

Lenk, Maximilian

Article

Vermögensverteilung und Wirtschaftswachstum

Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft

Provided in Cooperation with:

Duncker & Humblot, Berlin

Suggested Citation: Lenk, Maximilian (1964) : Vermögensverteilung und Wirtschaftswachstum, Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft, ISSN 1619-6244, Duncker & Humblot, Berlin, Vol. 84, Iss. 2, pp. 191-209, <https://doi.org/10.3790/schm.84.2.191>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/291048>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

Vermögensverteilung und Wirtschaftswachstum

Von Maximilian Lenk, Hamburg

Vermögensvermehrung für alle ist nur möglich, wenn laufend mehr produziert wird, weil ohne stetige wirtschaftliche Expansion weder real steigende Lohneinkommen noch Vollbeschäftigung zu erreichen sind — zwei wichtige Voraussetzungen zur Hebung des allgemeinen materiellen Wohlstandes.

Diese beiden Ziele stellen zugleich wesentliche Bedingungen einer breiteren Eigentumsstreuung dar, denn wenn die Löhne und Gehälter sich nicht mehr real erhöhen würden und vielleicht sogar eine mehr oder minder ausgeprägte Unterbeschäftigung einträte, dann würde eine Veränderung der Einkommens- und Vermögensstruktur lediglich von relativer Bedeutung sein. Eine absolute Erhöhung der Einkommen und der Vermögen der gesamten Arbeitnehmerschaft könnte allenfalls nominal eintreten, nicht aber hinsichtlich der tatsächlichen Kaufkraft des Lohnes, selbst dann nicht, wenn der prozentuale Anteil des Arbeitseinkommens am Volkseinkommen steigen würde¹.

Auf Grund dieser Zusammenhänge werfen wir die Frage auf, ob die sozialpolitische Forderung einer Veränderung der gegenwärtig bestehenden Einkommens- und Vermögensverteilung in teilweisem oder vollständigem Widerspruch zu der wirtschaftspolitischen Zielsetzung des ökonomischen Wachstums im Gleichgewicht steht. Wir ver-

¹ Vgl. Wilhelm Krelle (Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft. In: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 13. Berlin 1957, S. 57), der nachweist, daß die Verteilung zwischen Besitzeinkommen und Arbeitseinkommen innerhalb einer gewissen Bandbreite schwankt (zwischen 10 und 25 % in allen entwickelten Ländern), daß aber — seitdem ein statistischer Nachweis möglich ist — im Trend keine Zu- bzw. Abnahme der beiden Einkommensgruppen beobachtet werden kann. In der Depression steigt generell der Arbeitsanteil am Volkseinkommen, im Konjunkturaufschwung sinkt er. Im übrigen betont Krelle auch, daß eine Verknappung der Arbeitskräfte zwar das Arbeitseinkommen pro Beschäftigten hochdrücken, daß sich aber dadurch die Verteilung durchaus zuungunsten der Arbeitnehmerschaft insgesamt verändern kann, weil sich dann unter Umständen nur wenige Arbeitnehmer in ein geringeres Arbeitseinkommen teilen, während gleichzeitig das Besitzeinkommen stärker steigt. „Umgekehrt ist möglicherweise bei größerem Arbeitsangebot das Gesamtarbeitseinkommen absolut und relativ größer, wenn auch der auf den einzelnen entfallende Teil kleiner. Dann haben wir eine für die Arbeiter günstigere Verteilung, aber ein geringeres Arbeitseinkommen pro Kopf.“

stehen darunter eine Entwicklung, in der zumindest zwei Bedingungen des sogenannten magischen Dreiecks gegeben sind: Vollbeschäftigung und Preisstabilität.

Die Gegenüberstellung dieser beiden Zielsetzungen ist außerdem deswegen vorgenommen worden, weil in der öffentlichen Diskussion diese Leitideen bislang häufig unabhängig voneinander genannt worden sind und daher auch nicht klar zum Ausdruck gekommen ist, welches der beiden Ziele den Vorrang genießen soll. Wir gehen deswegen von der Voraussetzung aus, daß beide gleichermaßen bedeutungsvoll seien, was selbstverständlich nicht ausschließt, daß wir im Verlaufe der Untersuchungen zu einer bestimmten Rangordnung gelangen.

