

KLAUS MÜLLER

Das neoklassische Lohn- und Beschäftigungsmodell – Kritik seiner wirtschaftspolitischen Ableitungen

Die neoklassische Beschäftigungsdiagnose

Man könnte darüber hinwegsehen, daß Rechtsliberale ihre wirtschaftspolitische Kompetenz nicht nur in Wahlkampfzeiten mit penetrantem Eigenlob bedenken, wäre da nicht der Kontrast zwischen einer an Substanz bescheidenen Theorie und den gewichtigen, weil vielen Menschen einleuchtenden, obgleich falschen Folgerungen, die aus dieser abgeleitet werden. Dem Denkschema »Weniger Lohn – höhere Gewinne – mehr Investitionen – mehr Arbeitsplätze und zunehmende Beschäftigung« liegt die neoklassische Arbeitsmarkttheorie zugrunde, die – abgesehen von den sich scheinbar widersprechenden empirischen Belegen – bereits in den 60er Jahren in Debatten zur Kapitaltheorie auch hinsichtlich ihrer logischen Konsistenz ernsthaft erschüttert worden war¹, sich als Bestandteil des heute dominierenden Neoliberalismus² aber als *die* ökonomische Erkenntnis schlechthin präsentiert und nach wie vor zur Begründung und Rechtfertigung wirtschaftspolitischer Programme ausgiebig herangezogen wird.

Die Neoklassik geht bei der formalen Analyse des Arbeitsmarktes analog zu der des Gütermarktes vor. Aus der Sicht des Wechselspiels zwischen dem Angebot, der Nachfrage und dem Preis existiere kein grundlegender Unterschied zwischen Fahrzeugbremsen, Vanillepudding und Arbeitskräften. Arbeitslosigkeit zeige, daß das Angebot an Arbeitskräften im Vergleich zur Personalnachfrage der Unternehmen zu hoch sei. Dieses Ungleichgewicht am gesamtwirtschaftlichen Arbeitsmarkt resultiere daraus, daß die Löhne (der Preis für Arbeitskräfte) zu hoch wären. Nur wenn die Arbeit billiger werde, könnten die Nachfrage auf diesem Markt steigen und mehr Männer und Frauen beschäftigt werden. Das ist die Quintessenz des neoklassischen Lohn-Beschäftigungs-Modells³, aus dem nicht nur rechts-liberale Politiker und Arbeitgeberverbände ihre wirtschaftspolitischen Weisheiten schöpfen, sondern die sich auch die rot-grünen Regierungsparteien zu eigen gemacht haben und die teilweise selbst von Arbeitslosen geglaubt wird. Gebetsmühlenartig beschwören Arbeitgeber und deren Lobby die Gewerkschaften, daß Lohnerhöhungen unvermeidlich Beschäftigungsminderungen nach sich zögen.

Erstens müßten bei einem Ungleichgewicht am Arbeitsmarkt (zu viele Arbeitsuchende im Vergleich zum Angebot an Arbeitsplätzen) die Löhne so weit sinken, bis sich ein neues Gleichgewicht auf dem Markt für Arbeitskräfte einstelle.

Zweitens dürften die Lohnzuwächse höchstens im Ausmaß der Produktivitätszunahme steigen.

Klaus Müller – Jg. 1944; Diplomwirtschaftler, Prof. Dr. sc. oec., studierte Außenhandelsökonomik an der Hochschule für Ökonomie in Berlin und war bis 1991 Hochschullehrer an der Technischen Universität Chemnitz. Forschungsgebiete: Geld und Währung, Beschäftigung, Einkommensverteilung. Wichtigste Veröffentlichungen: Irrwege der Verteilungstheorie (1980), Das profitable Elend (1982), Wo das Geld die Welt regiert (1985), Ökonomische Relativitätstheorie und ›Neoklassische Synthese‹ (1988, mit Eugeniusz Kwiatkowski), Neomonetarismus (1989, mit Manfred Braun und Günter Krause), Das Geld im gegenwärtigen Kapitalismus (1989, Mitautor), Börsenroulette (1990), Lehrbuch Buchführung (1999), Mikroökonomie (2000).

1 In der sog. Cambridge-Kontroverse wurde die neoklassische Position, derzufolge Lohnsenkungen und ein Anstieg der Profite zwingend zu arbeitsintensiveren Fertigungen, also zu mehr Beschäftigung, führten, widerlegt. Vgl. G. C. Harcourt: *Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital*, Cambridge 1972; Günther Grunert: *Mehr Beschäftigung durch mehr Ungleichheit?*, in: WSI-Mitteilungen, Heft 2/2002, S. 77.

2 Vgl. Günter Krause: *Die Geschichte der ökonomischen Theorien zwischen Mainstream und Alternative*, in: *UTOPIE kreativ*, Heft 143 (September 2002), S. 783 ff.

3 Von Unterscheidungen zwischen Nominal- und Reallohn sowie Präzisierung (atypischen Verläufen der Arbeitsangebotskurve u. ä.) wird hier ebenso abgesehen wie von einer Erläuterung der Gleichgewichtsprozesse auf dem Arbeitsmarkt, die dazu führten, daß – Arbeitsmarktflexibilität unterstellt – ein Gleichgewichtslohn sich bilde, bei dem alle, die zu diesem Lohn arbeiten wollten, auch beschäftigt würden (die dies nicht wollten, wären damit »freiwillig« arbeitslos), weil diese Ergänzungen an der Kernaussage nichts Wesentliches ändern und überdies in Lehrbüchern der Volkswirtschaftslehre nachlesbar sind.

Drittens wäre der Abbau von Arbeitslosigkeit um so eher möglich, je deutlicher der Lohnzuwachs hinter dem Produktivitätsfortschritt zurückbleibe. Gleichzeitig helfe eine stärkere Lohndifferenzierung, die vor allem Lohnabschlüsse unterhalb des Tarifniveaus einschließe, Arbeitssuchende in Beschäftigungsverhältnisse zu bringen.

