

Politischer Lohn?¹

OSWALD VON NELL-BREUNING SJ

Löhne bilden sich nicht marktmäßig im freien Wettbewerb; wir können gar nicht einmal wünschen, daß sie sich rein marktmäßig bilden; in einer Gesellschaft, in der viele Menschen und Familien für ihren Lebensunterhalt auf den Arbeitslohn angewiesen sind, darf dieser nicht den Zufälligkeiten jeweils gegebener Marktlagen ausgeliefert sein. Ebenso wenig führt das marktmäßige Ringen der organisierten Arbeitsmarktparteien ohne weiteres zu echter und einwandfreier Lohnbildung; viel eher können wir sagen: schon die bloße Tatsache, daß unter Einsatz von Macht um die Löhne gerungen werden muß, läßt vermuten, daß sich hier nicht eigentlich Löhne *bilden*, sondern man viel eher davon sprechen könnte, daß hier Löhne auf mehr oder weniger gewaltsame Weise „gemacht“ werden, ohne daß eine Gewähr dafür gegeben wäre, daß die Löhne, die dabei herauskommen, richtig liegen. Wie läßt sich der *richtige* Lohn ausmachen?

Anteil des Sachverständigen

Gelegentlich taucht die Vorstellung auf, das sei eine ganz einfache Sache; man brauche nur einen Kreis unparteiischer und unabhängiger, d. h. an keinerlei Interessen gebundener Sachverständiger zusammenzurufen und zu beauftragen, den „richtigen“ Lohn bzw. die „richtigen“ Löhne zu ermitteln, sei es um den sogenannten Sozialpartnern (Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften) Vorschläge zu machen oder Empfehlungen zu geben, sei es um unmittelbar die Löhne mit verbindlicher Kraft festzusetzen. Das aber hieße, den Sachverstand bei weitem *überfordern*. Es gibt nun einmal nicht einen einzigen richtigen Lohn oder ein einziges richtiges Lohngefüge, sondern je nach der Wirtschaftsordnung oder Wirtschaftsverfassung, je nach den von der amtlichen Wirtschaftspolitik angesteuerten Zielen, je nach der Wirtschaftslage, nach den Absichten und nach den Verhaltensweisen der Sozialpartner (Unternehmer und Arbeitnehmer) ist jeweils ein anderer Lohn, ein anderes Lohngefüge „richtig“. Richtig ist ja derjenige Lohn oder dasjenige Lohngefüge, das sich in die Wirtschaftsordnung und den Ablauf des Wirtschaftsprozesses störungsfrei einpaßt. Jede Änderung der Wirtschaftsordnung, der wirtschaftlichen Lage (Konjunktur), des Verhaltens und der Zielsetzungen der Sozialpartner selber erfordert also einen anderen Lohn, ein anderes Lohngefüge. Sind die Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung,

¹ Die Ausführungen dieses Aufsatzes erscheinen gleichzeitig mit nur geringfügigen Erweiterungen bzw. Kürzungen als zweiter Teil des Werkbriefs Nr. 33/34 der „Christlich-sozialen Werkbriefe“, herausgegeben von der Werkgemeinschaft christlicher Arbeitnehmer, Gruppe München, e. V., unter dem Titel: „Lohnbildung und Lohnfindung“.

die Richtung der amtlichen Wirtschaftspolitik, die Verhaltensweise der Sozialpartner *vorgegeben*, dann allerdings kann der Sachverstand mit hinreichender Genauigkeit die Frage beantworten, wie die Löhne bemessen, das Lohngefüge beschaffen sein müssen, um damit in Einklang zu stehen. Diese Vorgegebenheit nimmt aber doch den Entscheid über die mögliche richtige Lohnhöhe bereits *vorweg*. Damit beschränkt sie die Aufgabe des Sachverstandes auf das, was er zu leisten imstande ist, nämlich auszurechnen, mit welchen Löhnen, mit welchem Lohngefüge man die gesteckten Ziele erreichen, mit welchen dagegen man sie verfehlen würde.

Das ist in der Tat eine Rechenaufgabe. Damit sie sich lösen, ja, damit die Rechnung sich auch nur ansetzen läßt, ist es notwendig, daß die staatlichen Instanzen, die die amtliche Politik machen, wie auch die beiden autonomen Sozialpartner das Gleiche wollen, daß sie über die Ziele, die sie sich vorstecken, nicht nur im klaren, sondern auch untereinander einig sind. Soll darüber hinaus die errechnete Lösung praktischen Nutzen stiften, so ist weiter erforderlich, daß alle Beteiligten bei dem, was sie sich vorgenommen haben, auch verbleiben und des ernststen Willens sind, die Mittel, die zur Erreichung ihrer Ziele führen, auch ehrlich anzuwenden. Dieser günstige Fall wird leider nur selten gegeben sein. Meist wird es sich so verhalten, daß es bereits an Klarheit über das, was man wirklich will, und noch vielmehr an der Einigkeit der verschiedenen Beteiligten fehlt. Das heißt dann aber so viel, daß man die Rechenaufgabe noch nicht einmal ansetzen, geschweige denn lösen kann. Alsdann aber ist der Sachverstand ohnmächtig.

Die politische Vorentscheidung

Vor der sachverständigen Lohnfindung steht also die politische Aufgabe, sich über ein bestimmtes Ziel, eine bestimmte gesellschaftliche und wirtschaftliche Ordnung, beispielsweise über den Platz und Rang, den die Arbeitnehmerschaft in Gesellschaft und Wirtschaft einnehmen soll, und über den Weg, auf dem man dieses Ziel erreichen will, einig zu werden. Das ist offenbar eine echt politische Aufgabe, und in diesem Sinn setzt Lohnfindung notwendig eine politische Vorentscheidung voraus, ist der Lohn in *diesem* Sinne immer „politischer Lohn“.