Wenn wir die Frage einer Revision der bestehenden Einkommens- und Vermögensverteilung untersuchen, dann unterstellen wir also einerseits, daß wirtschaftliches Wachstum und Vollbeschäftigung gegeben sind, andererseits aber werden wir die Konsequenzen erörtern, die sich für die allgemeine wirtschaftliche Expansion und damit für die Beschäftigungslage ergeben können, wenn die Einkommens- und Vermögensstruktur geändert wird. Indem wir auf diese Weise den vielleicht möglichen Wechselbeziehungen nachspüren, suchen wir auch eine Antwort auf die Frage, ob eine Veränderung der gegebenen Vermögensverteilung zu einer Beeinträchtigung des wirtschaftlichen Wachstums und damit der Vermögensvermehrung führen könnte, die unter Umständen eine Verwirklichung dieser sozialpolitischen Forderung unmöglich machen oder zumindest erschweren würde.

Bevor wir diese Zusammenhänge prüfen, soll die Zielsetzung der Einkommens- und Vermögensumverteilung selbst näher analysiert werden. Die stärkere Beteiligung möglichst vieler Menschen an der gesamten Vermögensbildung unserer Wirtschaft ist inzwischen eine so selbstverständliche Forderung geworden, daß sich die Öffentlichkeit vielfach nicht mehr im klaren darüber ist, welche Leitideen diesem Postulat zugrunde liegen. Zunächst ist festzuhalten, daß eine breitere Einkommens- und Vermögensverteilung nicht Selbstzweck, sondern Mittel zu übergeordneten gesellschaftlichen und politischen Zielen ist. Im großen und ganzen handelt es sich um vier Ziele, die mit einer breiteren Vermögensverteilung erreicht werden sollen²: 1. Größere Freiheit und Selbständigkeit der einzelnen Mitglieder unserer Wirtschaftsgesellschaft; 2. größere materielle Sicherheit; 3. größere Gerechtigkeit bei der Einkommensverteilung; 4. größeres Verantwortungsbewußtsein dem sozialen Ganzen gegenüber.

² Vgl. für die folgenden Ausführungen: Heinz-Dietrich *Ortlieb*: Die Legende vom Volkskapitalismus. In: *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, 7. Jahr. Tübingen 1962.

Ob Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, d. h. Vermehrung des Privateigentums, auch zu größerer Freiheit und Selbständigkeit führen kann, hängt zunächst von der Höhe des Vermögens ab. Wenn jemand Eigentum von mehreren Millionen besitzt und von den Zinsen leben kann, so genießt er dadurch ein großes Maß an Unabhängigkeit. Aber es ist selbstverständlich beim gegenwärtigen Produktivitätsstand unserer Wirtschaft ausgeschlossen und auch sicher in weiter Zukunft nicht daran zu denken, daß ein solches Ziel zu verwirklichen wäre. Nur einzelne, deren Lage nicht typisch ist für die Gesamtgesellschaft, können ein solches Vermögen aufweisen. Der Arbeiter und der kleine und mittlere Angestellte können es — wenn sie sehr gut disponieren — zur Eigentumswohnung, vielleicht sogar zum Eigenheim, im besten Falle darüber hinaus zu einigen tausend Mark an Wertpapieren oder Sparguthaben bringen. Aber selbst ein solcher Fundus gäbe keine Sicherheit gegen alle Wechselfälle des Lebens. Er könnte auch die beruflichen Wahlmöglichkeiten nicht wesentlich erweitern, weil selbst bei einer solchen Grundlage nicht die Möglichkeit bestünde auf ein laufendes Einkommen, d. h. auf die Berufstätigkeit, zu verzichten.

Freiheit und Selbständigkeit auf der Basis des Privateigentums waren im Grunde genommen nur in der vorkapitalistischen Zeit vorhanden, in einer Epoche also, in der das Bauerntum und das kleine Handwerk die Wirtschaftsstruktur bestimmten. Aber auch in dieser Zeit war das Privateigentum als Garant der persönlichen Freiheit nur beim reinen Familienbetrieb gegeben. Es verlor seinen Charakter als Eigentum an den eigenen Produktionsmitteln schon dann, als im Handwerksbetrieb familienfremde Arbeitskräfte eingestellt wurden, die auch bei überdurchschnittlicher Tätigkeit kaum eine Chance hatten, unabhängig zu werden.

Als dann die ersten Manufakturen und später die Fabriken entstanden, begann ein Entwicklungsprozeß, an dessen Ende nur noch eine Minorität, nämlich die Unternehmer, das Eigentum an den Produktionsmitteln besitzen wird. Daher hat auch nur für diese kleine Schicht das Privateigentum eine Bedeutung als Grundlage für Selbständigkeit und Sicherheit, und auch nur dann, wenn nicht die Gesamtwirtschaft oder die betreffende Branche von einem Rückschlag betroffen wird.

