* Beteiligungen an den Gewinnen würden überflüssig, da potentielle Gewinne indirekt umgelenkt werden bzw. erst gar nicht entstehen. Man kann in diesem Zusammenhang zweckmäßig von dem klassischen Fall des „Sparens ohne Konsumverzicht“⁸ sprechen, einer auf den ersten Blick absurd erscheinenden Formulierung, die jedoch bei genauerem Hinsehen keinen Widerspruch in sich birgt. Wie erklären sich diese Zusammenhänge?

Aus dem Sparen der Arbeitnehmerhaushalte resultiert ein Rückgang der Nachfrage nach Konsumgütern. Dieser um die Sparquote verringerten Nachfrage steht ein unverändertes Angebot an Konsumgütern gegenüber. Da die Unternehmer ihr gesamtes Gütervolumen absetzen wollen, sind sie gezwungen, die Preise entsprechend zu senken. Erst bei einem bestimmten Preisniveau kann die um die Sparquote verminderte Nachfrage das gesamte Angebot an Konsumgütern aufnehmen. Gesunkene Preise bedeuten für die Unternehmer bei gleichbleibender Kostenlage Gewinnschmälerungen, während die Arbeitnehmerhaushalte trotz vollzogenem Sparakt die gleiche Gütermenge wie vorher erhalten. „Ihr Realeinkommen steigt (in summa) um ... den Betrag ihres Mehrsparens“⁹. Der ursprüngliche Sparakt mit Konsumverzicht stellt sich nach Einpendeln des neuen Preisgleichgewichts als ein „Sparen ohne Konsumverzicht“ heraus, bei dem die Ersparnisse der Arbeitnehmer zu Lasten der sonst möglichen, potentiellen Unternehmervgewinne gehen, da die Unternehmer die Preise ihrer Güter senken müssen¹⁰.

⁸ Ähnlich auch Wilfrid Schreiber: *Vermögensbildung in breiten Schichten*. Köln 1958. S. 48 ff. Die Formel vom „Sparen ohne Konsumverzicht“ geht auf v. Nell-Breuning zurück. Er bezieht sie primär auf die Möglichkeit des Sparens aus Lohn-erhöhungen, die über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen.

⁹ Schreiber: a.a.O. S. 49.

¹⁰ Oswald v. Nell-Breuning: *Einkommenspolitik und Vermögensbildung*. Der Volkswirt, 1964. S. 1534.

Analyse des Unternehmerverhaltens in der Wirklichkeit: Ob durch Sparprozesse der Arbeitnehmer aus den gegebenen Lohneinkommen die obengenannten Wirkungen *realiter* eintreten, ist von verschiedenen Faktoren abhängig. So einleuchtend die Gedankenführung in der Theorie ist, so sehr fragt es sich, ob die Unternehmer in der oben angegebenen Weise reagieren. Reagieren die Unternehmer auf den mit dem Mehrsparen verbundenen Nachfragerückgang wirklich mit Preisnachlässen? Wird diese Frage bejaht, so stellt sich die weitere Frage: Welche Auswirkungen hat die Tendenz sinkender Preise auf die Investitionsneigung der Unternehmer?

Was die Frage nach der Reaktion der Preise angeht, so müssen theoretisch die Unternehmer mit Preisnachlässen reagieren, einfach deshalb, weil sie ihr Güterangebot an den Käufer bringen wollen. In der Wirklichkeit gibt es jedoch Grenzen einer solchen Preisentwicklung. Es liegt nahe anzunehmen, daß die Unternehmer bis zu einer gewissen Grenze die Preise senken, von da ab aber mit Produktionseinschränkungen reagieren werden, die Beschäftigungsrückgang und Teilarbeitslosigkeit zur Folge haben können. Damit würde sich eine Wirkung ergeben, die den Bedingungen wachsende Wirtschaft und hoher Beschäftigungsgrad nicht entspräche.

Weiterhin ist auf folgendes hinzuweisen: Nicht alle Unternehmer werden auf das Sparen mit Preisminderungen zu reagieren brauchen. Das hängt entscheidend von der Preiselastizität der Nachfrage nach den erzeugten Gütern und dem Monopolisierungsgrad bzw. Grad der Konkurrenz ab. Ein Unternehmen, dessen Nachfrage auf Grund der geringen Preiselastizität seiner Güter und seiner starken Marktstellung nicht zurückgeht, kann unter Umständen das alte Preisniveau beibehalten. Das muß wiederum auf Kosten solcher Unternehmen gehen, die wegen der großen Nachfrageelastizität ihrer Produkte oder wegen ihrer schwachen Marktstellung überhaupt sich Preisnachlässen nicht verschließen können und dadurch mehr oder weniger hohe Umsatz- und Gewinneinbußen in Kauf nehmen müssen, die für Grenzbetriebe sogar existenzgefährdend sein können. Ob diese Wirkung erwünscht ist oder nicht, ist eine politische Entscheidung. Sind von einer solchen Entwicklung z. B. mittelständische Unternehmen betroffen, so kann das im Widerstreit zu mittelstandspolitischen Zielen stehen. Unter Konzentrationsaspekten ist zu beachten, daß das Auseinander von Unternehmen aus dem Markt indirekt die Tendenz der Umsatz- und Unternehmens- und damit der Produktivvermögenskonzentration verstärken kann, eine Wirkung, die unter Umständen mit dem Ziel der breiten Streuung und Dekonzentration der produktiven Erwerbsvermögen nicht kompatibel wäre.

Unterstellen wir einmal die Gültigkeit der Ergebnisse der kreislauftheoretischen Analyse, daß die Unternehmer die Preise senken müssen. Es drängt sich dann die Frage auf, welche Wirkungen dieser deflationistische Prozeß auf die Investitionsneigung der Unternehmer hat bzw. haben kann. Diese Frage ist deshalb so wichtig, weil Produktivvermögen in Arbeitnehmerhand sich erst dann bilden kann, wenn die Sparvermögen auch der Investition zugeführt werden, d. h. auf die notwendige Investitionsbereitschaft der Unternehmer treffen.