Viertens müsse der Arbeitsmarkt massiv dereguliert werden. Tarifliche Mindestlöhne verhinderten, solche niedrigen Löhne festzulegen, die Vollbeschäftigung garantieren könnten. In diesem Zusammenhang fordern Arbeitgeber, den Flächentarifvertrag abzuschaffen, das Betriebsverfassungsgesetz aufzuweichen sowie arbeits- und sozialrechtliche Schutzbestimmungen für die abhängig Beschäftigten, wie zum Beispiel beim Kündigungsschutz oder bei der Entgeltfortsetzung im Krankheitsfall, zu lockern oder zu beseitigen.

Das Argument, mit niedrigen Löhnen Arbeitsplätze zu schaffen und das Ausmaß der Erwerbslosigkeit abzubauen, klingt zunächst in gewisser Weise plausibel. Der rationale Kern des neoklassischen Beschäftigungsmodells besteht darin, daß Unternehmer Arbeitskräfte, wenn überhaupt, lieber zu geringeren als zu hohen Löhnen beschäftigen würden und ihr Interesse, Arbeitsplätze anzubieten, spätestens dann erlöschen muß, wenn der Erlöszuwachs, der durch die Einstellung von zusätzlichen Arbeitskräften erzielt wird, die Kosten der Mehrbeschäftigung nicht mehr übersteigt. In zahlreichen Fällen mag es daher tatsächlich so sein, daß die Chancen, einen Arbeitsplatz zu erhalten, steigen, wenn die Bewerber Niedriglöhne akzeptieren statt eine angemessene Vergütung zu fordern. Doch die Zusammenhänge sind komplexer als sie das schlichte neoklassische Denkmodell zu zeigen vermag. Deshalb soll im Folgenden drei Fragen nachgegangen werden:

Läßt sich die neoklassische These, durch Lohnzurückhaltung die Arbeitslosigkeit wirksam zu bekämpfen, an der wirtschaftlichen Entwicklung empirisch überprüfen und nachweisen?

Worin bestehen die Vereinfachungen, Unzulänglichkeiten und damit die theoretischen Defekte des neoklassischen Lohn-Beschäftigungsmodells?

Weshalb wird die Forderung, sich bei den Löhnen zurückzuhalten und in der Volkswirtschaft Niedriglohnsektoren einzurichten, dem modernen Phänomen der Massenarbeitslosigkeit nicht gerecht? Gibt es eine Alternative?

Die empirische Überprüfung

Die Diskussion der Zusammenhänge zwischen Lohn und Beschäftigung wurde durch Phillips, gestützt auf britische Zahlenreihen Ausgang der 50er Jahre, belebt. Die Phillips-Kurve beschreibt die Beziehungen zwischen der Änderung der Geldlöhne und der prozentualen Arbeitslosigkeit in England mit einer erstaunlichen Genauigkeit für ein ganzes Jahrhundert. Sie stellt die erste große statistische Analyse dar, die neoklassische Hypothesen zumindest in einem zweifelhaften Licht erscheinen lassen mußte. Phillips hatte gezeigt, daß bei Vollbeschäftigung die Löhne stärker zunehmen als bei Arbeitslosigkeit⁴, also steigende Löhne eher mit geringer statt mit hoher Erwerbslosigkeit verbunden waren. Sicher wiesen daran anknüpfende Untersuchungen für andere Volkswirtschaften und

Zeiträume nicht immer jene signifikanten Merkmale und die Stabilität auf, die Phillips für England fand. Offensichtlich sind in der Realität unterschiedliche Konstellationen zwischen Beschäftigung und Löhnen denkbar.

So schien die Entwicklung in den 70er Jahren bis Anfang der 80er Jahre in Deutschland die neoklassische Version zu belegen. In dieser Zeit stiegen die Löhne stärker als der Produktivitäts- und Preiszuwachs. Die Arbeitslosigkeit nahm zu. Doch für die 80er und 90er Jahre kommt Flassbeck in einer empirischen Studie zu einem für die neoklassische Theorie bestürzenden Ergebnis: »Frankreich, das Land mit der bei weitem höchsten Arbeitslosigkeit ist gleichzeitig das Land mit der weitaus stärksten Zurückhaltung bei den Reallöhnen. Die USA, wo die Arbeitslosigkeit am Ende des Beobachtungszeitraums niedriger war als vor der Rezession von 1980/81, weisen die weitaus geringste Zurückhaltung bei den Reallöhnen auf.«⁵ Außerdem existiert die Massenarbeitslosigkeit nicht nur in Hochlohn-, sondern ebenso in Niedriglohnländern. Zur Einsicht, daß niedrige Löhne keineswegs mit hoher Beschäftigung und umgekehrt hohe Löhne mit niedriger Beschäftigung einhergehen, gelangt man auch im nationalen Vergleich.

Unter der Berücksichtigung, daß in Ostdeutschland im Durchschnitt rund vier Stunden pro Woche länger gearbeitet wird als im Westen, erhalten die Industriearbeiter im Osten nur knapp 60 Prozent des Lohnes ihrer Westkollegen.⁶ Der neoklassischen Theorie zufolge müßte diese Lohnlücke in Ostdeutschland ein wahres Beschäftigungswunder auslösen. Jeder weiß, daß umgekehrt die Arbeitslosenquote in den neuen Bundesländern aber deutlich höher als in den alten ist.⁷

Auch die Ergebnisse des sogenannten »Mainzer Modells«, mit dem Wirtschaftspolitiker hofften, einen nennenswerten Beschäftigungszuwachs zu erreichen, sind ernüchternd.⁸

Doch ist zu beachten, daß die Falsifizierung (Widerlegung) ebenso wie eine Verifizierung (Beweis, Bestätigung) theoretischer Thesen empirisch grundsätzlich so lange nicht möglich sind, wie partielle Kausalitäten (zum Beispiel der Lohn-Beschäftigungs-Zusammenhang) nur isoliert und nicht als Element der komplexen, ganzheitlichen Daseinsweise der Realität begriffen werden.