Die ökonomische Sicherheit ist weitgehend von der Investitionstätigkeit abhängig geworden, seitdem die Bereiche der Produktionsmittelerzeugung und der Verbrauchsgüterproduktion mehr oder weniger voneinander getrennt sind. Seitdem gibt es wirtschaftliche Krisen; seitdem gibt es das Phänomen der Unterbeschäftigung und damit

das Problem der Unsicherheit. Diese Erscheinungen hängen eng zusammen mit der besonderen Bedeutung der Investitionen in der modernen hochtechnisierten Wirtschaft sowie mit dem elastischen Geldsystem (Giralgeldschöpfung und -vernichtung) und der Entwicklung des Verkehrswesens.

Daher ist der Tatbestand, daß bei unserer heutigen Wirtschaftsstruktur, die ein zwangsweises Ergebnis des technischen Fortschritts und der damit verbundenen Arbeitsteilung ist, das Privateigentum praktisch keine echte Freiheit und Sicherheit mehr bieten kann, auch durch alle die Maßnahmen nicht aus der Welt zu schaffen, die man vorgeschlagen hat, um die Arbeitnehmer am gesamten industriellen Anlagevermögen beteiligen zu können.

Wenn man beispielsweise das Eigentum an den Großunternehmen in Form von Aktien auf die Gesamtbevölkerung verteilen würde, so würde dies an der Wirtschaftsstruktur zunächst überhaupt nichts ändern. Es wäre sogar unter Umständen verhängnisvoll, wenn dadurch später wesentliche Wandlungen im Wirtschaftsgefüge auftreten würden, denn die Existenz von Großunternehmen z. B. ist eine unabdingbare Voraussetzung der Verwirklichung des technischen Fortschritts und damit der Produktivitätserhöhung, die den steigenden Lebensstandard und damit gerade die realen Einkommenserhöhungen selbst garantieren.

Eine Verteilung des Eigentums der Großunternehmen an die Arbeitnehmer würde zudem keine so hohen Beträge bringen, wie manche vielleicht glauben. Außerdem kann für eine Verteilung nicht der Zuwachs des Bruttovermögens, sondern nur der des Nettovermögens (also ohne Abschreibung) in Betracht gezogen werden.

Im Nachfolgenden ist versucht worden, den Anteil zu berechnen, den die einzelnen Arbeitnehmer — z. B. in Form von Anteilscheinen an der Selbstfinanzierung — erhalten würden, falls eine Verteilung in der angegebenen Weise erfolgen würde. Da das Vermögen der Industrie nicht nur Sachanlagen, sondern auch Vorräte und Geldvermögensforderungen umfaßt, gehen wir bei unseren Berechnungen vom Zuwachs des Bruttoanlagevermögens aus und unterstellen, daß die Vorräte und Geldvermögensforderungen etwa dieselben Größenordnungen erreichen wie die Abschreibungen³. Es muß darauf hingewiesen werden, daß es sich in diesem Zusammenhang nicht um die steuerlichen Abschreibungen handelt, sondern um die volkswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen, d. h. die echten Ersatzinvestitionen zur Erhaltung des einmal vorhandenen Kapitalstocks (Sachanlagen).

³ Vgl. hierzu Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft, N.F., Nr. 49: Die Finanzierung der industriellen Expansion in der Bundesrepublik während der Jahre des Wiederaufbaus. Berlin 1960, S. 24 (Übersicht 7).

Wir gehen bei der Berechnung in folgender Weise vor:

Der Ausgangspunkt ist der jeweilige jährliche Zuwachs des Bruttoanlagevermögens in der Industrie⁴. Etwa 80 % dieser Zunahme in der Großindustrie ist aus eigenerwirtschafteten Mitteln finanziert worden⁴. Der Anteil des Bruttoanlagevermögens der Großunternehmungen am gesamten industriellen Anlagevermögen betrug im Jahre 1954 55,2 %⁵. Wir gehen davon aus, daß die Großunternehmen schneller gewachsen sind als die Mittel- und Kleinunternehmen, und nehmen daher an, daß dieser Prozentsatz im Durchschnitt der Jahre 1949 bis 1961 etwa 60 % beträgt. Da weder die Gewerkschaften noch andere Sozialpartner davon ausgehen, daß man den gesamten Zuwachs des Anlagevermögens an die Arbeitnehmer verteilen könnte, wollen wir unterstellen, daß die Hälfte dieses Zuwachses in Form von Anteilscheinen verteilt wird. Dies wäre die denkbar äußerste Grenze, wenn man bei den Unternehmern eine Investitionsneigung erwartet, die zur Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung ausreicht.