Wer die politische Vorentscheidung zu treffen hat, bestimmt sich nach der geltenden Verfassung. Liegt sie in *einer* Hand, z. B. in der Hand des politischen Parlamentes, dann ist es verhältnismäßig einfach, diese Entscheidung zu treffen, wenn auch vielleicht nicht alle Betroffenen mit ihr einverstanden sein werden. Sind an dieser politischen Vorentscheidung, wie es bei uns rechtens ist, neben den staatlichen Instanzen (Parlament, Regierung) auch noch die beiden „autonomen“ Sozialpartner beteiligt, dann kann es vorkommen, daß eine Einigung nicht zu erzielen ist und es infolgedessen zu keiner Entscheidung kommt. In diesem Falle werden Arbeitskämpfe unvermeidlich sein. Der Sachverstand kann dann nicht viel mehr tun, als gewisse

Grenzen zu bezeichnen, die unter allen Umständen einzuhalten sind, wenn kein Unheil angerichtet werden soll.

Auf jeden Fall liegt das *Schwergewicht* bei der politischen Vorentscheidung. Aus diesem Grunde erscheint es angebracht, an einer Anzahl praktischer, d. i. heute aktueller Entscheidungen den Weg der Lohnfindung beispielhaft aufzuzeigen.

Beispiele:

1. Unveränderte Anteile am Sozialprodukt

Die politische Vorentscheidung kann dahin gehen, es solle alles bleiben, wie es ist, insbesondere die *Verteilung des Sozialproduktes* auf Unternehmer und Arbeitnehmer solle die gleiche bleiben, wie sie war. Die meisten Ausführungen unserer Wirtschaftspresse zur Lohnfrage gehen ja tatsächlich von der Vorstellung aus, als ob sich das von selbst verstünde. Eben deswegen muß mit Nachdruck betont werden, daß dies keine Selbstverständlichkeit, sondern eine politische Vorentscheidung ist, die so lange als reine Willkür bezeichnet werden muß, als keine andere Begründung dafür gegeben wird als diese, daß — angeblich! — durch lange Zeiträume hindurch der Anteil der Arbeitnehmerschaft stets unverändert geblieben sei. Selbst wenn dem so wäre — tatsächlich stimmt es nicht! —, würde daraus in keiner Weise folgen, daß es auch in Zukunft dabei bleiben müsse.

Unterstellen wir nun, die Verteilung sei so, daß man sie gutheißen könne und es deswegen vernünftig sei, sie beizubehalten; inzwischen steige aber die Produktivität der Arbeit, während die Zahl der Arbeitskräfte und der von ihnen geleisteten Arbeitsstunden die gleiche bleibe. Um zu erreichen, daß die Arbeitnehmer an dem unter diesen Umständen wachsenden Sozialprodukt die gleiche Quote (den gleichen prozentualen Anteil) wie bisher erhalten, ist es notwendig, daß entweder das Preisniveau im Gleichschritt mit der steigenden Produktivität der Arbeit sinkt oder die Löhne im gleichen Ausmaß steigen. Hat man sich dafür entschieden, das Preisniveau unverändert zu halten, dann ist es keine Kunst mehr, auszurechnen, um wieviel die Löhne erhöht werden müssen.

Die Wirklichkeit ist allerdings komplizierter als unsere die Dinge so einfach erscheinen lassende Darstellung. Nicht nur die bereits erreichte Produktivität der Arbeit ist in verschiedenen Zweigen der Wirtschaft ungemein verschieden, sondern nicht minder das Tempo ihres Fortschrittes, der beispielsweise in der Landwirtschaft überaus langsam, auch in der Bauwirtschaft (Wohnungsbau!) noch recht langsam, in manchen Zweigen der weiterverarbeitenden Industrien, insbesondere in Kraftfahrzeugbau und Feinmechanik (Radio, Fernsehen), dagegen geradezu überstürzt vor sich geht. Wo sich der Produktivitätsfortschritt besonders rasch vollzieht, kann er nur zum kleineren Teil in Lohnsteigerung ausgemünzt werden, muß sich vielmehr zum größeren Teil in Preissenkungen auswirken — mindestens in dem

Sinne, daß man für das gleiche Geld vollkommeneren Erzeugnisse (bessere Autos, bessere Radio- und Fernsehgeräte) erhält. Wo der Produktivitätsfortschritt hinter dem allgemeinen Durchschnitt zurückbleibt, dürfen die Löhne deswegen nicht zurückbleiben; hier müssen also die Preise mehr oder weniger steigen.