Da wegen des Sparens aus dem gegebenen Einkommen die Absatzchancen eingeengt sind, von dem verbliebenen Konsumlohn keine Absatzerhöhung ausgehen kann und die Gewinnmargen der Unternehmen geschmälert worden sind, dürften die Zukunftserwartungen der Unternehmer nicht gerade optimistisch sein. Wegen der ungünstigen Absatzentwicklung dürften höchstens Rationalisierungsinvestitionen vorgenommen werden, die die Kostenstruktur und damit die Gewinnmargen wieder günstiger beeinflussen. Auch Preiser ist der Ansicht, daß die Unternehmer ihre laufenden Investitionen einschränken werden, ganz gleich, welche Investitionsfunktion, die des Gewinns oder die des definitiven Absatzes, zugrunde gelegt wird¹¹.

Es ist auch unwahrscheinlich, daß die entstandene Nachfragelücke durch einen Mehrverbrauch der Unternehmer geschlossen wird. Der Unternehmerkonsum kann innerhalb gewisser Grenzen als konstant angesehen werden¹², obwohl nicht übersehen wird, daß in der Wirklichkeit gewisse Anreize zum Mehrkonsum der Unternehmer durchaus vorhanden sind und auch z. T. wahrgenommen werden¹³. Es ist demnach sehr fraglich, ob das Sparen der Lohnempfänger auch auf die notwendige Investitionsbereitschaft der Unternehmer trifft, d. h. die Bedingung S (Sparen) = I (Investition) erfüllt wird.

Der Staat als Investor: Beziehen wir nun den Staat als möglichen Investor in unsere Untersuchung ein, so kann es ohne weiteres dazu kommen, daß der Kreislauf von S und I geschlossen wird. Es ist jedoch fraglich, ob ein solcher Effekt vermögenspolitisch erwünscht ist.

Der Staat kann sowohl im sogenannten „privaten“ als auch in jenem Bereich investieren, den Privatunternehmen meiden, weil er kaum Gewinnmöglichkeiten bietet (Gemeinbedarf). Investiert der

¹¹ Erich Preiser: Theoretische Grundlagen der Vermögenspolitik. Bonn 1964. S. 34.

¹² Vgl. hierzu auch: Alois Oberhauser: Die wirtschaftlichen Auswirkungen und Grenzen des Investivlohns. Paderborn o. J. S. 31.

¹³ v. Nell-Breuning weist in diesem Zusammenhang darauf hin, daß die heutige Gestalt der Einkommens- und Körperschaftssteuer Anreize zu Steuerfluchtausgaben bietet. (Vgl. Oswald v. Nell-Breuning: Eigentumbildung in Arbeitnehmerhand. 2. Aufl. Paderborn 1955. S. 23.) Auch der sog. Geltungskonsum ist bei bestimmten Unternehmertypen zu beobachten.

Staat im privaten Bereich, so kann bei entsprechender Preispolitik sein Auftreten eine starke Konkurrenz für die Privatunternehmen bedeuten, was dazu führen dürfte, daß Grenzproduzenten ausscheiden und bisher noch mit Gewinn arbeitende Unternehmen marginal werden. Daß diese Wirkung von einzelwirtschaftspolitischen bzw. wettbewerbspolitischen Zielen und unter dem Konzentrationsaspekt gesehen nicht unproblematisch ist, wurde in anderem Zusammenhang schon erwähnt.

Ein neuer und zusätzlicher Investitionsbereich wird dem Staat jedoch bei der Deckung des Bedarfs an solchen knappen Gütern und Diensten geboten, deren Nachfrage die Privatunternehmen nicht befriedigen können, weil dieser Investitionsbereich, z. B. Krankenhaus-, Verkehrs-, Kulturleistungen usw., nicht oder kaum gewinnbringend ist. Füllt nun der Staat mit dem Sparvermögen der Arbeitnehmer die Investitionslücke durch Investitionen auf diesem Sektor, so hat das zur Folge, daß die breite Schicht der Arbeitnehmer vorwiegend an der Vermögensbildung der öffentlichen Hand beteiligt ist und daß die Vermögensstrukturen im privaten Bereich unverändert bleiben. Preiser befürchtet daher zu Recht, daß am Schluß der Entwicklung sich das eigenartige Bild einer Volkswirtschaft ergebe, in der die alten und großen Kapitalisten im privaten, die neuen und kleinen Kapitalisten im öffentlichen Bereich zu finden seien — mit dem Unterschied, daß diese neuen keine Entscheidungen zu treffen hätten, weil sie ja nur Gläubiger seien¹⁴ und, was wir hinzufügen wollen, renditemäßig benachteiligt wären.

Das Ausland als Investor: Die Investitionslücke könnte — bei offener Volkswirtschaft — auch vom Ausland geschlossen werden. Wie sich in diesem Fall der Kreislauf von S und I schließt, zeigt folgender Wirkungszusammenhang:

Die hohe inländische Sparquote hat ein Sinken des Zinsfußes zur Folge. Dieser wird um so niedriger sein, je geringer die Investitionsneigung der inländischen Unternehmer ist. Nehmen wir nun an, daß die Lage im Ausland der inländischen entgegengesetzt ist, d. h. daß die ausländischen Unternehmen investieren wollen, aber keine so billigen Investitionsmittel zur Verfügung haben. Das Zinsgefälle zum Ausland hin wird diese dazu bewegen, das billige ausländische Kapital aufzunehmen, sofern dem keine Hindernisse im Wege stehen. Damit wäre die Investitionslücke geschlossen.

Unverändert bliebe in diesem Fall jedoch die inländische Struktur der Produktivvermögen, was von bestimmten vermögenspolitischen Konzeptionen aus als unerwünscht gelten könnte. Unabhängig davon

¹⁴ Preiser: a.a.O. S. 38.

ist es aber auch fraglich, ob die Arbeitnehmer bereit sein werden, ihr Sparvermögen im Ausland unterzubringen. Bei den Arbeitnehmern, die durchweg Kleinsparer sind, können in dieser Hinsicht psychische Widerstände auftreten. Preiser bezweifelt in diesem Fall nicht zu Unrecht die Anlagebereitschaft der Arbeitnehmer, wenn er bemerkt, daß „Auslandswerte nicht das rechte Anlagepapier für den kleinen Mann“¹⁵ seien.