Theoretische Defekte

Erstens: Wer behauptet, der Faktor Arbeit sei zu teuer, muß sich die Frage gefallen lassen, woran er dies mißt. Dabei bedarf es eines oder mehrerer Kriterien, an denen die Höhe des Lohnes beurteilt werden müßte. Die Löhne der Arbeiter und die Gehälter der einfachen Angestellten sind in Deutschland weder gemessen am *Güterpreisniveau* noch an der *Produktivität* zu hoch. Bei gegebenem Preis- und Produktivitätsniveau bedarf es vielmehr einer entsprechenden Höhe der Löhne, um den Absatz der angebotenen Güter zu sichern. Wenn seit Jahren die *Nettogewinne* (Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen) deutlich stärker steigen als die Nettolöhne, sich die Schere zwischen dem Einkommen der Unternehmer und Topmanager auf der einen und dem der einfachen Angestellten und Arbeiter auf der anderen Seite immer weiter öffnet, läßt sich die These von

4 Vgl. Alban William H. Phillips: *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1862-1957*, in: *Economica*, Vol 25 (1958), p. 283 ff.; Heinz-J. Bontrup: *Volkswirtschaftslehre*, München-Wien 1998, S. 528.

5 Heiner Flassbeck: *Reallöhne und Arbeitslosigkeit*, in: *WSI-Mitteilungen*, Heft 4/1998, S. 229 f.

6 Claus Schäfer: *Ungleichheiten folgenlos? Zur aktuellen Einkommensverteilung*, in: *WSI-Mitteilungen* 11/2001, S. 666. Wird die unterschiedliche Arbeitszeit ignoriert, ergeben sich für die Ostlöhne etwa 70 % des Westlohniveaus. Vgl. dazu auch: Ulrich Busch: *Mezzogiorno Ost! Na und?*, in: *Berliner Debatte INITIAL*, Jg. 13 (2002) 5/6.

7 Unter Einbeziehung der versteckten Arbeitslosigkeit (ABM, Kurzarbeit, stille Reserve usw.) liegt die Arbeitslosigkeit im Osten bei ca. 30 %. (Annette Mayer: *Stand und Entwicklungsperspektiven des Transformationsprozesses in Ostdeutschland*, in: *Akademie, Zeitschrift für Führungskräfte in Verwaltung und Wirtschaft*, Heft 3/2002, S. 81.)

8 Mit dem »Mainzer Modell« sollten Arbeitslose angeregt werden, gering bezahlte Stellen anzunehmen, indem Arbeiter einen Zuschuß zu den Sozialabgaben erhalten. Bis Ende Juli 2002, fünf Monate nach der Einführung, wurden nicht

einmal 2 500 Arbeiter (statt der erhofften 20 000) »gefördert«. Da es sich dabei überwiegend um »Mitnahmeeffekte« handelte, hat das Modell keinerlei Beschäftigungseffekte gebracht (Freie Presse, Chemnitz, 14. August 2002, S. 6).

9 Vgl. ein fiktives Beispiel dazu in Klaus Müller: Mikroökonomie, 2. Auflage, Chemnitz 2001, S. 23.

den zu hohen Löhnen auch aus dieser Sicht nicht aufrechterhalten. Schließlich ist auch das Argument der im *internationalen* Vergleich zu *hohen Lohnstückkosten* falsch. Der Abstand zwischen Deutschland und einigen anderen Ländern bei dieser Größe ist zum überwiegenden Teil das Ergebnis der mit Hilfe von *Währungskursen* erfolgten Umrechnung unterschiedlicher in vergleichbare einheitliche Währungen. In Ländern, deren Währungen abwerten, sinken die Löhne, ausgedrückt in der starken Währung selbst dann, wenn sie in nationaler Währung stärker steigen als im vermeintlichen Hochlohnland, das eine starke (aufwertende) Währung besitzt.⁹ Doch abgesehen von *umrechnungsbedingten* Unterschieden in den nationalen Löhnen, muß man stets die Relationen zwischen den Einkommen, den Preisen und den Produktivitäten in den einzelnen Ländern vergleichen. Ein Vergleich *allein* der nationalen Stundenlöhne ist dagegen kaum aussagekräftig.

Die Bedeutung der Löhne als Kostenfaktor ist in den Betrieben unterschiedlich und unter anderem abhängig von der Betriebsgröße, Branche, Kapitalausstattung, Qualifikationsstruktur und vielem anderen mehr. Gerade in modernen Produktionsbetrieben sind Lohnkosten im Vergleich zu Kapital-, Material- und anderen Kostenarten teilweise nur gering, betragen oft nicht einmal 20 Prozent aller Kosten, so daß es erstaunlich ist, daß alle Übel der ökonomischen Welt ausschließlich mit angeblich zu hohen Löhnen in Verbindung gebracht werden.

Wenn aber weder gemessen an Güterpreisen, Produktivität, anderen Kosten, Gewinnen noch an Löhnen in Vergleichsländern von einem Hochlohnland Deutschland gesprochen werden kann, reduziert sich die neoklassische Behauptung auf die Formel, daß die Löhne (bzw. Lohnforderungen) einfach im Vergleich zu den Vergütungen zu hoch wären, die Unternehmer bereit sind zu gewähren.