Es geht daher nicht an, den Arbeitnehmern eines im Produktivitätsfortschritt an der Spitze liegenden Wirtschaftszweiges vorzurechnen: die Produktivität eurer Arbeit ist um soundsoviel gestiegen, die Löhne dagegen nur um soundsoviel; um den Unterschied haben die Ausbeuter euch betrogen. Um das Lohngefüge und damit das Einkommen der Arbeitnehmer in den verschiedenen Wirtschaftszweigen nicht völlig zu verzerren, *muß* die Lohn-erhöhung im großen und ganzen für alle Arbeitnehmer *gleichmäßig* voranschreiten; sie kann sich daher nicht nach dem Produktivitätsfortschritt im einzelnen Wirtschaftszweig, sondern muß sich nach dem durchschnittlichen Produktivitätsfortschritt der gesamten Volkswirtschaft richten. Der Ausgleich des verschieden raschen Produktivitätsfortschrittes darf sich nicht über die Löhne, sondern muß sich über die *Preise* vollziehen. Wie die Dinge heute liegen und voraussichtlich auch weiter liegen werden, hat das allerdings zur unausbleiblichen Folge, daß die Preise der elementaren Lebensnotwendigkeiten (insbesondere der Agrarprodukte) — zum mindesten verhältnismäßig — immer mehr ansteigen, wogegen die Güter des entbehrlichen Bedarfs und des sogenannten Massenluxus (insbesondere die neuesten technischen Errungenschaften) nicht nur verhältnismäßig, sondern auch *absolut* immer billiger werden. Darin kann eine gefährliche Versuchung liegen, die als zu kostspielig erscheinenden elementaren Lebensbedürfnisse nur unzureichend zu befriedigen und sein Einkommen vorzugsweise zur Befriedigung der so viel wohlfeiler erscheinenden nicht notwendigen Bedürfnisse zu verwenden. Rechnerisch aber lassen sich diese Probleme der Lohn- und Preisbildung ohne besondere Schwierigkeit bewältigen.

2. Veränderte Anteile am Sozialprodukt

a) Änderung zugunsten bestimmter Gruppen

Es kann geboten erscheinen, und man kann willens sein, eine *Änderung* dahingehend eintreten zu lassen, daß bestimmte Gruppen der Arbeitnehmerschaft günstiger gestellt werden, z. B. Landarbeiter im Verhältnis zu Industriearbeitern. Alsdann gilt es zu ermitteln, welche Änderungen der Löhne nötig sind, um dieses Ziel zu erreichen. Ist die Produktivität der Arbeit im ganzen gestiegen, so kann es sein, daß *alle* Löhne erhöht werden müssen, diejenigen, der günstiger einzustufenden Gruppe aber in stärkerem Maß als die der anderen; es kann auch so liegen, daß *nur* die Löhne der günstiger zu stellenden Gruppe erhöht werden können, während die anderen unverändert bleiben müssen; ja, auch der Fall ist denkbar, daß die Besserstellung einer Gruppe nur um den Preis einer Lohnsenkung bei anderen durchführbar ist.

Alles das entzieht sich der Willkür wie auch frommen Wünschen und bestimmt sich ganz nüchtern rechnerisch. Der Wille hat seinen Platz bei der politischen Vorentscheidung; nachher gilt nur noch das unerbittliche Einmaleins.

b) Zugunsten der Arbeitnehmerschaft im ganzen

Sind wir willens, wie die christliche Soziallehre und die päpstlichen Verlautbarungen es fordern, den Anteil der Arbeitnehmerschaft am Sozialprodukt (an der ständig „neu geschaffenen Güterfülle“, Q. a. 61) aufs Ganze gesehen zu erhöhen, sind wir uns auch über das Ausmaß und das Tempo, in dem dies geschehen soll, klar geworden, dann ist es wieder eine Rechenaufgabe, die dazu nötige Korrektur der Löhne zu ermitteln.

Hier muß nun wohl auf die *Kompliziertheit* dieser Rechnung etwas ausführlicher eingegangen werden. Mit der nominellen Erhöhung der in Geld auszuzahlenden Löhne ist es ja nicht geschehen, es kommt vielmehr auf den *Reallohn*, d. i. auf das an, was man sich vom Lohn kaufen kann; die reale Kaufkraft des Geldlohnes aber wird zwar gewiß nicht ausschließlich, jedoch entscheidend mitbestimmt von der Art, wie die Arbeitnehmer ihren Lohn verwenden, *wofür* sie den Mehrbetrag an Geld, den sie aus einer Lohnerhöhung beziehen, ausgeben. Um abschätzen zu können, welche reale Erhöhung des Arbeitseinkommens möglich ist und wie hoch die nominelle Lohnerhöhung bemessen sein muß, um diese reale Erhöhung zu verwirklichen, muß man also wissen oder jedenfalls eine bestimmte Annahme darüber zugrunde legen, wie die Arbeitnehmerschaft die Mehrbezüge am Lohn zu verwenden gedenkt.

Sollen also unsere Sachverständigen durch ihre Rechnung den richtigen Lohn, hier die richtige Lohnerhöhung, finden, so genügen ihnen die Zahlen nicht, die sich auf die Gegenwart (oder genau gesprochen: auf die jüngste Vergangenheit) beziehen und die sie den amtlichen und anderen Statistiken entnehmen können. Sie müssen auch wissen und in ihre Rechnung einbeziehen, was alle Beteiligten wollen, was sie zu tun beabsichtigen, wie sie sich tatsächlich verhalten werden. Weil dies in der Zukunft liegt und diese sicherer Voraussicht entzogen ist, bleiben sie auf Mutmaßungen angewiesen; darum gilt auch das, was sie erreichen, nicht mit strenger Sicherheit, sondern eben nur mutmaßlich, mit größerer oder geringerer Wahrscheinlichkeit. Das genügt für die Praxis, und mehr ist uns Menschen nicht gegeben.

Wir unterstellen also: das Sozialprodukt wächst, da die Produktivität der Arbeit steigt. An diesem wachsenden Sozialprodukt soll die Arbeitnehmerschaft durch ihre Arbeitslöhne nicht nur den gleichen prozentualen Anteil wie bisher, sondern einen um soundsoviel erhöhten Anteil erhalten. Wir fragen: welche Lohnerhöhung ist dazu nötig und wie müssen die Arbeitnehmer über den Mehrlohn verfügen (wie müssen sie ihn verwenden, wofür können sie ihn ausgeben), wenn dieser größere Anteil am Sozialprodukt verwirklicht werden soll?