III. Vermögensbildung durch Sparen aus Lohnerhöhungen

Die Analyse des Sparens aus dem gegebenen Lohneinkommen hat also verschiedene Wirkungen offengelegt, die nicht mit dem hier unterstellten Bedingungsgefüge zu vereinbaren sind. Die Verteilungstheorie ist sich zum größten Teil darüber im klaren, welche Effekte ein sinkendes Preisniveau in bezug auf das wirtschaftliche Wachstum und den Beschäftigungsstand in der Regel hat. Deshalb wird aus dieser Sicht als *conditio sine qua non* der Vermögenspolitik gefordert, daß das eingespielte Konsumvolumen beibehalten werden muß, um Produktion und Beschäftigung auf einem möglichst hohen Niveau zu halten¹⁶. Das heißt bezogen auf den gegebenen Lohn, daß unter den obigen Bedingungen dieser als Nachfrage auf dem Markt wirksam werden muß und effektives Sparvermögen nur aus Lohnerhöhungen gebildet werden kann.

Bei der Analyse dieser Möglichkeit gehen wir von zwei Fällen aus: 1. von Lohnerhöhungen, die sich innerhalb des Produktivitätsfortschritts bewegen, und 2. von Lohnerhöhungen, die über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen.

Lohnerhöhungen innerhalb des Produktivitätsfortschritts: Halten sich die Lohnerhöhungen innerhalb des Produktivitätsfortschritts und werden sie oder ein Teil davon gleichzeitig gespart, so wird es — auch in diesem Falle — zu Preisminderungen und Gewinnschmälerungen kommen, verursacht durch die Nachfragerücke bei gleichzeitigem Wirtschaftswachstum. Die Folgen sind, wenn auch nicht so verschärft, die gleichen, wie sie beim „Sparen aus gegebenen Einkommen“ analysiert worden sind:

Der Preisrückgang wird wahrscheinlich Drosselung der Produktion, Investitionseinschränkungen und Teilarbeitslosigkeit zur Folge haben. Diese Entwicklung kann nur verhindert werden, wenn die produkti-

¹⁵ Preiser: a.a.O. S. 39.

¹⁶ v. Nell-Breuning: Einkommenspolitik und Vermögensbildung. a.a.O. S. 1534 ff. — Ders.: Sparen ohne Konsumverzicht. Der Volkswirt, 1957. S. 2051 ff. — Schreiber: Vermögensbildung in breiten Schichten. a.a.O. S. 53 ff. — Konrad Stopp: Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand. Göttingen 1960. S. 45 ff.

vitätsproportionalen Lohnerhöhungen nicht gespart, sondern als Kaufkraft wirksam werden; sie werden für den Absatz des aus dem Produktivitätsfortschritt sich ergebenden Güterzuwachses benötigt, was heißt, daß sie ausschließlich Konsumlohn sein müssen und daher nicht Quelle der Vermögensbildung sein können¹⁷.

Was die Investitionsbereitschaft und überhaupt das Preisverhalten der Unternehmer anlangt, so gilt hier Ähnliches, wie es oben über das „Sparen aus den gegebenen Lohneinkommen“ gesagt worden ist.

Vermögensbildung aus Lohnerhöhungen, die über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen: Hat sich das Sparen aus produktivitätsproportionalen Lohnerhöhungen als sehr problematisch erwiesen, so stellt sich nun die Frage, ob und unter welchen Bedingungen Lohnerhöhungen, die über den Produktivitätszuwachs hinausgehen, möglich und verteilungswirksam sind. Da die Arbeitnehmerorganisationen bestrebt sein werden, in ihrem Tarifgebiet, sei es eine Branche, ein Wirtschaftszweig oder gar die ganze Volkswirtschaft, für alle Arbeitnehmer gleich hohe Lohnanteile zu sichern, können wir in unserer Analyse zunächst von Einheitstarifen ausgehen.

v. Nell-Breuning argumentiert mit Recht, daß bei Lohnerhöhungen, die über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen, nur die Wahl bleibt, entweder das erhöhte Einkommen der Investition zuzuführen oder „auf dieses erhöhte Einkommen zu verzichten, es sich selbst wieder wegzunehmen, indem man die Kaufkraft dieses Einkommens auf die alte, begrenzte Güterfülle richtet und infolgedessen (mit der Folge der Preiserhöhung; der Verfasser) auch nicht mehr als diese begrenzte Güterfülle dafür erlangt“¹⁸. Das heißt theoretisch, daß mit einer Lohnerhöhung über den Produktivitätsfortschritt hinaus gleichzeitig ein ebenso großer Sparprozeß, sei es ein Pflichtsparen (Investivlohn) oder ein freiwilliges Sparen, verbunden sein muß, wenn die Stabilität des Geldwertes erhalten bleiben soll, wobei unterstellt wird, daß die konsumbestimmten Lohnanteile¹⁹ auch tatsächlich als Nachfrage wirksam werden. Variieren wir die letzte Prämisse dahingehend, daß ein Teil des an und für sich konsumbestimmten Einkommens gespart

¹⁷ Siehe auch Föhl: a.a.O. S. 77 ff. — Theo Thiemeyer: Die gegenwärtige Diskussion über die Vermögensbildung der Arbeitnehmer in der Bundesrepublik. In: Gerhard Weisser (Hrsg.): Eigentum in der industrialisierten Gesellschaft. Göttingen 1958. S. 69. — Ders.: Thesen zur Eigentumspolitik. Gewerkschaftliche Monatshefte, 1964. S. 157. — Ders.: Gewerkschaften und Vermögensbildung. Gewerkschaftliche Monatshefte, 1961. S. 85 ff. — Wilhelm Hankel u. Gerhard Zweig: Die Vermögensbeteiligung der Arbeitnehmer in der Marktwirtschaft. Sozialer Fortschritt, 1957. S. 73.

¹⁸ *v. Nell-Breuning*: Eigentumsbildung in Arbeiterhand. a.a.O. S. 21. — Auch Schreiber: a.a.O. S. 54. — Helmut Cox: Vermögensverteilung als wirtschaftspolitisches Problem. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1967. S. 387 f.