Zweitens werden die Wechselbeziehungen, die zwischen Löhnen und Beschäftigung bestehen, nur teilweise und rudimentär erfaßt. Selbst wenn man einen Einfluß von Löhnen und Lohnänderungen auf die Beschäftigungshöhe anerkennt, bleibt zweifelhaft, ob dies eine dominante Beziehung sein kann. Weshalb sollten bei unveränderter Auftragslage Unternehmer bereit sein, weitere Arbeiter einzustellen, nur weil diese sich überreden lassen, zu niedrigeren Löhnen zu arbeiten? Unternehmer werden erst dann zusätzliche Arbeiter beschäftigen, wenn sie mit dem bisherigen Personal nicht mehr in der Lage sind, alle möglichen Aufträge anzunehmen und auszuführen. Und werden Unternehmer, die bei einer Absatzflaute durch die Entlassung von Arbeitern 100 Prozent des Lohnes und alle Lohnzusatzkosten einsparen können, dies nicht tun, wenn die Arbeiter sich bereit erklären, nur noch für 70 Prozent ihres bisherigen Einkommens zu arbeiten? Könnte Arbeitskräfte freisetzender technischer Fortschritt vermieden werden, wenn die Leute nur noch zur Hälfte des Lohnes arbeiten würden? Löhne sind *ein*, aber keineswegs der entscheidende Bestimmungsgrund für die Beschäftigungsgröße. Letztere hängt von den Absatz-, Produktions- und Investitionsmöglichkeiten ab. Sie wird weitgehend davon bestimmt, inwieweit das investierte Kapital auf dem Markt realisiert werden kann. Existiert diese Möglichkeit nicht oder ist sie ungewiß, wird die Produktion einge-

schränkt. Kapazitäten werden nicht ausgelastet, Arbeitskräfte entlassen. Sind die zahlungsfähige Nachfrage und damit die Absatz- und Verwertungsmöglichkeiten gering, haben Unternehmer keine Veranlassung, neue Arbeitskräfte einzustellen, selbst wenn die Löhne relativ niedrig sind.¹⁰ Die neoklassische Prämisse, eine vorgegebene Lohnsumme sei unter eine variierende Zahl von Arbeitskräften aufzuteilen, ist unhaltbar und unrealistisch.

Nicht die betrieblichen Löhne bestimmen die Beschäftigungsgröße, sondern es gilt auch und sogar primär umgekehrt: Die Beschäftigungsmöglichkeiten, selbst durch Nachfrage und Absatzmöglichkeiten bestimmt, begrenzen den Lohnspielraum, den Unternehmer im äußersten Fall zuzugestehen bereit sind, ein Spielraum, der aber nur durch konsequenten gewerkschaftlichen Kampf ausgeschöpft werden kann.

Drittens sind die neoklassischen Denkvarianten für die Analyse des Arbeitsmarktes deshalb ungeeignet, weil sie von vorgegebenen (und im Modell unveränderlichen) Ausgaben für Faktorleistungen, Einkommen- und Konsumsummen ausgehen. Nicht beachtet wird, daß Lohnsenkungen, von Unternehmern freudig begrüßt, diese Rahmenbedingungen ändern. Der makroökonomische Arbeitsmarkt ist ein *abgeleiteter* Markt. Die effektive Güternachfrage bestimmt letztlich, wieviel Beschäftigte benötigt werden, um das der Nachfrage entsprechende Angebot an Gütern zu erstellen. »Ein Überschußangebot auf dem Arbeitsmarkt kann daher durchaus mit einem Überschußangebot auf dem Gütermarkt einhergehen: Die Regale sind voll und Menschen suchen Beschäftigung.«¹¹ Sinkende Löhne verringern über Einkommens- und Konsumreduzierungen die mengenmäßige Güternachfrage, vertiefen damit das Ungleichgewicht am Gütermarkt und können gerade deshalb die Beschäftigung nicht erhöhen.¹² Die logische Struktur der neoklassischen Theorie ist offensichtlich brüchig.

Viertens unterstellt die neoklassische These, daß der Umfang der Gewinne unantastbar zu sein hat. Bei *gegebenem* Volkseinkommen bedeuten Lohnerhöhungen, daß sich die Gewinne mindern, Lohnsenkungen, daß sich die Gewinne erhöhen. Zur Transformation der höheren Gewinne in Investitionen und damit Beschäftigung bedarf es aber weiterer Voraussetzungen, über die die neoklassische Theorie schweigt. Der von dieser und ihren Befürwortern eingangs erwähnte Automatismus der Umwandlung von Gewinnen in Mehrbeschäftigung existiert nirgendwo. Steigen die Löhne im gleichen Ausmaß wie die Produktivität, ändert sich die Einkommensverteilung zwischen Beziehern von Lohn- und Gewinneinkommen nicht. Der Gewinnzuwachs entspricht in diesem Fall dem Lohnzuwachs. Die Forderung der Gewerkschaften, die Löhne im Ausmaß der Produktivitäts- und Preissteigerung zu erhöhen, ändert *nichts* an der bestehenden Einkommensverteilung, bedeutet vielmehr, daß die Gewinne und die Löhne im gleichen Umfang steigen. Wenn diese Verteilung als ungerecht empfunden wird und man berücksichtigt, daß aus Löhnen ein höherer Prozentsatz konsumiert wird als aus Gewinnen (weil die Löhne pro Kopf niedriger als Gewinne pro Kopf sind), erweist sich die geforderte Unantastbarkeit der Gewinne zumindest als zweifelhaft. Ist der Lohnanstieg kleiner als der Produktivitätsan-

10 »Im großen und ganzen sind die allgemeinen Bewegungen des Arbeitslohns ausschließlich reguliert durch die Expansion und Kontraktion der industriellen Reservearmee, welche dem Periodenwechsel des industriellen Zyklus entsprechen.« (Karl Marx: Das Kapital. Erster Band, in: MEW, Bd. 23, S. 666).

11 Fritz Helmedag: Ohne Werte und kreislaufschwach: Zum Status der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie, in: Fritz Helmedag, Norbert Richter: Der Wohlstand der Personen, Festschrift zum 60. Geburtstag von Karl Georg Zinn, Marburg 1999, S. 55. Helmedag stellt die Verteilungsabhängigkeit der Technikwahl grundsätzlich in Frage (Fritz Helmedag: Die arbeitskompatible Kalkulation von Produktionspreisen, in: WISU 6/1997, S. 573-594; Ders.: Die verteilungsinvariante Messung von Produktionspreisen, in: WISU 3/1998, S. 266-285.