Jahr	Zuwachs d. Bruttoanlagevermögens der Industrie	80 % aus Spalte 2	60 % aus Spalte 3	50 % aus Spalte 4	Anzahl d. Arbeitnehmer (jeweils Jahresmitte)	Anteil pro Arbeitnehmer aus Spalte 5 in Preisen von 1950	Preisindex f. d. Lebenshaltung, mittlere Verbrauchergruppe	Werte aus Spalte 7 in jeweiligen Preisen
	Mill. DM				in 1000	DM	1950 = 100	DM
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1949	1 898	1 518	911	456	14 772	30,87	107,4	33,15
1950	2 404	1 923	1 154	577	15 384	37,51	100,0	37,51
1951	3 129	2 503	1 502	751	16 047	46,80	109,0	51,01
1952	3 993	3 194	1 916	958	16 411	58,38	114,0	66,55
1953	4 570	3 656	2 194	1 097	16 879	64,99	112,1	72,85
1954	5 537	4 430	2 658	1 329	17 508	75,91	113,6	86,23
1955	7 221	5 777	3 466	1 733	18 155	95,46	115,8	95,46
1956	7 656	6 125	3 675	1 838	18 870	97,40	119,2	116,10
1957	7 360	5 888	3 533	1 767	19 374	91,20	121,3	110,63
1958	7 367	5 894	3 536	1 768	19 603	90,19	123,8	111,66
1959	7 284	5 827	3 496	1 748	19 846	88 08	125,9	110,89
1960	8 218	6 574	3 944	1 972	20 406	96,64	126,7	122,44
1961	9 748	7 798	4 679	2 340	20 860	112,18	128,2	143,81

⁴ Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft, N.F., Nr. 42: Anlagevermögen, Produktion und Beschäftigung der Industrie im Gebiet der Bundesrepublik von 1924 bis 1956, verfaßt von Rolf Krenzel, Berlin 1958. S. 94. — Ferner Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung (1963), S. 51, ferner ebd. (1962), S. 50.

⁵ Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung (1959). S. 318.

Nachdem die Zunahme des Bruttoanlagevermögens der Großunternehmen halbiert worden ist, wird sie durch die Anzahl der Arbeitnehmer im jeweiligen Jahr dividiert. Auf diese Weise erhalten wir den zu verteilenden Vermögenszuwachs der industriellen Großunternehmen pro Arbeitnehmer. Da das Bruttoanlagevermögen in Preisen von 1950 berechnet worden ist, wird schließlich noch eine Umrechnung des Arbeitnehmeranteiles in die jeweiligen Preise vorgenommen.

Aus Spalte 9 der Tabelle geht hervor, daß der zu verteilende Betrag pro Arbeitnehmer im Jahre 1949 etwa DM 33,— ausgemacht hätte, im Jahre 1961 etwa DM 144,—.

Man muß ernsthaft die Frage stellen, ob angesichts dieser Größenordnungen die heftigen sozialpolitischen Diskussionen um die Vermögensumverteilung überhaupt noch berechtigt sind.

Lohnt es sich, wegen solcher Beträge die Risiken für das wirtschaftliche Wachstum und andere Zielsetzungen (z. B. Preisstabilität) einzugehen, die geschildert worden sind? Kann ein solches Wagnis verantwortet werden, wenn man berücksichtigt, daß die Sachvermögensbildung in den privaten Haushalten als Ergebnis der Leistungssteigerung der Gesamtwirtschaft das Vielfache einer möglichen Vermögensumverteilung ausmacht? Können wir solche sozial- und wirtschaftspolitischen Experimente unternehmen, wenn es der Bevölkerung hauptsächlich auf die Erhöhung des realen Lebensstandards ankommt und wenn diese Steigerung garantiert ist durch die hohe Kapitalproduktivität der modernen Industriegesellschaft, wenn aber gleichzeitig diese hohe Kapitalproduktivität dazu führt, daß das laufende Einkommen im Vergleich zum investierten Vermögen sehr hoch ist⁶?

Wir können also feststellen, daß eine breitere Vermögensverteilung bei der gegebenen Wirtschaftsstruktur weder nennenswert größere Freiheit noch höhere Sicherheit gewähren kann. Auch eine ausgeprägte Mitverantwortung kann daraus kaum erwachsen, weil die Voraussetzung dazu nicht allein ein bestimmtes Vermögen, sondern auch der nötige Sachverhalt wäre. Diesen kann man daher nur von einer Minderheit der Arbeitnehmer verlangen. Daher würde eine Aufteilung des Eigentums größerer Unternehmen auch nicht dazu führen, daß die kleinen Vermögensteilhaber irgendeine wirksame Kontrolle über die Wirtschaftsleitungen der Unternehmen ausüben könnten. Man kann sogar das Gegenteil feststellen, daß nämlich im allgemeinen die Stellung des Management um so stärker ist, je breiter die Anteile gestreut sind.

⁶ Rolf Kregel: Lohn und Produktivität (Handelsblatt, 30./31. 3. 1962).