¹⁹ Siehe hierzu die vorhergehenden Ausführungen.

wird, was, wie erörtert, eine deflatorische Preisentwicklung zur Folge hätte, so müßte unter dem Aspekt der Geldwertstabilität ein ebenso großer Betrag aus den überproportionalen Lohnerhöhungen dem Konsum zugeführt werden. Die deflatorische Tendenz der Verwendung von Lohnanteilen für Spar- bzw. Investitionszwecke statt für den Konsum und die inflatorische Tendenz nomineller (nicht durch Güterzuwächse gedeckter) Lohnerhöhungen würden sich kompensieren²⁰.

Damit wäre theoretisch in beiden Fällen sowohl der Voraussetzung der Geldwertstabilität als auch der Bedingung, das Konsumvolumen zu halten, Rechnung getragen. Der Sparakt stellt sich im Endeffekt als ein „Sparen ohne Konsumverzicht“ heraus, wobei die gesparten Lohnerhöhungen bzw. Lohnanteile einzig zu Lasten der Unternehmereinkommen gehen²¹.

Versuchen wir, die Implikationen und Deduktionen der theoretischen Analyse an der Realität zu überprüfen, so fragt sich besonders, ob die Lohnerhöhungen tatsächlich zu Lasten der Unternehmergewinne gehen, sich also nicht in Preissteigerungen niederschlagen, und, wenn das zutreffen sollte, ob die Sparvermögen auch der Investition zugeführt werden, der Kreislauf von S und I also geschlossen wird.

Erhöhungen der Löhne bedeuten für die Unternehmen Kostensteigerungen. Diese Kosten werden entweder auf die Preise abgewälzt oder aus den Gewinnen getragen. Zunächst werden die Unternehmer versuchen, die Preise um den Betrag der Lohnzunahme zu erhöhen. Da wir jedoch voraussetzen, daß der überproportionale Lohnanteil gespart, also nicht dem Konsum zugeführt wird (z. B. Investivlohn), dürfte die Abwälzung der Lohnerhöhung auf die Preise den Unternehmen insgesamt nicht gelingen. Die im Preis erhöhten Produkte würden nicht abgesetzt werden können, weil der für die Nachfrage bestimmte Konsumlohn konstant geblieben ist. Daraus folgt, daß die Unternehmen insgesamt gezwungen sind, die Lohnerhöhungen aus den Gewinnen zu tragen²². Was die Frage der Investition angeht, so kann unter der Voraussetzung der Nachfrageabhängigkeit der Investitionen totaliter eine gleichbleibende Investition angenommen werden, da die gegebene Nachfrage nicht beeinflußt wird.

Theoretisch wäre somit das vermögenspolitische Ziel erreicht, ob jedoch auch praktisch, wird die folgende wirklichkeitsnähere Analyse zeigen. Sie knüpft unter anderem an die einleitenden Bemerkungen zu Kapitel II an.

²⁰ Siehe auch *v. Nell-Breuning*: Einkommenspolitik und Vermögensbildung, a.a.O. S. 1534.

²¹ *v. Nell-Breuning*: a.a.O. S. 1534. — *Ders.*: Sparen ohne Konsumverzicht, a.a.O. S. 2051 ff.

²² Siehe dazu auch *Preiser*: a.a.O. S. 43 ff. — *Oberhauser*: a.a.O. S. 41 ff.

Fraglich ist, ob realiter die Investitionsbereitschaft der Unternehmen in dem Umfange gegeben ist, wie sie theoretisch vorausgesetzt wird.

Was die Investitionsmittel angeht, so stehen diese nach wie vor zur Verfügung. Durch die Kontraktion der Gewinne ist zwar der Spielraum der Selbstfinanzierung eingeengt worden. Die Investitionsmittel sind aber nach wie vor mit dem Sparvermögen der Arbeitnehmer gegeben.

Entscheidend ist somit die Frage, ob die Unternehmer durch die Kontraktion der Gewinne sich gezwungen sehen, ihre Investitionen einzuschränken. Ist dies der Fall, muß auf eine Inkompatibilität mit dem hier vorausgesetzten Bedingungsgefüge geschlossen werden.

In diesem Zusammenhang ist entscheidend, ob die Investitionen gewinn- oder absatz-(nachfrage-)abhängig sind. Sind sie gewinnorientiert, so muß als Folge der Gewinnkontraktion mit einem Rückgang der Investitionen gerechnet werden. Sind sie von der augenblicklichen Nachfrage abhängig, so brauchen sie nicht zurückzugehen, da durch das Mehrsparen die gegebene, produktivitätsnotwendige Nachfrage nicht vermindert wird.

Eine exakte Antwort auf die Frage, ob die Unternehmer mit Investitionseinschränkungen reagieren werden oder nicht, kann selbstverständlich nicht gegeben werden. Die Verteilungstheorie wird, wie auch in anderen Fragen, hier nur mit Vermutungen operieren können. Die vielfach vertretene Ansicht, daß die Investition stets eine Funktion des Gewinns ist, ist sicherlich zu verallgemeinernd. Sie wird der Erkenntnis von den vielfältigen Motiven bei Investitionsentscheidungen, selbst im privatwirtschaftlichen Bereich, nicht gerecht. So kann auch *Weddigen* nicht ohne weiteres zugestimmt werden, wenn er grundsätzlich urteilt, daß bei der Einführung des Investivlohnes mit einem Sinken der Investitionsbereitschaft gerechnet werden muß²³.

Neuere betriebswirtschaftliche und unternehmensmorphologische Untersuchungen über Investitionsentscheidungen im privatwirtschaftlichen Bereich zeigen, daß die Investitionen von der Absatzentwicklung oder/und den Gewinnerwartungen abhängen²⁴, d. h. daß zwischen gewinn- und absatzorientierten Investitionsfunktionen unterschieden werden muß. *Oursin* stellt, ähnlich wie *Baumol*, in seiner Untersuchung über Investitionsentscheidungen in bestimmten Branchen der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie sowie der In-

²³ Walter *Weddigen*: Die wirtschaftlichen Folgen des Investivlohnes unter besonderer Berücksichtigung der Belastung des gewerblichen Mittelstandes. Berlin 1964. S. 36.