12 Vgl. auch Wolfgang Filc, Adalbert Winkler: Mengenerationen: Konzeption und Folgen für die Beschäftigung, in: WISU 11/1989, S. 636 ff.

stieg, ändert sich die Verteilung der Einkommen zugunsten der Gewinnbezieher. Es bleibt ein hartnäckig gehütetes Geheimnis der Neoklassik und der auf dieser Grundlage argumentierenden »Sachverständigen«, weshalb dies – was stillschweigend unterstellt wird – Voraussetzung für mehr Beschäftigung sein soll. Das starke Wachstum der Finanzmärkte in den letzten beiden Jahrzehnten resultiert gerade aus der enormen Umverteilung zugunsten der Gewinne, die nur zu einem Teil reinvestiert wurden und das Angebot an liquiden Mitteln auf den Geld- und Kapitalmärkten drastisch erhöhten.¹³

Fünftens sind die Zusammenhänge komplexer: Es existieren sowohl direkte als auch indirekte Wirkungen einer Reduzierung der Lohnquote (Anteil des Lohnes am volkswirtschaftlichen Einkommen) auf die Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern sowie davon abgeleitet auf den Bedarf an Arbeitskräften. Da die Sparquote aus Lohneinkommen kleiner als die Sparquote aus Gewinneinkommen ist, muß der Anteil des Konsums am Volkseinkommen sinken, wenn sich die funktionelle Einkommensverteilung in einer Volkswirtschaft zugunsten der Gewinne verschiebt. Von einer Verringerung der Lohnquote werden das Wachstum des Bruttoinlandprodukts und damit die Beschäftigungsmöglichkeiten daher negativ beeinflußt. Diesem direkt wirkenden kontraktiven Effekt einer Lohnquotenreduktion stehen indirekte Gegeneffekte gegenüber. Ist die Senkung der Lohnquote mit einer Senkung der Lohnstückkosten verbunden, könnte dies unter Umständen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessern, Exporte begünstigen, die Inflation bremsen (Unternehmer haben stets versucht, Lohnerhöhungen über inflationäre Preiserhöhungen real rückgängig zu machen) und damit der Geldpolitik Zinssenkungsspielräume öffnen. Gehofft wird darauf, daß der Anstieg der Stückgewinne die Investitionstätigkeit beleben könnte, eine Hoffnung, die wegen der wegbrechenden Konsumbasis trügerisch ist. Alle diese indirekten, positiven Effekte sind daher zwar denkbar, aber in höchstem Maße unsicher. Es ist deshalb von der Dominanz der direkt wirkenden kontraktiven Wirkungen einer Lohnquotenreduktion auf Beschäftigung und Wachstum des Bruttoinlandprodukts auszugehen. Der Rückgang der Löhne am Volkseinkommen, der die Nachfrage nach zivilen Produkten mindere, dränge andererseits Teile des Kapitals verstärkt in die Rüstungsbereiche.¹⁴

Sechstens stellen neoklassisch geschulte Meinungsführer unentwegt fest, daß im Osten Deutschlands die Löhne der Produktivität vorausgeeilt wären und damit die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen untergraben hätten. Die ungünstige Lohn-Produktivitäts-Relation sei verantwortlich dafür, daß die Arbeitslosenquote im Osten besonders hoch sei. Wer 70 Prozent der westdeutschen Löhne erhalte, aber nur über 60 Prozent der Produktivität verfüge, verdiene noch immer zu viel. Derartige Feststellungen sind irreführend,¹⁵ unter anderem auch deshalb, weil ihnen ein falscher Produktivitätsbegriff zugrunde liegt. Die Produktivität ist eine physische Größe und muß gemessen werden, indem die hergestellte Anzahl von Erzeugnissen je Beschäftigten (oder je Arbeitsstunde, Maschinenstunde u. ä.) ausgewiesen wird. Die offizielle Statistik gibt die Produktivität aufgrund objektiver Schwierigkeiten (Unmöglichkeit der Aggregation natürlicher Größen) sinnenstellend als Wertgröße an. Als

13 Vgl. Jörg Huffschmid: Politische Ökonomie der Finanzmärkte, Hamburg 2002, S. 22 ff.

14 Rudolf Ludloff: Die produktiven Kräfte des Kapitalismus und das Programm der PDS, in: *UTOPIE kreativ*, Heft 132 (Oktober 2001), S. 906.

15 Vgl. W. Kühn: Ostdeutschland: Niedrige Produktivität – zu hohe Löhne? Anmerkungen zum Jahresgutachten des Sachverständigenrates, in: Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Heft 2/1997.

Maß für die Produktivität steht dann die »Wertschöpfung je Beschäftigten« (Bruttoinlandprodukt (BIP) je Beschäftigten, in jeweiligen Preisen).¹⁶ Die so ermittelten Zahlen haben mit der tatsächlichen Arbeitsleistung der abhängig Beschäftigten nichts zu tun:

- Eine Ursache für den Unterschied der BIP-Werte ist das Niveau der Preise, das im Westen höher ist als im Osten. Ostprodukte werden zu betriebsinternen niedrigeren Verrechnungspreisen an die Westzentralen geliefert. Hochbezahlte, wertschöpfungsintensive Arbeiten erfolgen vorrangig in den alten Bundesländern.

- Im Osten dominieren Klein- und Mittelbetriebe, die als Zulieferer nicht die hohen Preise durchsetzen können, die große Hersteller von hoch veredelten Erzeugnissen, die im Westen zu Hause sind, verlangen. Allein durch den höheren Anteil von Handwerksbetrieben im Osten wird die rechnerische Produktivität des verarbeitenden Gewerbes um über 20 Prozent gedrückt, obgleich die Handwerker im Osten nicht langsamer als ihre Kollegen im Westen arbeiten.