Soweit dank der gestiegenen Produktivität der Arbeit mehr Verbrauchsgüter geschaffen und zu kaufen sind, kann die Arbeitnehmerschaft unbedenklich den Mehrlohn für Verbrauchsgüter ausgeben, mit anderen Worten: ihre Lebenshaltung steigern. Der vergrößerten Nachfrage steht ja eine vergrößerte Gütermenge gegenüber; die Preise brauchen sich daher nicht zu ändern; die nominelle Lohnerhöhung bleibt *real*. Hier aber geht es um eine Lohnerhöhung, die *über* den Gleichschritt mit der Produktivitätssteigerung der Arbeit und der entsprechend vermehrten Gütermenge hinausgeht. Gäbe die Arbeitnehmerschaft auch *diesen* Teil des höheren Lohnes für Verbrauchsgüter aus, so erhielte sie dennoch nicht mehr Verbrauchsgüter; denn mehr sind nicht vorhanden; dieser Teil der Lohnerhöhung flöße daher in Gestalt erhöhter Preise an die Unternehmer *zurück*. Soll er der Arbeitnehmerschaft verbleiben, so muß diese auf den Versuch verzichten, auch ihn in gesteigerte Lebenshaltung umzusetzen, muß ihn anders, d. h. zum Kauf solcher Güter verwenden, die nicht in den Verbrauch, sondern ins Vermögen gehen.

Eine einfache Überlegung macht das klar. In unserer Wirtschaft werden sowohl Konsum- als auch Kapital- oder Investitionsgüter produziert; jene gehen, wie ihr Name besagt, in den Verbrauch, diese dienen langfristiger Nutzung, wie Wohnhäuser und dergleichen, oder dienen selbst wieder der Produktion, wie Fabriken, Maschinen usw. An der Erzeugung beider Arten von Gütern wirken die Arbeitnehmer mit; für die Arbeitsleistung in diesen beiden Zweigen der Produktion zahlen die Unternehmer ihnen Arbeitslohn; dieser Arbeitslohn erscheint in der Erfolgsrechnung der Unternehmer als Kosten. Verwenden die Arbeitnehmer nun den ganzen Arbeitslohn zum Kauf der geschaffenen Verbrauchsgüter, so heißt das: die Unternehmer erhalten die ganze von ihnen als Kosten aufgewendete Lohnsumme zurück und geben dafür nur die produzierten Konsumgüter ab; die neugeschaffenen Kapital- oder Investitionsgüter verbleiben ihnen sozusagen gratis und franko. Man könnte das auch so ausdrücken: die Arbeitnehmer *schenken* den Unternehmern die Kapital- oder Investitionsgüter und sind zufrieden, als Entgelt für ihre Leistung im Produktionsprozeß denjenigen Teil der produzierten Güter zu erhalten, der in Konsumgütern besteht. Auf diese Weise werden die Unternehmer reicher und reicher, die Arbeitnehmer bleiben Habenichtse.²

Selbstverständlich ist dies eine stark vergrößernde Darstellung, die nicht

² Ein aufmerksamer Leser möchte hier vielleicht den Einwand erheben, die Unternehmer hätten doch nicht nur Lohnkosten, sondern auch *Materialkosten*; diese schienen hier vergessen zu sein. Sie sind keineswegs vergessen, sondern spielen hier keine Rolle, gehören nicht hierhin; denn, was die Unternehmer für den Produktionsprozeß anschaffen, beziehen sie von *anderen* Unternehmern. Die angeschafften Güter (Maschinen, Roh- und Kraftstoffe, Halbfabrikate usw.) stammen aus dem Kreis der Unternehmer; die dafür gezahlten Gelder verbleiben im Kreis der Unternehmer. *Hier* aber geht es nur um die „Außenbeziehungen“: was fließt an Zahlungen und an Sachleistungen aus dem Kreis der Unternehmer hinaus, was fließt in ihn zurück? — Der Vollständigkeit halber wäre allerdings noch einzugehen auf die den „Staatsverbrauch“ finanzierenden *Steuerzahlungen* der Unternehmer: diese fließen ja in der Tat — und zwar ohne Gegenwert! — aus dem Kreis der Unternehmer hinaus, aber auch von diesen Beträgen fließt der weitaus größte Teil unmittelbar oder mittelbar an die Unternehmer zurück.

wörtlich oder gar buchstäblich genommen werden darf. In Wirklichkeit liegt das alles nicht so einfach. Auch bisher schon haben die Arbeitnehmer nicht ihren *ganzen* Lohn für Konsumgüter ausgegeben, sondern haben einen Teil davon gespart, z. B. zur Sparkasse getragen; dieses zur Sparkasse getragene Geld floß also nicht als Verkaufserlös an die Unternehmer zurück; die Unternehmer, die mit diesem Geld ihre Produktion weiterführen wollten, mußten es sich daher leihen; so ging es nicht in ihr Vermögen ein, sondern wurde ein Schuldposten in ihrer Bilanz. Solange es aber nur ein verhältnismäßig *kleiner* Teil ihres Arbeitseinkommens ist, den die Arbeitnehmerschaft der Ersparnisbildung zuführt oder zuführen kann, verhält es sich im großen und ganzen doch annähernd so, wie vorstehend geschildert.