²⁴ Vgl. besonders Thomas *Oursin*: Probleme industrieller Investitionsentscheidungen. Ergebnisse schriftlicher Befragungen des Ifo-Instituts. München 1962.

vestitions- und Verbrauchsgüterindustrie fest, daß die Investitionsentscheidungen der Unternehmen vor allem im großbetrieblichen Bereich, für den die Trennung zwischen Kapitalgeber- und Unternehmerfunktion typisch ist, hauptsächlich von der Absatzentwicklung und nur zu einem Teil von Ertrags- bzw. Gewinnaussichten (Rentabilität) ausgehen²⁵. Allerdings gilt, wie gesagt, diese Feststellung vorwiegend für den Bereich der größeren Unternehmen. *Oursin* verkennt nicht, daß bei Klein- und Mittelbetrieben (Personengesellschaften, Einzelunternehmen) Finanzierungs- und Rentabilitätsüberlegungen bei den Investitionsentscheidungen dominieren²⁶.

Gehen wir bei unseren Überlegungen von dem Ergebnis der Untersuchung *Oursins* aus, so muß, da ein sehr großer Teil der Investitionen vor allem im Bereich der größeren Betriebe nachfrage- bzw. absatzorientiert ist und in unserer Analyse die Nachfrage nicht zurückgeht, gefolgert werden, daß zumindest bei diesen Unternehmen, zumal wenn man eine vorsichtige Dosierung des Investivlohnes annimmt, kaum mit Investitionsrückgängen gerechnet zu werden braucht²⁷. Anders ist es jedoch bei den kleineren und mittleren Unternehmen, jenem Sektor, den wir im allgemeinen zum selbständigen Mittelstand zählen. Hier dürfte, da die Investitionen in der Regel von den Gewinnerwartungen abhängen, die Investition zurückgehen²⁸.

Diese Überlegungen führen demnach zu dem Ergebnis, daß bei Einführung eines einheitlichen Zusatzlohns, der gleichzeitig gespart wird (Investivlohn), mit einer Wachstumsstagnation der kleinen und mittleren Unternehmen gerechnet werden muß, während bei den größeren Unternehmen der Wachstumsprozeß kaum beeinträchtigt wird, zumal da das mögliche Ausscheiden von Grenzbetrieben diesen wieder zugute käme. Das bedeutet, daß dem Sparen der Arbeitnehmer zwar ein entsprechender Investitionsakt der Unternehmer, vorwiegend derjenigen des großbetrieblichen Bereichs, gegenübersteht. Damit und durch das mögliche Ausscheiden von Grenzproduzenten erhalte aber gleichzeitig der Trend zur Unternehmens- bzw. Produktivvermögenskonzentration indirekt von unten her Auftrieb²⁹. Ob diese Wirkung gesamtwirtschaftlich erwünscht ist oder nicht, hängt von der jeweils vertretenen ordnungspolitischen Gesamtkonzeption ab.

²⁵ *Oursin*: a.a.O. S. 26, 28, 30, 52, 63. Zu der Vielfalt der Motive bei Investitionen vgl. auch W. J. *Baumol*: *Business Behavior, Value and Growth*. New York 1959. S. 73 f. — *George Katona*: *Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer*. Tübingen 1960. Vgl. auch die dort angegebene Literatur zu diesem Thema.

²⁶ *Oursin*: a.a.O. S. 31, 52 f.

²⁷ Siehe auch *Preiser*: a.a.O. S. 44. — *Alois Oberhauser*: *Finanzpolitik und private Vermögensbildung*. Köln-Opladen 1963. S. 65 ff.

²⁸ Vgl. *Weddigen*: a.a.O. S. 37 ff.

²⁹ Vgl. auch *Cox*: a.a.O. S. 387.

Mit der oben erwähnten Entwicklung können zumindest vorübergehend Teilarbeitslosigkeit und Produktionseinbußen verbunden sein. Übertreffen diese Produktionseinbußen gar die Mehrproduktion der auf dem Markt verbleibenden Unternehmen, so hat das zur Folge, daß das Güterangebot insgesamt verringert wird³⁰. Unter diesen Bedingungen würde also die Einführung eines einheitlichen Investivlohns unter Umständen mit einer Beschränkung des Warenkorbes und vielleicht sogar mit einer leichten Stagnation erkaufte werden. Denn es muß bedacht werden, daß ein gehäuft auftretendes Ausscheiden von Betrieben aus dem Markt die Gefahr in sich birgt, daß auch die übrigen Unternehmen in ihren Investitionsentscheidungen negativ beeinflusst werden können³¹. Selbstverständlich sind das nur Möglichkeiten einer Entwicklung. Von großer Wichtigkeit dürfte in diesem Zusammenhang die später zu behandelnde Frage sein, in welchen Bereichen und in welcher Dosis ein Investivlohn eingeführt wird.

Es wurde in der theoretischen Kreislaufanalyse festgestellt, daß die Unternehmen insgesamt die überproportionalen Lohnerhöhungen aus ihren Gewinnen tragen müssen, da von den Lohnerhöhungen auf Grund der investiven Verwendung keine Nachfrage ausgehen kann und somit auch keine Erlössteigerungen durch Preiserhöhungen erzielt werden können. Auch diese These bedarf noch einer wirklichkeitsnäheren einzelwirtschaftlichen Analyse. Unter dem Aspekt der Konkurrenzstärke (Monopolisierungsgrad) und der Preiselastizität der Nachfrage betrachtet, hat sie nur begrenzte Gültigkeit.

Unternehmen, die sich in einer Monopol- bzw. marktstarken Stellung befinden und/oder Güter mit geringer Preiselastizität anbieten, können auch die überproportionalen Lohnerhöhungen ganz oder zum Teil auf die Verkaufspreise weitergeben. *Föhl* schreibt zu Recht, „daß die marktbeherrschenden Betriebe mit steilen Preisnachfragekurven ihre Preise erhöhen (werden), um den entgangenen Gewinn wieder hereinzuholen“³². Dies ist jenen Unternehmen bis zu der — relativ hohen — Grenze möglich, an der Preiserhöhungen in einen Nachfrage- (Absatz-) rückgang umschlagen. Daher kann sich an der Gewinn- bzw. Vermögensstruktur dieser Unternehmen im Prinzip kaum etwas ändern.