- Im öffentlichen Sektor wird die Wertschöpfung an den Inputs, das heißt auf Basis der Arbeitnehmereinkommen gemessen.¹⁷ Die Statistik setzt die in der öffentlichen Verwaltung, im Gesundheits- und Bildungswesen sowie in den häuslichen Dienstleistungen gezahlten Löhne und Gehälter mit den von den Beschäftigten dieser Bereiche erbrachten Leistungen gleich. Das führt dazu, daß die für den öffentlichen Sektor des Ostens ausgewiesene Produktivität nur deshalb geringer als die des Westens ist, weil auch in diesem Bereich die Einkommen der Beschäftigten in Ostdeutschland unter dem westdeutschen Niveau liegen. Hier gilt: Je niedriger die Löhne, um so geringer die »Produktivität«. Und umgekehrt: Je höher das Lohn- und Gehaltsniveau, um so höher auch das der »Produktivität«. Da etwa ein Viertel der Beschäftigten in Ostdeutschland beim Staat und bei öffentlichen Organisationen arbeiten, verzerrt die lohngebundene »Produktivitätsbestimmung« in diesem Sektor erheblich den Produktivitätsausweis für die gesamte Volkswirtschaft.

- Der Mangel der offiziellen »Produktivitätsberechnung« gilt generell: Der Einkommensrückstand erzeugt selbst einen wesentlichen Teil dieser »Produktivitätslücke«. Das offizielle Maß der »Produktivität« ist nicht die Ursache, sondern zum großen Teil nur die Wirkung aus unterschiedlichen Preisen und Einkommen. Die Wertschöpfung und Produktivität erscheinen in den alten Ländern deshalb höher als in den neuen, weil dort mehr verdient und nicht, weil schneller und produktiver gearbeitet werde. Das zeigt, wie absurd die Forderung ist, im Osten »Lohnnullrunden« einzulegen, weil angeblich die Produktivität zu gering ist. Lohn- und Gehaltssenkungen würden nicht nur den Einkommensabstand zum Westen, sondern auch die vermeintlichen Produktivitätsunterschiede vergrößern, woraus erneuter Lohnsenkungsbedarf resultiere. Eine sonderbare Logik!

Eine »Zurückhaltung« bei den Löhnen, deren Wachstum hinter dem der Produktivität und der Preise zurückbliebe, würde nicht nur die Schieflage der Einkommensverteilung zwischen Gewinn- und Arbeitseinkommen vergrößern, sie müßte, da mit den ausbleibenden Löhnen auch die Nachfrage fiele, die Arbeitslosigkeit weiter erhöhen und Arbeitsplätze unsicher machen. Im Osten würde der Verzicht auf

16 So zum Beispiel auch bei Mayer, die zwar zur Erklärung des »Produktivitätsrückstandes« in den neuen Bundesländern wichtige Produktivitätsdeterminanten analysiert, aber den entscheidenden Preisunterschied dabei übersieht. (Vgl. Mayer, a. a. O., S. 83 f.).

17 Zur Entwicklung der Produktivität in Deutschland, in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht September 2002, S. 52.

Lohnanpassung bewirken, daß der Abwanderungssog in das Hochlohngebiet West anhält. Die Entwicklung und Nutzung von modernen technologie-, qualifikations- und kapitalintensiven Produktionsprozessen würde erschwert. Negativ betroffen wäre auch das Sozialsystem. Wenn sinkende Löhne sich dem Niveau der Sozialleistungen nähern, müßten auch letztere gesenkt werden, um den Anreiz zur Arbeit zu erhalten. Schließlich wäre Lohnverzicht im Osten mit Hilfe von Öffnungsklauseln in Tarifverträgen ein »Einfallstor, um auch im Westen die Tarifautonomie auszuhebeln«¹⁸. Am Ende entstünde ein verkümmertes System der sozialen Sicherung, obgleich sich das reiche Deutschland durchaus ein besseres leisten und verhindern könnte, daß sich die Lage der Betroffenen verschlechtert.

18 Elmar Altvater: Am Ende stünde nicht nur der Osten schlechter da, in: Neues Deutschland, 26. November 1992, S. 8.

Wirtschaftspolitische Alternativen

Wenn sowohl aus empirischer als auch aus theoretischer Sicht Lohnsenkungen und die Dämpfung des Lohnwachstums grundsätzlich nicht geeignet sind, die Massenarbeitslosigkeit zu überwinden, entsteht die Frage, wie das Problem dann gelöst bzw. wenigstens gemildert werden kann. Wenn das Arbeitslosenproblem nicht auf die Höhe des Lohnniveaus reduziert werden kann, bedeutet das, nicht bei der Diskussion des Lohn-Beschäftigungs-Zusammenhangs *an sich* stehen zu bleiben, sondern die Wechselbeziehungen zwischen diesen beiden Kategorien in eine ganzheitliche Betrachtungsweise einzubinden. Denn die Realität wird zwar partiell und ausschnittsweise wahrgenommen, existiert aber ganzheitlich, das heißt in komplexer Wechselbeziehung aller ihrer Elemente.

Der Verteilungsspielraum aus Preis- und Produktivitätszuwachs wurde in der vergeblichen Hoffnung auf zusätzliche Beschäftigung häufig nicht ausgeschöpft. Prekäre Beschäftigungsverhältnisse ersetzen zunehmend die Normalarbeitsverhältnisse, in denen niedrige Löhne gezahlt werden. Regionale Lohndifferenzierungen, insbesondere das erhebliche und anhaltende Ost-West-Gefälle, verfestigen sich. Die Lohnspreizung in der Vollzeitarbeit führt verbreitet zu Niedriglöhnen bis hin zu Armutslöhnen. Dies alles hat die Binnennachfrage in Deutschland außerordentlich geschwächt und so einen Teil der Arbeitslosigkeit erst geschaffen.¹⁹

19 Claus Schäfer: Ungleichheiten..., a. a. O., S. 671 f.

20 Michael Wendl: Löhne made in Shanghai? Globalisierung und Tarifpolitik, in: Globalisierung und Gewerkschaften, isw-Report Nr. 52, September 2002, S. 22.