Das einzige greifbare Ergebnis im Sinne der angeführten Zielsetzungen wäre bei einer breiteren Einkommensverteilung ein höherer Anteil der Arbeitnehmer am laufenden Sozialprodukt. Ob dies zu einer Veränderung der Vermögensstruktur führen würde, hängt von verschiedenen Bedingungen ab, die im folgenden erläutert werden sollen. Gleichzeitig damit werden die Konsequenzen erörtert, die sich aus einer abgewandelten Vermögensverteilung für das gesamtwirtschaftliche Wachstum ergeben können.

Damit knüpfen wir an die einleitenden Gedanken an. Während wir bislang unterstellt haben, daß die Einkommensumverteilung in einer wachsenden Wirtschaft stattfindet, stellen wir nun die Frage, wie jene sich auf das wirtschaftliche Wachstum auswirken kann.

Wenn wir diese Frage beantworten wollen, müssen wir die Zusammenhänge zwischen Einkommensbildung und Einkommensverteilung, zwischen Verbrauchen, Sparen und Investieren näher ins Auge fassen. Wir müssen dies auch deswegen tun, weil eine Veränderung der Einkommens- und Vermögensverteilung nicht nur über die mittelbare Beteiligung am Vermögen der produzierenden Wirtschaft erreicht werden soll — z. B. durch Ausgabe von Anteilscheinen an der Selbstfinanzierung —, sondern auch über eine Erhöhung der Lohnquote, d. h. über ein Anwachsen der gesamten Lohnsumme in der Volkswirtschaft, das stärker ist als das Anwachsen des Volkseinkommens. Wir wollen nun, um die wesentlichen Zusammenhänge klar herausstellen zu können, von einem Denkmodell ausgehen.

Der Anstieg der Lohnquote sei ausschließlich bedingt durch eine relativ größere durchschnittliche Erhöhung der einzelnen Arbeitnehmereinkommen im Vergleich zu den einzelnen Unternehmereinkommen. Die Zahl der unselbständig Beschäftigten und der Arbeitgeber soll konstant sein. Wir unterstellen ferner, daß das gesamte Volkseinkommen pro Erwerbstätigen im selben Maße steigt wie die Arbeitsleistung pro Erwerbstätigen. Dies bedeutet, daß die nominale Erhöhung des Volkseinkommens identisch ist mit der realen Erhöhung der Produktion von Gütern und Leistungen.

Das Modell enthält — auch bei den späteren Abwandlungen — neben den genannten Voraussetzungen noch folgende Prämissen: 1. Geschlossene Volkswirtschaft ohne staatliche Aktivität und ohne Außenhandel; 2. Verdreifachung des Volkseinkommens (von 100 auf 300 Mrd. DM); 3. Verdreifachung der Konsumgüterproduktion von 50 auf 150 Mrd. DM; 4. Konsumgüterproduktion jeweils 50 % des Volkseinkommens (Nettosozialprodukt zu Faktorkosten; Produktion = Angebot, keine Lagerbildung); 5. Unternehmerkonsum gleich 0; 6. Anstieg der Nominal-Lohnquote von 60 % auf 70 % (von 60 Mrd. DM auf 210 Mrd. DM) des Volkseinkommens; 7. Fremdfinanzierung

= Ersparnis der Arbeitnehmer; 8. Verzinsung der Arbeitnehmersparnisse mit 10%; die Zinsen werden voll gespart; 9. Eigenfinanzierung = verteilte Gewinne = 25% des Gesamtgewinns; 10. Selbstfinanzierung = unverteilte Gewinne; 11. Im Ausgangspunkt: Konsumgüterproduktion = Konsumgüternachfrage; Investitionsgüterproduktion = Investitionsgüternachfrage = gesamtwirtschaftliche Ersparnis (unverteilte Gewinne + verteilte Gewinne + Ersparnis der Arbeitnehmer oder, anders ausgedrückt: Selbstfinanzierung + Eigenfinanzierung + Fremdfinanzierung).

Wenn die Lohnquote steigt, dann sinkt die Gewinnquote oder, anders ausgedrückt: Wenn die Löhne schneller steigen als das Volkseinkommen, dann nehmen die Gewinne langsamer zu als das Volkseinkommen, unter Umständen bleiben sie gleich hoch oder gehen sogar zurück. Dies hängt ab von der Verwendung der Löhne für Verbrauch und Ersparnis. Die steigenden Löhne bzw. die Ausgabe von Anteilsscheinen und von Gewinnen darauf können dazu führen, daß 1. der gesamte Einkommenszuwachs verbraucht wird oder daß 2. sowohl mehr verbraucht als auch mehr gespart wird.