Dagegen gehen die einheitlichen Lohnerhöhungen vor allem zu Lasten der Gewinne jener Unternehmen, deren Güter eine hohe Preiselastizität der Nachfrage haben. Einmal können diese Unternehmen Lohnsteigerungen nicht ohne weiteres auf die Preise weiter-

³⁰ Vgl. Konrad *Stopp*: Einkommen und Eigentum. In: Christ und Eigentum. Hamburg 1963. S. 78.

³¹ Siehe auch *Preiser*: a.a.O. S. 46. — *Stopp*: a.a.O. S. 79.

³² *Föhl*: a.a.O. S. 124.

geben, ohne einen Teil ihrer Nachfrage bzw. ihres Absatzes zu verlieren. Versuchen sie es, so müssen sie infolge des Nachfrageverlustes Gewinneinbußen in Kauf nehmen. Zum anderen haben Preiserhöhungen bei Gütern mit geringer Nachfrageelastizität für andere Unternehmen Nachfragerückgang und Gewinneinbußen zur Folge. Denn kann ein Unternehmen wegen der geringen Preiselastizität der Nachfrage die Preise seiner Produkte anheben, so müssen andere Branchen einen entsprechenden Nachfrage-(Absatz-)rückgang in Kauf nehmen, da, wie *Oberhauser* feststellt, „jede Mehrausgabe der Konsumenten für ein Gut . . . sie zu einer Verminderung ihrer Nachfrage nach anderen Gütern (zwingt)“³³.

Diese Wirkungen wären an sich weniger problematisch, wenn es sich bei den Unternehmen, welche Absatzverluste und damit in der Regel größere Gewinneinbußen in Kauf nehmen müssen, durchweg um solche handelte, die mit höheren Gewinnen arbeiten. Wenn auch hierüber keine genauen Angaben gemacht werden können, so liegt doch die Vermutung nahe, daß dies nur auf einen kleinen, begrenzten Teil der Unternehmen zutrifft. Für einen großen Teil der kleinen und mittleren Betriebe dürfte das jedoch nicht gelten. Es ist möglich, daß eine nicht geringe Anzahl dieser Unternehmen zu Grenzbetrieben oder sogar submarginal wird und aus dem Markt ausscheidet, was zu den Folgen führen kann, wie sie bereits analysiert worden sind. Ob diese Entwicklung hingenommen wird oder nicht, ist wiederum eine politische Entscheidung, der nicht ausgewichen werden kann.

Sehen wir das Problem auch unter dem Aspekt der Kapital- und Lohnintensität, so muß festgestellt werden, daß ein einheitlicher Investivlohn bzw. einheitliche Zusatz-Lohnerhöhungen die lohnintensiven Unternehmen in einem weitaus höheren Maße belasten als Unternehmen, die kapitalintensiv sind. Diese Wirkung muß verteilungspolitisch um so problematischer erscheinen, wenn ein Großteil der kapitalintensiven Unternehmen gerade jenen Unternehmen zuzurechnen ist, die mit hohen Gewinnen arbeiten und lohnintensive Betriebe gleichzeitig die wirtschaftlich schwächeren sind. Ob das tatsächlich der Fall ist³⁴, kann hier nicht untersucht werden. Das Problem sei daher nur angedeutet.

Die bisherige Analyse hat in vielerlei Hinsicht die Inkompatibilität einheitlicher Zusatzlöhne (Investivlöhne) mit den hier unterstellten Bedingungen und Zielen der Vermögenspolitik gezeigt. Auch die jeweilige Höhe des Einheitsinvestivlohnes wird hieran nichts än-

³³ *Oberhauser*: Die wirtschaftlichen Auswirkungen. a.a.O. S. 42. — Siehe auch *Föhl*: a.a.O. S. 124.

³⁴ *Thiemeyer* z. B. vermutet dies. Vgl. zu dieser Frage *Thiemeyer*: Thesen zur Eigentumspolitik. a.a.O. S. 158.

dern können. Ist diese auf den Grenzbetrieb eines Tarifgebietes bezogen, so muß die Verteilungsunwirksamkeit des Investivlohnes in Kauf genommen werden. Nennenswertes Produktivvermögen in Arbeitnehmerhand kann sich wegen des niedrigen Einheitstarifs nicht bilden³⁵. Wird die Höhe des Einheitstarifs von vornherein so hoch angesetzt, daß ein hoher Verteilungseffekt erreicht wird, d. h. daß die mit hohen Gewinnmargen arbeitenden Unternehmen getroffen werden, so muß aus den schon genannten Gründen mit einem Ausscheiden der Grenzbetriebe und/oder mit der Existenzgefährdung vieler anderer Betriebe dieses Tarifbereichs, wenn nicht sogar im äußersten Fall, wie ausgeführt, mit Teilarbeitslosigkeit und Wachstumshemmungen gerechnet werden.

Ergebnisorientierte Investivlöhne: Wenn die Lohnpolitik sich schon für die Einführung des Investivlohns, d. h. überproportionaler investiver Lohnerhöhungen entscheidet, so bleibt unter Kompatibilitätsaspekten gesehen nur folgende Wahl: An die Stelle von Einheitsstarifen müssen *Staffeltarife* treten, die die Unternehmen entsprechend ihren *Gewinnlagen* belasten³⁶. Die Einführung eines solchen Tarifsystems würde die Hinkehr zu betriebsnahen bzw. solchen Tarifen bedeuten, die auf kleinere Tarifgebiete, z. B. auf Unternehmen mit gleicher oder annähernd gleicher Wirtschaftskraft, zugeschnitten sind.

Nach einem solchen Tarifsystem würden die Unternehmen, die hohe Gewinne machen, auch entsprechend höhere Investivlöhne zahlen als Unternehmen mit niedrigen Gewinnen. Die mit dem Einheits-Investivlohn verbundene Wirkung der uniformen Belastung und deren Folgen wären damit eliminiert.