Das führt zu einer neuen und wichtigen Erkenntnis. Die schlichte Vorstellung, es sei die Lohnhöhe, die darüber bestimmt, wieviel der Arbeitnehmer erübrigen und als Ersparnis zurücklegen könne, bedarf der Berichtigung oder jedenfalls der Ergänzung. Für den einzelnen Arbeitnehmer, der Löhne und Preise nehmen muß, wie sie sind, trifft die Vorstellung zu; für die Arbeitnehmerschaft im ganzen trifft sie nicht zu. Es sind vielmehr die Ersparnisse der Arbeitnehmerschaft, die darüber bestimmen, welcher Anteil am Sozialprodukt den Unternehmern zufällt und wie groß der (reale) Anteil ist, der den Arbeitnehmern in Gestalt ihrer Löhne zufließt. In dem Maße, wie die Arbeitnehmer (genau genommen müßte man sagen: die Nicht-Unternehmer) Ersparnisse bilden, pressen sie die Unternehmergewinne zusammen und sichern sich so einen höheren Anteil am Sozialprodukt.

Dieser den Ersparnissen entsprechende Teil des Sozialprodukts besteht nun aber in Kapital- oder Investitionsgütern und muß darin bestehen, weil wir Konsumgüter in dem Umfang, wie wir sie benötigen oder doch begehren, nicht mit den Fingernägeln, sondern nur mit Hilfe von Kapital- oder Investitionsgütern produzieren können. Will die Arbeitnehmerschaft auch an diesem Teil des Sozialprodukts Anteil haben, dann kann sie ihn nur entgegennehmen als das, was er ist, sei es in natura, sei es in der Form von Gläubigerrechten (Sparguthaben, Pfandbriefen, Industrieobligationen) oder von Beteiligungsrechten (Aktien, GmbH-Anteilen, Kuxen, Investmenttrust-Certificaten usw.); andernfalls hat sie nur die Wahl, diesen sehr bedeutenden Teil des Sozialprodukts entweder den „Kapitalisten“ zu überlassen oder, wenn sie das nicht will, ihn dem Staat in den Rachen zu werfen. Ob wir künftig eine freie Wirtschaft mit freiem Arbeitsverhältnis oder einen totalitären Staatskapitalismus mit Dienstverpflichtungen und Arbeitslagern nationalsozialistischen oder bolschewistischen Typs haben werden, hängt — nicht ausschließlich, aber maßgeblich — von dieser Entscheidung der Arbeitnehmerschaft ab.

Die vorstehenden Überlegungen gestatten zu errechnen, wie hoch eine Lohnsteigerung bemessen werden muß, um bei dem hier beschriebenen Verhalten der Arbeitnehmerschaft den Anteil am Sozialprodukt in dem beabsichtigten Ausmaß zu erhöhen. Ganz ähnlich läßt sich errechnen, um wieviel

höher die Lohnsteigerung sein müßte, wenn man unterstellt oder unterstellen zu müssen glaubt, die Arbeitnehmerschaft werde sich von dem von vornherein zur Erfolglosigkeit verurteilten Versuch, ihre Lebenshaltung stärker zu erhöhen, als das Wachstum des Sozialprodukts es gestattet, nicht abhalten lassen und sich so um einen mehr oder weniger großen Teil der nominalen Lohnerhöhung bringen, sie werde die Lohnerhöhung also insoweit inflatorisch verpuffen lassen.

Damit sind die Überlegungen aber noch nicht am Ende. Wir würden das erstrebte, durch unsere politische Vorentscheidung festgelegte Ziel selbst vereiteln, wenn wir die Lohnerhöhung über die Obergrenze des möglichen Lohnes³ hinauftreiben wollten. Diese Obergrenze ist aber nicht ein für allemal gegeben. Wir selbst haben es — wiederum innerhalb gewisser Grenzen — in unserer Hand, sie hinaufzurücken oder auch — mit etwas kräftigeren Mitteln — hinaufzudrücken. Um die gestellte Rechenaufgabe voll zu lösen, bedarf es also auch noch der Kenntnis dessen, was dieserhalb geplant oder beabsichtigt ist, oder man muß auch darüber bestimmte Annahmen machen und als Voraussetzung den Berechnungen zugrundelegen.

Dies sind die wesentlichen Überlegungen zur Lohnfindung, wenn es darum geht, die Forderung der christlichen Soziallehre zu erfüllen, der Arbeitnehmerschaft einen höheren Anteil am Sozialprodukt zukommen zu lassen.

3. Arbeitslöhne und Sozialrenten

Im Augenblick beherrscht eine andere Frage die öffentliche Diskussion: in welchem Verhältnis sollen Arbeitslöhne und Renten aus der Sozialversicherung zueinander stehen; welche Folgerungen ergeben sich für die Lohnpolitik, wenn man etwa die Höhe der Renten der Nicht-mehr-Erwerbstätigen in bestimmter Weise an die Höhe des Arbeitseinkommens der Erwerbstätigen knüpft? Zu diesem weitschichtigen Fragenkreis hier nur so viel: wenn die von den Sozialpartnern autonom ausgehandelten Löhne auch für die Bezüge der großen Zahl von Rentenempfängern maßgeblich sind, so erwächst ihnen bzw. ihrer Lohnpolitik eine neue und sehr gewichtige Verantwortung. Einerseits hängt alsdann die Aufbesserung der Renten an dem Aufstieg der Löhne; andererseits aber müssen, damit die Rentner mehr erhalten können, die Erwerbstätigen ihre Ansprüche an das Sozialprodukt entsprechend zurückstecken, müssen also z. B. darauf verzichten, die zur Deckung höherer Renten erforderliche Beitragserhöhung durch höhere Lohnforderungen wieder aufzuholen, womit das ganze System aus den Angeln gehoben würde. Aber auch eine Fülle anderer sozialer und ökonomischer Konsequenzen muß in die Überlegungen einbezogen werden. Angesichts der Kompliziertheit der Zusammenhänge werden die Beteiligten ohne ein gut ausgebautes wissenschaftliches Verfahren der Lohnfindung nicht imstande sein, dieser Verantwortung gerecht zu werden. Aber auch hier geht der Lohnfindung die poli-