Im *ersten Falle* werden die Lohnerhöhungen voll ausgegeben. Die Sparsumme bleibt auf der Höhe von 10 Mrd. DM stehen. Ihr Anteil an der Lohnsumme sinkt von 16,66% auf 4,7%. Dem Güterangebot in Höhe von 150 Mrd DM steht eine Nachfrage von 200 Mrd DM gegenüber. Die Folge ist, daß die Preise steigen. Die Arbeitnehmer geben viermal soviel aus wie ursprünglich — nämlich 200 Mrd DM an Stelle von 50 Mrd. DM —, aber sie erhalten nur dreimal soviel Güter wie ursprünglich. Die Lohnquote ist von 60% auf 53,3% (160 Mrd. DM von 300 Mrd. DM) gesunken.

Zwei Wirkungen sind eingetreten, durch die die eingangs genannten Zielsetzungen verfehlt werden: 1. Preissteigerung und 2. Rückgang der Lohnquote, d. h. des Anteils des Arbeitnehmereinkommens am gesamten Volkseinkommen. Die erste Wirkung bedeutet, daß das Wachstum im Gleichgewicht nicht erzielt worden ist, und die zweite widerspricht dem Ziel einer veränderten Einkommensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer.

Im *zweiten Falle* steigt die nominale Lohnquote wiederum von 60 auf 70% des Volkseinkommens. Die Nachfrage der Arbeitnehmer steigt geringer an als das Güterangebot, nämlich nur auf 140 Mrd. DM. Die Folge ist, daß zunächst das Mehrprodukt zu den bisherigen Preisen nicht abgesetzt werden kann, weil die entsprechend steigende monetäre Nachfrage fehlt. Will man trotzdem die Gesamtproduktion absetzen, dann muß man die Preise senken. Dies bedeutet, daß auch die Gewinne zurückgehen. Senkt man die Preise aber nicht, dann kann man nicht die gesamte Produktion absetzen. Dies führt ebenfalls zu

sinkenden Gewinnen. Geringere Absatzchancen und sinkende Gewinne werden schließlich die Investitionslust dämpfen. Wachsen aber die Investitionen schwächer oder stagnieren sie gar, dann geht auch die Wachstumsrate des Sozialprodukts zurück. Es entsteht über kurz oder lang Unterbeschäftigung. Daran kann auch die Tatsache nichts ändern, daß die größere Ersparnis der Lohnempfänger zu einem entsprechend höheren Angebot an Kapital führt, denn die tatsächliche Investitionstätigkeit der Unternehmer hängt nicht nur ab von den Investitionsmöglichkeiten, d. h. von der Bereitstellung der Finanzierungsmittel, sei es aus Mitteln des Kapitalmarktes oder aus Bankkrediten, sie hängt auch ab von der Investitionsneigung, und diese wird beeinträchtigt, wenn die Absatz- und Gewinnchancen sich verschlechtern.

Die Erkenntnisse der modernen theoretischen und empirischen Wirtschaftsforschung zeigen eindeutig, daß die Entwicklung der Investitionstätigkeit sowohl der Angelpunkt des allgemeinen wirtschaftlichen Wachstums als auch der wichtigste Erklärungsgrund für die Konjunkturschwankungen ist.

Wir können an dieser Stelle nicht näher auf die Beschäftigungs- und Wachstumstheorien eingehen, wollen aber darauf hinweisen, daß ein von Jahr zu Jahr steigendes Investitionsvolumen die Voraussetzung für die Vollbeschäftigung einer wachsenden Volkswirtschaft darstellt. Dabei wirken die Investitionen in doppelter Hinsicht im Sinne der Beschäftigung: Einerseits schaffen sie Arbeitsplätze (und damit Produktionskapazitäten und erhöhtes Güterangebot), andererseits schaffen sie Einkommen, weil sie Nachfrage entfalten, und zwar unmittelbar bei der Investitionsgüterindustrie und damit mittelbar bei der Gesamtwirtschaft.

Diese grundsätzlichen Überlegungen werden auch von der wirtschaftlichen Wirklichkeit bestätigt. Der Vergleich der Investitions- und Arbeitslosenquoten in verschiedenen Ländern führt uns vor Augen, daß eine allgemein hohe Investitionsquote eine niedrige Arbeitslosenquote nach sich zieht (z. B. Bundesrepublik) und daß umgekehrt eine niedrige Investitionsquote eine hohe Arbeitslosenquote zur Folge hat (z. B. USA). Nahezu im selben Maße und im selben Rhythmus, in welchem die Investitionsquote in den USA seit 1951 sank, ist die Arbeitslosenquote gestiegen. Wir haben eine fast spiegelbildliche Entwicklung vor uns. Dasselbe ist z. B. zu ersehen aus den gegenseitigen Verhältnissen in der Bundesrepublik und in Italien, nämlich aus dem Anstieg der Investitionsquote und dem gleichzeitigen Rückgang der Arbeitslosenquote in diesen beiden Ländern.