Nicht zu vermeiden ist allerdings bei Staffeltarifen, daß lohnintensive Unternehmen verhältnismäßig stärker belastet werden als kapitalintensive Betriebe mit gleichen Gewinnhöhen. Diese Wirkung muß wohl bei jeder lohnorientierten Vermögenspolitik in Kauf genommen werden.

Problematisch könnte ebenfalls sein, daß die Unternehmer den Investivlohn von vornherein als Kostenbestandteil ansehen und daher mit Sicherheit versuchen werden, ihn auf die Preise voll oder teilweise abzuwälzen. Daß dies vielen Unternehmen bis zu einer gewissen

³⁵ Föhl versucht diese Wirkung dadurch zu verdeutlichen, daß er bei der einheitstariflichen Lösung des Investivlohnes von einem „Verzicht auf den Mehrwert“ spricht. [Carl Föhl: Über die Möglichkeit einer Beeinflussung der Vermögensbildung und ihrer Verteilung. Finanzarchiv, Nr. 1 (1959) S. 142.]

³⁶ Vgl. auch Friedrich A. Lutz: Die Lohn- und Tarifpolitik in ihren volkswirtschaftlichen und währungspolitischen Zusammenhängen. Offene Welt, Nr. 75 (1962) S. 179. — Cox: a.a.O. S. 387.

Grenze möglich sein dürfte und somit die alte Gewinnspanne wieder hergestellt wäre, wurde schon nachzuweisen versucht.

IV. Gewinnbeteiligungen als vermögens- und verteilungspolitisches Instrument

Mit dem ergebnisorientierten Investivlohn nähern wir uns schon einer anderen Möglichkeit, der direkten Beteiligung an der Residualgröße Gewinn, die sich nach Abzug aller Kosten ergibt. Die Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer stellt eine unter bestimmten Bedingungen auch in Marktwirtschaften mögliche Variante der originären Verteilung dar. Ob sie realisiert werden soll, ist eine Frage, die wir hier nicht erörtern wollen. Wir beschränken uns im folgenden nur auf die kreislauftheoretischen Zusammenhänge bzw. die Frage der Kompatibilität mit der in Kapitel I vorausgesetzten Bezugsbasis.

Gewinnbeteiligung und ergebnisbezogener Investivlohn haben gemeinsam die Orientierung an der von Betrieb zu Betrieb variierenden Größe Gewinn. Damit scheiden auch bei Gewinnbeteiligungen jene im einzelnen erörterten Folgen aus, wie sie mit den uniformierend wirkenden Einheitstarifen verbunden sind, welche die wirtschaftlich schwachen Unternehmen in gleicher Weise belasten wie die mit hohen Gewinnen abschließenden Unternehmen. Entscheidet sich die Verteilungspolitik dafür, die Unternehmen mit geringer Wirtschaftskraft zu schonen, so erweist sich unter diesem Aspekt die Möglichkeit der Gewinnbeteiligung als eines der zweckmäßigsten Verteilungsinstrumente. Denn es kämen für die Gewinnbeteiligung überhaupt nur solche Betriebe in Frage, die mit positivem Ergebnis abschließen, während Marginal- und Submarginalbetriebe nicht betroffen wären. Durch entsprechende Gestaltung der Tarifsysteme könnte bei den Intramarginalbetrieben die Höhe der Gewinnbeteiligung in eine vernünftige, d. h. die verschiedenen oben unter I genannten Bedingungen berücksichtigende Relation zum Gewinn des jeweiligen Unternehmens gebracht werden.

Was die Verwendung der Gewinnanteile von seiten der Arbeitnehmer betrifft, so liegt hier die gleiche Problematik vor wie bei den behandelten Möglichkeiten der Lohnerhöhung. Die Ergebnisse dieser Analyse gelten simultan auch für Gewinnbeteiligungen. Gehen die Gewinnbeteiligungen z. B. über den Produktivitätsfortschritt bzw. produktivitätsbezogenen Lohn hinaus, so können sie eine Realeinkommenserhöhung nur unter der Bedingung sein, daß sie gespart werden und nicht als Nachfrage wirksam werden, die mit Preissteigerungen verbunden wäre („Sparen ohne Konsumverzicht“). Der Be-

dingung der Geldwertstabilität wäre damit Rechnung getragen. Das Sparen der Gewinnbeteiligungen kann freiwillig erfolgen oder ein Pflichtsparen sein. Mit der letzten Möglichkeit läge die entsprechende Parallele zum Investivlohn vor.

Ein entscheidender Vorteil der Gewinnbeteiligung gegenüber den anderen originären Verteilungsmöglichkeiten liegt darin, daß diese ihrer Substanz nach keine Kostengröße ist und somit prinzipiell nicht auf die Preise weitergegeben wird. Dies bedeutet, daß die Bedingung der Geldwert- und Preisstabilität auch von dieser Seite aus gewahrt bleibt. Preiser sieht darin einen entscheidenden Vorteil: „Kreislaufmäßig ist die Gewinnbeteiligung die einfachste Lösung, als Kosten und Erlös unberührt bleiben“³⁷.

Dieser Gesichtspunkt kann unter anderem dafür ausschlaggebend sein, daß in bestimmten Situationen eine Gewinnbeteiligungspolitik eine zweckmäßige *Alternative zur Lohntarifpolitik* bildet. Besteht die Gefahr, daß Lohnerhöhungen die Grenze des gesamtwirtschaftlich Erwünschten zu übersteigen beginnen, was im Kräftespiel des Arbeitsmarktes und bei Nichtbeachtung lohntheoretischer Orientierungskriterien leicht möglich sein könnte, so bestünde die Möglichkeit, an Stelle weiterer nicht zu verantwortender Lohnerhöhungen eine Beteiligung am künftigen Gewinn zu vereinbaren, vorausgesetzt natürlich, daß die Gewerkschaften in dieser Situation auf weitere Verteilungsvorteile zugunsten der Arbeitnehmer nicht verzichten wollen und von den Gewinnbeteiligungen keine negativen Effekte auf Wachstum und Wettbewerb ausgehen. Letzteres dürfte durch entsprechend vorsichtige Dosierung solcher Beteiligungen zu erreichen sein.