³ Das ist die sogenannte Grenzproduktivität der Arbeit

tische Entscheidung voraus, wie die Rentner gestellt werden sollen, ob z. B. der alte Arbeitnehmer auch nach der Zurruesetzung an dem weiteren wirtschaftlichen Aufstieg, den er selbst durch eigene Leistung nicht mehr mitträgt, noch teilhaben oder es für ihn bei dem sein Bewenden haben soll, woran er noch selber mitgeschaffen hat.

4. Arbeitszeitverkürzung mit Lohnausgleich

Gleichfalls stark im Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion steht die Frage der Arbeitszeitverkürzung mit Lohnausgleich. Verschiedene Wege bieten sich an: man kann die Arbeitszeit verkürzen entweder auch um den Preis eines Produktionsausfalls oder *nur* in dem Maße, wie die Produktivität der Arbeit im gleichen Zeitraum ohnehin steigt, oder in dem Maße, wie man erwartet, daß die Arbeitszeitverkürzung selbst zu einer Erhöhung der Produktivität der Arbeit führen werde; man kann auch versuchen, die Steigerung der Lohnkosten dadurch auszugleichen, daß man diejenigen Kosten, die nicht Lohnkosten sind, durch Übergang zur kontinuierlichen Produktion bei „gleitender Arbeitswoche“ senkt; in diesem Fall läßt man sozusagen die Sonntagsheiligung den Preis der Arbeitszeitverkürzung zahlen.⁴ Ist man sich diesbezüglich schlüssig geworden — offenbar eine sehr gewichtige und verantwortliche politische, auch *kulturpolitische* Entscheidung! —, dann heißt es wiederum *rechnen*, um herauszufinden, ob voller oder teilweiser oder am Ende gar überhaupt kein Lohnausgleich möglich ist. Zweckmäßiger wird man die Reihenfolge umkehren und zuerst das Ausmaß des bei verschiedenen starker oder verschieden schnell durchgeführter Arbeitszeitverkürzung möglichen Lohnausgleichs ausrechnen und an Hand der errechneten Ergebnisse erst den Entschluß fassen, wofür man sich entscheidet. Die rechnerische Durchleuchtung der Zusammenhänge sollte der Entscheidung vorausgehen, da diese sonst im Dunkeln tappt. Die Rechnung zeigt, welche Kombinationen von Arbeitszeitverkürzung und Lohnausgleich möglich sind und welche nicht; welche von den möglichen man wählt, läßt sich nicht errechnen; hier *muß* der politisch gestaltende Wille entscheiden.

5. Lohnpolitik und Konjunktur

Eine weitere weitschichtige Aufgabe der Lohnfindung ist die Abstimmung der Lohnpolitik auf die jeweilige *Konjunktur*. Bis zu welcher Grenze kann man bei günstiger Konjunktur die Löhne hinauftreiben, ohne dadurch die Gefahr eines Einbruchs oder gar Zusammenbruchs der Konjunktur heraufzubeschwören? Es geht nicht an, einfach zu probieren und die bei Vollbeschäftigung starke Stellung der Gewerkschaften so lange auszunutzen, bis es im Gebälk der Wirtschaft zu knistern anfängt; dann erst einzuhalten wäre zu spät. Sowohl die Unternehmer als auch die Gewerkschaften haben sehr

⁴ Vgl. diese Zeitschrift Bd. 159 (1956/57) 177 ff. J. A. Jungmann, Um den christlichen Sonntag.

ernste Überlegungen anzustellen, müssen sich des Instrumentes der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bedienen, um die unter konjunktureller Rücksicht zuträgliche Höhe der Löhne zu ermitteln.

Konjunkturpolitik ist ohnehin eine sehr heikle Angelegenheit, weil ständig die drei so schwer miteinander zu vereinbarenden Ziele eingehalten werden müssen: möglichst hohe und stetige Beschäftigung (in einem Wort: „Vollbeschäftigung“), stabiles Preisniveau (insbesondere stabile Lebenshaltungskosten) und ausgeglichene Leistungsbilanz (d. h. was unsere Volkswirtschaft an fremde Volkswirtschaften liefert oder leistet und was sie an Lieferungen oder Leistungen anderer Volkswirtschaften in Anspruch nimmt, muß sich das Gleichgewicht halten, *ohne* daß es dazu gewaltsamer Eingriffe wie Devisenbewirtschaftung, Einfuhrkontingente usw. bedarf). Weil dies für alle Volkswirtschaften, die stark in die Weltwirtschaft verflochten sind, von entscheidender Bedeutung ist, können wir unsere Konjunkturpolitik nicht allein und auf eigene Faust machen, sondern müssen ständig Rücksicht nehmen und uns abstimmen mit andern Ländern, mindestens mit denjenigen, mit denen uns starke wirtschaftliche Beziehungen verbinden. Aber das genügt nicht.