21 Ulrich Busch: Am Tropic – Die ostdeutsche Transfergesellschaft, Berlin 2002; Ulrich Busch, Anja Schneider: Viel Konsum, aber wenig Wachstum. Zu den Wirkungen der Transferzahlungen, in: *UTOPIE kreativ*, Heft 127 (Mai 2001), S. 416 ff.

Löhne und Gehälter müssen künftig zumindest im Maße des Produktivitätszuwachses und der Preissteigerungen angehoben werden. Verbunden mit mehr Steuern auf *hohe* Gewinneinkommen und Vermögen würden sie die Binnennachfrage stärken, die angespannte Haushaltslage der öffentlichen Kassen mildern und auf diese Weise mehr Beschäftigung und höhere private Investitionen von der Nachfrageseite aus legitimieren. Das schließt ein, den Niedriglohnsektor zu begrenzen und die tariflichen Bruttoarbeitseinkommen unter 1 500 € stufenweise anzuheben. Fortzuführen sind die 1997 begonnenen Versuche, die europäische Tarifpolitik zu koordinieren (Doornik-Abkommen).²⁰

Zwar sind Lohnerhöhungen besonders bei den niedrigen Einkommenschargen vernünftiger als Lohnsenkungen, ein Allheilmittel gegen die Massenarbeitslosigkeit sind aber auch sie nicht. Für den Osten Deutschlands, dem eine möglichst rasche Angleichung der Einkommen an das Westniveau zu wünschen ist, brächte dies jedoch

kaum nennenswerten Beschäftigungszuwachs. Im Osten werden nicht deshalb zu wenig Menschen beschäftigt, weil die Produktivität zu gering und die Löhne bereits zu hoch wären, sondern weil, kreislaufökonomisch betrachtet, die ostdeutsche Wirtschaft »am Tropf des Westens« hängt.²¹ Zum überwiegenden Teil werden auf ostdeutschen Märkten in westdeutschen Betrieben produzierte Waren verkauft. Der Geldtransfer von West nach Ost bereitet lediglich den Realtransfer West-Ost vor.²² Werden deshalb die notwendigen Lohnerhöhungen nicht zugleich mit einer Unterstützung ostdeutscher Produktion und einer Öffnung der Märkte für in Ostdeutschland hergestellte Produkte verbunden, fließen höhere ostdeutsche Löhne auf die Konten westdeutscher Betriebe zurück, um bestenfalls dort die Beschäftigung zu stützen. Burda und Busch heben zu Recht hervor, daß damit die Transfers letztlich nicht in Ost-, sondern in Westdeutschland einkommenswirksam werden.²³

Massenhafte Erwerbslosigkeit wirksam zu bekämpfen setzt voraus, ihre Hauptursachen aufzudecken. Dazu leistet die Neoklassik keinen Beitrag. Wesentliche Gründe für die anhaltende Arbeitslosigkeit in hochentwickelten Volkswirtschaften sind das hohe Produktivitätsniveau und sättigungsbedingte Konsumabschwächungen.²⁴ Der technische Fortschritt führt einerseits zu steigendem Pro-Kopf-Einkommen, dieses bei den Ober- und Mittelschichten zur relativen Sättigung, nachlassendem Konsum und verminderter Nachfrage, andererseits dazu, daß die Produktivität rascher als die Produktion steigt. Beides beeinträchtigt die Absatzerwartungen der Investoren, den Erweiterungsinvestitionen wird die Grundlage entzogen. Produktions- und Beschäftigungsverluste sind die Folge. Entlassungen ziehen wiederum Einkommenseinbußen nach sich, wodurch ein kaufkraftbedingter Nachfragerückgang verursacht wird. Deshalb sinkt das Steueraufkommen. Durch die so erzwungene Sparpolitik der öffentlichen und Sozialhaushalte wird das Grundübel des Nachfragemangels weiter verschärft und die Arbeitslosigkeit steigt weiter.²⁵

Kann man aus diesem negativen Kreislauf, wenn schon nicht durch Lohnänderungen, durch mehr Wirtschaftswachstum, wie immer wieder auch von linken Ökonomen gefordert wird, ausbrechen? – Ja, aber nur theoretisch, denn Notwendigkeit und Voraussetzungen für ein generelles und anhaltendes Wirtschaftswachstum sind in den hochentwickelten Ländern nicht mehr vorhanden.²⁶ Wachstum (das heißt: *mehr* als bisher zu produzieren) ist nur dort erforderlich, wo Bedarf und Nachfrage nicht gedeckt werden, also Defizite vorliegen. Das hohe Versorgungs- und Ausstattungsniveau der meisten Haushalte, die Sättigung bei vielen Gütern, begleitet von Angebotsüberschüssen auf nahezu allen Märkten, das Ausmaß der Inanspruchnahme der natürlichen Ressourcen und die ökologischen Schäden, die daraus resultieren, sowie der Rückgang des Bevölkerungswachstums in den reichen Industrieländern erfordern und ermöglichen es, sich, wenn nicht kurz-, so doch langfristig, von der Forderung nach Wirtschaftswachstum abzuwenden. Pauschales Wachstum ist nicht mehr der Schlüssel zur Lösung der Massenarbeitslosigkeit. Wo Überschüsse das Bild der Wirtschaft prägen, wird dieses Wachstum nicht mehr gebraucht. In ökonomisch führenden Ländern deshalb

22 Vgl. Michael Burda, Ulrich Busch: West-Ost-Transfers im Gefolge der deutschen Vereinigung, in: Konjunkturpolitik. Zeitschrift für angewandte Wirtschaftsforschung, Heft 1/2001, S. 27.