Vorteilhaft wären Gewinnbeteiligungen insofern, als sie nicht, wie dies bei Lohnerhöhungen der Fall ist, die Kostenstruktur belasten sowie auf das Preisniveau einwirken und — was wichtig ist — überhaupt erst *ex post*, d. h. dann gewährt werden, wenn ein positiver wirtschaftlicher Erfolg eingetreten ist.

Allerdings gilt die These von der Indifferenz der Gewinnbeteiligungen auf Kostenstruktur und Preisniveau nur begrenzt. Bestimmte Unternehmen können nämlich all das, was sie als Kosten im Sinne von Belastungen empfinden, auf die Preise weitergeben. Haben diese Unternehmen eine günstige Marktstellung, so dürfte ihnen die Kostenabwälzung in der Regel gelingen. Auch Föhl weist darauf hin, wenn er schreibt: „Wer Gewinnsteuern überwälzen kann, der kann auch Gewinnbeteiligungen in den Preisen auf die Verbraucher abwälzen. Das sind in erster Linie die marktbeherrschenden Betriebe mit steilen Preis-Nachfrage-Kurven, bei denen die Preiserhöhung keine wesent-

³⁷ Preiser: a.a.O. S. 48.

liche Absatzschrumpfung bewirkt³⁸.“ Diese Wirkungen müssen wohl bei allen Möglichkeiten der originären Vermögensbildung in Kauf genommen werden. Sie können bestenfalls mit den Mitteln einer aktiven Wettbewerbspolitik beschränkt werden.

Gehen wir von der in der Realität mehr oder weniger zutreffenden Hypothese aus, daß die investitionsbestimmten Gewinnbeteiligungen nicht auf die Preise abgewälzt werden und somit realiter aus den Gewinnen finanziert werden, so steigt auch im Falle einer sehr vorsichtigen Dosierung der Gewinnbeteiligungen der relative Anteil der Arbeitnehmer am produktiven Erwerbsvermögen.

Infolge der Kontraktion der Gewinne ist der Selbstfinanzierungsspielraum der betreffenden Unternehmen eingeengt worden. Wollen diese ihre Investitionsplanung durchführen, so können sie jedoch auf anderes Kapital zurückgreifen. Die Lücke, die durch die Gewinnkontraktion entstanden ist, könnte durch die investive Verwendung der Arbeitnehmergewinnanteile, sei es auf Eigen- oder Fremdkapitalbasis, ausgefüllt werden. Dann wäre der Kreislauf zwischen Sparen, Investieren und Produktivvermögensbildung geschlossen.

Was die Investitionsbereitschaft der Unternehmen und das Wachstum der Volkswirtschaft angeht, so dürften sich bei der Einführung wohldosierter investiver Gewinnbeteiligungen³⁹ — im Gegensatz zu den uniformierend wirkenden Einheitsinvestivlöhnen — kaum ungünstige Wirkungen ergeben. Da Grenzbetriebe, gewinnschwache Unternehmen, bedarfswirtschaftlich disponierende Einzelwirtschaften usw. kaum oder gar nicht von solchen Maßnahmen betroffen sind, gibt es kaum etwas, was auf mögliche Investitionseinschränkungen hindeutet. Unternehmen, die mit höheren Gewinnen arbeiten, dürften die mit Gewinnbeteiligungen verbundenen Gewinnkontraktionen ertragen können. Von der Nachfrageseite ergeben sich ohnehin keine Komplikationen, da auch investive Gewinnbeteiligungen gleichsam wie Investivlöhne das notwendige Nachfragevolumen nicht beschneiden.

Das Ergebnis mag etwas überraschend klingen. Gewinnbeteiligungen haben kreislauftheoretisch gesehen gewisse Vorzüge gegenüber den anderen Möglichkeiten der originären Vermögenspolitik. Daraus kann für die vermögenspolitische Praxis jedoch noch nicht der Schluß gezogen werden, sie seien die Optimallösung. Was als Optimum gilt, ist abhängig von der jeweils als realisierungswürdig angesehenen gesellschaftspolitischen Gesamtkonzeption, die eine Vielzahl von Zielen

³⁸ Föhl: a.a.O. S. 130 f. — Vgl. auch Oberhauser: Finanzpolitik und private Vermögensbildung. a.a.O. S. 93.

³⁹ Schreiber sagt zu Recht, daß es entscheidend auf das „Wie“ der Gewinnbeteiligung ankommt (Wilfrid Schreiber: Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer. In: Gesellschaftspolitische Kommentare, Nr. 10. 1968. S. 113).

und Bedingungen zu beachten hat. Insofern ist nicht auszuschließen, daß es weitere Kompatibilitätsprobleme zu diskutieren und zu beachten gibt⁴⁰. Im Rahmen dieser Analyse kann eine abschließende Beurteilung daher nicht gegeben werden. Wir haben uns hier lediglich auf die kreislauftheoretischen Zusammenhänge und Aspekte beschränken wollen.

Summary

Chances and Limits of Wealth Distribution Policies

The author analyzes the theoretical relations between different types of income policies and the growth of workers' wealth. Increased savings from present incomes and wage increases within the limits of economic growth and progress of productivity have undesirable effects on employment, growth and price stability or tend to accelerate business concentration. Wage increases beyond the growth of productivity however, when saved, keep prices stable. Only then entrepreneurs' income will decrease correspondingly.

Uniform wage increases of this kind may result in an acceleration of concentration, because high-profit firms are relatively less affected by uniform wage increases than low profit firms. So the author analyzes a system of profit sharing by workers. Wage increases of this type do not affect cost structures or the price level. They depend on the individual firm's past, i. e. realized profits and they are a more acceptable alternative to overall wage increases in certain stages of the business cycle.

⁴⁰ Hierzu u. a.: Helmut Cox: Die Ordnung der Originärverteilung als Gegenstand der Vermögenspolitik. Unveröff. Kölner Dissertation 1965. — Neuerdings das nach Fertigstellung dieser Abhandlung erschienene Gutachten von Wilhelm Krelle, Johann Schunck und Jürgen Siebke: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer. 2 Bde. Tübingen 1968.