Angesichts der außerordentlichen Bedeutung, die die Löhne für die Konjunktur haben, ist es unerlässlich, die amtliche (nationale und internationale) Konjunkturpolitik und die Lohnpolitik der autonomen Sozialpartner aufeinander abzustimmen. Die amtlichen Stellen (Regierung und Notenbank) müssen die lohnpolitischen Maßnahmen der autonomen Sozialpartner in ihre Überlegungen einbeziehen, ebenso die Sozialpartner die geld-, kredit-, fiskal- usw. politischen Maßnahmen der amtlichen Stellen in die ihrigen. Gelingt es, sich auf ein gemeinsames konjunkturpolitisches Programm zu einigen, so genügt *eine* Durchrechnung, um die mit dieser Konjunkturpolitik verträgliche Lohnhöhe zu ermitteln; gelingt eine solche Verständigung nicht ohne weiteres, neigen vielmehr die verschiedenen Beteiligten oder einzelne von ihnen zur Eigenwilligkeit, dann kann man zunächst versuchen, ihnen an Hand der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung vorzurechnen, zu welchem Unheil dieses Gegeneinander statt Miteinander führt, um sie so zur Vernunft zu bringen. Gelingt auch das nicht, dann bleibt nichts anderes übrig, als daß jeder für sich die Rechnung durchführt, indem er Annahmen zugrunde legt, was der andere oder die anderen wahrscheinlich tun werden, und auf diese Weise sich klar zu werden versucht, wie man die eigenen Maßnahmen (die Sozialpartner also ihre Lohnpolitik) so einordnen kann, daß doch noch ein annehmbares Ergebnis herauskommt. Auch in diesem Fall macht die Uneinigkeit es unmöglich, *den* richtigen Lohn zu finden; nichtsdestoweniger kann die wissenschaftlich unterbaute Lohnfindung auch in diesem Fall noch den höchst wertvollen Dienst leisten, rechtzeitig zu warnen und so wenigstens den größten Mißgriffen vorzubeugen — darf man doch annehmen, daß niemand sehenden Auges ins Verderben rennen will.

Verantwortung der Sozialpartner

Weil eine *falsche* Lohnbildung zu konjunkturell unheilvollen Folgen führen kann, glauben manche, um überhaupt erfolgreiche Konjunkturpolitik treiben zu können, dürfe die Autonomie der Sozialpartner nicht bestehen bleiben; die Konjunkturpolitik müsse einheitlich in einer Hand, also derjenigen der staatlichen Obrigkeit, zusammengefaßt werden. Wenn die Sozialpartner ihre lohnpolitische Autonomie verantwortungslos mißbrauchen, beispielsweise die Gewerkschaften übermäßige Lohnforderungen stellen und die Unternehmer aus Bequemlichkeit nachgeben, dann hätten sie in der Tat ihre verfassungsrechtliche Autonomie verwirkt und es bliebe nichts anderes übrig, als sie ihnen zu nehmen. Wollen die Sozialpartner ihre lohnpolitische Autonomie wahren, dann müssen sie sich gemeinsam darum bemühen, die richtige, d. h. in diesem Zusammenhang: die konjunkturpolitisch zuträgliche Lohnhöhe zu finden, müssen sorgfältig rechnen, ihre Berechnungen und die Voraussetzungen, auf denen sie diese aufgebaut haben, einander wechselseitig zur Überprüfung zugänglich machen und sie mit der von amtlicher Stelle aufgemachten volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung vergleichen. Ihre Macht dürfen sie nicht mehr einsetzen, um das Äußerste, das sich erzwingen läßt, herauszuholen, sondern nur noch, um einen Widerspenstigen, der sich vernünftiger Einsicht eigennützig widersetzt und aus der Reihe springen will, zur Ordnung zu rufen. *Verantwortungsbewußte* Gewerkschaftsführer wissen das und handeln danach.

Erschwerung durch die Vielzahl der Verbände

Rufen wir uns in Erinnerung, daß wir es in Wirklichkeit nicht mit drei Beteiligten (dem Staat und zwei autonomen Sozialpartnern) zu tun haben, sondern daß sich die beiden Sozialpartner wiederum in eine Vielzahl autonomer Verbände (allein im DGB 16 Industriegewerkschaften) aufgliedern, so bekommen wir eine Vorstellung davon, wieviel verschiedene Kombinationen in der Praxis begegnen können. Streng genommen müßte man alle Kombinationen, die überhaupt praktisch werden können, durchrechnen, — eine Arbeit, die über die Leistungsfähigkeit selbst der leistungsfähigsten elektronischen Rechenmaschinen hinausgeht. Man wird sich also auf eine Auswahl beschränken müssen und zu diesem Zwecke zu überlegen haben, welche Kombinationen zwischen amtlicher Sozial- und Wirtschaftspolitik einerseits, Politik der Sozialpartner anderseits mit einiger Wahrscheinlichkeit in absehbarer Zeit zu erwarten stehen, um diese durchzurechnen. Was auf diese Weise an wirklich interessanten Möglichkeiten rechnerisch gefunden ist, kann man alsdann den Beteiligten — Regierung und Sozialpartnern — ziffernmäßig belegt unterbreiten. Waren sie schon vorher in großen Zügen einig über das anzusteuernde Ziel, so einigen sie sich nunmehr auf Grund der vom Sachverstand ihnen dargebotenen ziffernmäßigen Unterlagen ver-

hältnismäßig leicht auch auf einen konkreten Weg zu diesem Ziele hin. Als dann hat der Sachverstand geleistet, was er zu leisten vermag, und die Politik hat aus seiner Leistung den Nutzen gezogen, der sich daraus ziehen läßt. Waren sie dagegen schon am Anfang uneinig oder fiel ihnen doch die Einigung auf einen gemeinsam zu gehenden Weg schwer, dann können die Erkenntnisse des Sachverstandes ihnen immer noch insoweit von Nutzen sein, als sie ihnen die katastrophalen Folgen unverständiger Handlungsweisen vor Augen stellen. So mögen wenigstens die größten Torheiten vermieden werden. Kommt es aber zu keiner Einigung, dann bleibt wiederum nichts anderes übrig als der Austrag im Wege des Machteinsatzes. Die Wissenschaft kann bestenfalls helfen, Arbeitskämpfe zu vermeiden, Zahl und Ausmaß der Arbeitskämpfe zu verringern.