Daß die Investitionstätigkeit beeinträchtigt werden kann, sobald die Gewinnlage sich verschlechtert (die Differenz zwischen Erlösen und Kosten sich verringert), können wir an der Entwicklung in der

Bundesrepublik seit 1961 erkennen. Die unverteilt Gewinne der Unternehmungen haben in den Jahren 1961 und 1962 (gegenüber den jeweiligen Vorjahren) absolut abgenommen.

Die Hauptursache war die infolge der DM-Aufwertung verstärkte Konkurrenz des Auslandes sowohl auf dem Inlandsmarkt als auch auf den Weltmärkten. Die Reaktion der Unternehmer bestand darin, daß sie nicht die verteilten Gewinne (z. B. Dividenden und Entnahmen für die Unternehmerhaushalte) kürzten, sondern die Reinvestitionen aus den Gewinnen verminderten. Die Investitionstätigkeit wurde dadurch im Jahre 1961 noch nicht beeinträchtigt, weil die Absatzerwartungen infolge der hohen Auftragsbestände und -einzüge ausgesprochen optimistisch waren. Die Wirtschaft verschuldete sich in höherem Maße beim Bankensystem, um die einmal geplanten Investitionen trotz geringerer Gewinne durchführen zu können.

Die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote stagnierte aber bereits. Im Jahre 1962 war dann deutlich eine Wandlung in den Investitionsgüterindustrien zu spüren, vor allem in dem für die Ausrüstungsinvestitionen maßgeblichen Zweig, dem Maschinenbau. Wenn auch die Veränderung der Geschäftslage, die zunächst ein Zurückbleiben der laufenden Auftrageinzüge gegenüber der Produktion, dann aber durch ein absolutes Absinken der Erzeugung gegenüber dem vergleichbaren Vorjahresstand gekennzeichnet war, primär bedingt gewesen ist durch den höheren Beitrag ausländischer Lieferungen zu den Ausrüstungsinvestitionen im Inland, so trat doch neben die verringerten Absatzerwartungen noch das Moment der rückläufigen Gewinnerwartungen.

Hand in Hand mit diesem Wandel der Erlös-Kosten-Relation vor allem in den Zweigen der Industrie, die der Importkonkurrenz oder dem verstärkten Wettbewerb auf den Weltmärkten ausgesetzt sind, ging eine Erhöhung der Lohnquote. Es muß darauf hingewiesen werden, daß diese Erhöhung zwar auch durch eine Steigerung der Sparfähigkeit hervorgerufen wurde — der Anteil der Vermögensbildung (Geldvermögen und Eigenheiminvestitionen) der privaten Haushalte am verfügbaren Einkommen ist von 9,32% im Jahre 1960 auf 9,83% im Jahre 1961 und 9,87% im Jahre 1962 gewachsen —, der Hauptgrund lag aber darin, daß infolge der verschärften Auslandskonkurrenz die Kostensteigerung in der Wirtschaft nicht in vollem Ausmaße in entsprechenden Preiserhöhungen weitergegeben werden konnte und daher die Differenz zwischen Erlösen und Kosten geringer und die Gewinne demgemäß kleiner wurden.

Der Anstieg der Lohnquote ist daher, abgesehen von der erhöhten Ersparnis der Arbeitnehmer, auf die Lohnerhöhungen nur insoweit zurückzuführen, als dadurch die dem ausländischen Wettbewerb aus-

gesetzten Unternehmen erhöhte Kosten erhielten, die sie aus Konkurrenzgründen nur teilweise oder gar nicht in den Preisen weitergeben konnten, soweit sie sie nicht schon durch Rationalisierungen kompensiert hatten. Ohne den verstärkten Wettbewerb des Auslandes hätten die Lohnerhöhungen nur auf Grund der relativ höheren Ersparnisse zu einer Steigerung der Lohnquote beitragen können. Die Einwirkungen der Auslandskonkurrenz sind auch der Grund dafür, daß — entgegen dem allgemein üblichen Verlauf — die Arbeitseinkommen im Konjunkturaufschwung relativ steigen. Generell erhöhen sie sich relativ während der Depression oder während einer Phase deutlich verringerten Wachstums, wie dies in der Bundesrepublik beispielsweise 1958 der Fall war.