23 Ebenda.

24 Vgl. Karl Georg Zinn: Ansätze und Chancen einer alternativen Wirtschaftspolitik, in: isw-report, Nr. 39/1999, S. 8 f.; Karl Georg Zinn: Zukunftswissen. Die nächsten zehn Jahre im Blick der Politischen Ökonomie, Hamburg 2002, S. 43 f., S. 95 f.

25 An diesem Grundproblem gehen Neoklassik und die Beschäftigungsstrategie der Hartz-Kommission völlig vorbei. Die Vorschläge dieser Kommission zum Abbau der Arbeitslosigkeit (Entwicklung von Arbeitsämtern zu Job-Centern, schnellere Vermittlung, neue Zumutbarkeitsregelungen, gezielte Vermittlung von Jugendlichen, besondere Regelungen für ältere Arbeitslose, Festlegungen zur Leiharbeit und zur erleichterten Selbstständigkeit u. a.) sind sicher sinnvoll, gehen aber letztlich von der Fehldiagnose aus, daß die Arbeitslosigkeit in erster Linie ein Vermittlungsproblem wäre, an der Arbeitsunwilligkeit der Arbeitslosen liege und die Marktaufnahmefähigkeit der geforderten Mehrbeschäftigung von vornherein als gegeben angenommen werden könne.

26 Partiiell, sektoral, strukturell und regional wird es immer Bedarf an Wirtschaftswachstum geben (Innovationen, Umweltverbesserungen usw.), von der Notwendigkeit dazu in armen Ländern ganz abgesehen.

27 Neben einer Reihe flankierender Maßnahmen, wie sie von den Memoranden-Ökonomen seit Jahren vorgeschlagen werden (öffentliche Beschäftigungsprogramme in Defizitsektoren, Lohnstabilisierung, Steuer- und Zinssenkungen, Einsatz der Neuverschuldung zur Vermeidung und Überwindung konjunktureller Krisen, Ausweitung einer aktiven Arbeitsmarktpolitik u. a.), besteht die generelle Lösung für hochentwickelte Volkswirtschaften, in denen das Wachstumspotenzial zwangsläufig zurückgehen muß, darin, eine radikale Verkürzung der Arbeitszeit pro Beschäftigten vorzunehmen. (Vgl. AG Alternative Wirtschaftspolitik: Memorandum 2001, Köln 2001.

28 Karl Georg Zinn: Zukunftswissen, a. a. O., S. 67 f.

29 Günter Krause verweist auf »Zeichen einer möglichen Trendwende«, warnt aber zugleich vor übertriebenen Erwartungen. Vgl. Günter Krause: Die Geschichte..., a. a. O., S. 799.

30 Fritz Helmedag: Ohne Werte und kreislaufschwach: Zum Status der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie, a. a. O., S. 44.

weiterhin auf globales, undifferenziertes Wachstum zu setzen, bringt keine Lösung. Dies muß nicht beklagt werden. Eher besteht Grund zur Freude, denn man muß begreifen, daß unter den erreichten Bedingungen hochproduktiver Ökonomien und angemessenen Wohlstands die Alternative für Mehrbeschäftigung nur sein kann, die Arbeitszeit zu verkürzen.²⁷ Jenseits der Produktion beginnt bekanntlich nach Marx das wahre Reich der Freiheit. Die Umverteilung der verfügbaren Arbeitsplätze per Arbeitszeitverkürzung kann mehr Zeitsouveränität und Lebensqualität bringen. Modernste, hochproduktive Technik nimmt Menschen Arbeit ab und ermöglicht eine völlig neue Zeitkultur, in der die Erwerbsarbeitszeit für alle zugunsten der Zeiten für soziale Aktivitäten, für ehrenamtliches Engagement und für Muße eingeschränkt wird. Der Abbau der Überstunden, aber auch die Verkürzung der Lebensarbeitszeit, die Senkung der Wochen- und Tagesarbeitszeit, die Teilzeitarbeit auch für Männer – alle Formen der Verringerung der Arbeitszeit stehen zur Disposition. Die Vernunft des Menschen müßte doch groß genug sein, künftig auszuschließen, daß die einen zu viel und die anderen gar keine Arbeit haben. In einer privatwirtschaftlich gelenkten Ökonomie, in der das Gewinnstreben (und vor allem das *Gewinnwachstum*) dominiert, ist es jedoch ungewiß, ob eine derart radikale Neuverteilung der Arbeitszeit, die wirklich Vollbeschäftigung ermöglichen könnte, gegen den Widerstand der dominierenden Kapitalinteressen durchsetzbar ist. Nationale Alleingänge sind da wenig aussichtsreich. Eine international koordinierte Arbeitszeitpolitik gehört daher, worauf Karl Georg Zinn verweist, zu den wichtigsten beschäftigungspolitischen Aufgaben der Gegenwart. »Um dieses Ziel zu erreichen, sind grenzüberschreitende Zusammenschlüsse der Gewerkschaften notwendig, und dafür gibt es keine historischen Beispiele.«²⁸

Obgleich es der neoklassischen Lohn- und Beschäftigungstheorie aufgrund ihrer offenkundigen Defekte und unrealistischen Prämissen an Erklärungs- und Gestaltungskraft mangelt, wird sie wohl auch auf absehbare Zeit – trotz des sich insbesondere seit Ende der achtziger Jahre formierenden Widerstands gegen sie²⁹ – von ihren Verfechtern als die Krone ökonomischen Denkens präsentiert werden, die »anscheinend die Funktionsweise von Angebot und Nachfrage in Reinkultur studiert und vermeintlich den schlüssigen Beweis erbringt, daß in dieser Idealwelt alles zum Besten gerichtet sei«³⁰.