Keine „alleinrichtige“ Lösung!

In der Regel stehen der politischen Entscheidung mehrere Ziele zur Wahl, kann man sich verschiedene Ziele stecken, ja sogar jedes einzelne Ziel, für das man sich entschieden hat, auf mehreren Wegen erreichen. Kaum jemals gibt es nur eine einzige „richtige“ Lösung. Infolgedessen kann die Wissenschaft mit ihrer Autorität sich auch nicht für eine einzige als *alleinrichtig* einsetzen. Nicht nur über die Ziele, sondern nicht selten auch über die Wahl zwischen verschiedenen, zum gleichen Ziel führenden Wegen muß der politische Wille entscheiden; kommt kein einheitlicher Wille zustande, so bleibt nichts anderes übrig, als die Entscheidung machtmäßig — selbstverständlich unter Einhaltung der rechtsstaatlichen Ordnung — auszutragen.

Ohne die sachverständige Hilfe der Wissenschaft tappt die politische Entscheidung auch in Lohnfragen im Dunkeln und läuft Gefahr, daß der eingeschlagene Weg ganz anderswohin führt als zu dem erstrebten Ziel. Mit ihrer sachverständigen Hilfe kann derjenige, der politisch entscheidet, die Auswirkungen seines Entscheides überblicken, sich über die Verantwortung, die er auf sich lädt, Rechenschaft geben, kurz: er weiß, was er tut; ihm die Entscheidung und damit die Verantwortung abnehmen kann die Wissenschaft nicht.

Alle hier behandelten Aufgaben — stärkere Beteiligung der Arbeitnehmerschaft am Sozialprodukt, Erhöhung der Sozialrenten und ihre Verkopplung mit dem Anstieg der Löhne und mit dem volkswirtschaftlichen Fortschritt, Arbeitszeitverkürzung mit Lohnausgleich, Sicherung der Vollbeschäftigung — und viele andere stehen *gleichzeitig* zur Lösung an. Wir haben sie hier eine nach der anderen vorgeführt und vereinfachend so dargestellt, als bestünde jede für sich und könnte jede für sich allein durchgerechnet und gelöst werden; nur bei dem Beispiel der Anteile am Sozialprodukt haben wir etwas weitschichtigere Zusammenhänge mit einbezogen, um wenigstens einmal einen Einblick in die ungeheure Kompliziertheit zu bieten. Alle Überlegungen und Berechnungen sind unvollständig, solange

nicht *alle* zur Zeit anstehenden Probleme einbezogen sind. Das gilt für die hohe Politik von Parlament und Regierung; das gilt ebenso von der Lohnpolitik der autonomen Sozialpartner. Der Lohn muß so bemessen sein, daß er sich verträgt mit *allem*, was zur Zeit allen Zweigen der Politik, der hohen (internationalen, Außen-) Politik, der Sozialpolitik und der Wirtschaftspolitik, als Aufgabe gestellt oder als Ziel vorgesteckt ist.

Auch Lohnpolitik nur eine „Kunst des Möglichen“

Wie von aller Politik, so gilt auch von der Lohnpolitik: Politik ist die Kunst des Möglichen. *Was* lohnpolitisch möglich ist und *was* darum von verantwortungsbewußten Menschen im Arbeitgeber- und Arbeitnehmerlager angestrebt, *wofür* notfalls auch die Macht und die Kampfmittel der organisierten Arbeitsmarktparteien eingesetzt werden dürfen, das lehrt uns die mit allen verfügbaren Erkenntnismitteln heutiger Wissenschaft arbeitende *Lohnfindung* — allerdings, wie alles menschliche Erkennen, nicht mit Unfehlbarkeit, sondern nur mit einem hohen, manchmal an die Grenze der Sicherheit reichenden Wahrscheinlichkeit. Lohnbildung im Zufallsspiel eines freien Wettbewerbs gibt es schon lange nicht mehr; Lohnbildung im Machtkampf läßt sich leider auch heute nicht völlig entbehrlich machen, kann aber immerhin auf engen Raum zurückgedrängt werden — vorausgesetzt, daß Vernunft und guter Wille nicht nur bei einem Beteiligten, sondern bei allen vorhanden sind.

Die tragende Entscheidung ist aber immer eine politische, und in *diesem* Sinne der Lohn immer „politischer Lohn“. Als in den 1920er Jahren Schiedssprüche gefällt und verbindlich erklärt wurden unter dem Druck der öffentlichen Meinung und im Sinne der jeweiligen parteipolitischen Mehrheitsverhältnisse, hatten wir den politischen Lohn im üblen Sinn des Wortes, oder hat sich vielmehr dieser üble Sinn an die Bezeichnung „politischer Lohn“ geheftet. Sachverständige Lohnfindung auf Grund politischer Grund- oder Vorentscheidung unter verantwortlicher Mitwirkung der autonomen Sozialpartner führt zum wohlverstandenen „politischen Lohn“.