Die Netto-Lohnquote ist jedoch geringer gestiegen als die Brutto-Lohnquote. Dies ist auf die Progression der Steuertarife zurückzuführen. Daher haben sich die Einnahmen der Öffentlichen Hand auch überproportional erhöht. Die Abgaben an die öffentlichen Haushalte sind von 34,6 % des Bruttosozialprodukts im Jahre 1960 auf 35,7 % 1961 und 36,1 % 1962 angewachsen. Da gleichzeitig die Nettolöhne und -gehälter einschließlich der betrieblichen Übertragungen an Arbeitnehmer ihren Anteil von 36,2 % (1960) auf 36,7 % (1961) und 37,1 % (1962) gesteigert haben, sind die Gewinne der Wirtschaft (einschließlich der volkswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen = Ersatzinvestitionen) rückläufig gewesen. Sie betragen insgesamt im Jahre 1960 noch 29,2 % des Bruttosozialprodukts, 1961 noch 27,6 % und 1962 nur noch 26,8 %.

Wir weisen auf diese Entwicklungen auch deswegen besonders hin, weil in den Diskussionen um die Einkommens- und Vermögensverteilung die Öffentliche Hand als Einkommensträger nicht immer genügend berücksichtigt wird. Wie wir gesehen haben, sind aber die Abgaben an die Öffentliche Hand insgesamt fast so hoch wie die Nettolöhne und -gehälter, wobei allerdings berücksichtigt werden muß, daß ein Teil dieser Abgaben in Form von Sozialeinkommen wieder an die privaten Haushalte zurückfließt.

Wegen der relativ hohen Bedeutung der Öffentlichen Hand bei der Vermögensbildung sind auch bereits Vorschläge unterbreitet worden, die darauf abzielen, daß zum Zwecke der Vermögensumverteilung der Staat seine Investitionen in größerem Umfange als bisher mit Anleihen finanzieren soll, die von den Arbeitnehmern gezeichnet werden.

Um auf unsere Modellbetrachtungen zurückzukommen, sei nochmals festgestellt, daß eine der wichtigsten Fragen in der ganzen Diskussion um die Einkommensverteilung diejenige ist, ob und wieviel

von den Anteilscheinen oder von den überproportionalen Lohnerhöhungen gespart werden würde.

Unser erster Fall hat deutlich gezeigt, daß bei einer vollen Ausgabe der Lohnerhöhungen gerade die umgekehrte Wirkung eintreten würde, die gewünscht wird, nämlich eine veränderte Einkommensverteilung zugunsten der Unternehmer. Außerdem würde das gesamtwirtschaftliche Ziel der Preisstabilität in Frage gestellt werden⁷.

Der zweite Fall führt zwar zu einer relativen Erhöhung des Arbeitnehmereinkommens, aber da unter Umständen das weitere wirtschaftliche Wachstum gefährdet wird, kann auch die veränderte Einkommensverteilung ad absurdum geführt werden. Wenn der ganze Kuchen langsamer wächst, wird möglicherweise die Erhöhung des Anteiles der Arbeitnehmer am Volkseinkommen durch die geringere Gesamtexpansion kompensiert. Falls aus der Beeinträchtigung der Investitionstätigkeit ein wirtschaftlicher Rückschlag eintritt, kann die relative Erhöhung der Arbeitnehmereinkommen sogar überkompensiert werden.

Weil aber die Verhaltensweise der Arbeitnehmer zumindest nicht genau vorausgesagt werden kann, sollen noch weitere Alternativen über die grundsätzlich mögliche Verwendung eines höheren Einkommens dargestellt werden.

Wir sind im ersten Fall davon ausgegangen, daß die gesamte Lohnerhöhung verbraucht wird, und wir haben im zweiten die Annahme gemacht, daß der Mehrverbrauch geringer ist als die Mehrproduktion. Nun wollen wir im *dritten Fall* unterstellen, daß die erhöhte Lohnquote sowohl zu einem Mehrverbrauch, der *über* der Mehrproduktion liegt, als auch zu erhöhtem Sparen führt. Diese Alternative dürfte diejenige mit dem höchsten Wahrscheinlichkeitsgrad sein.

Je nach dem Maß, in welchem der Mehrverbrauch die Mehrproduktion überschreitet, erhalten wir eine steigende, konstante oder sinkende Lohnquote bei steigenden Preisen. Das Ziel der Preisstabilität wird also in keinem Fall erreicht. Bei konstanter oder sinkender Lohnquote wird das Ziel der Einkommensverteilung nicht erreicht. Bei sinkender Gewinnquote kann die Investitionsneigung beeinträchtigt werden.

⁷ In diesem Zusammenhang sei Heinz-Dietrich *Ortlieb* zitiert; er stellt fest, daß die Gewerkschaften nicht ernsthaft zu propagieren wagen, daß die Anteilscheine an der Selbstfinanzierung nicht veräußert werden dürfen, da sie nicht mit der Zustimmung ihrer Mitglieder rechnen können. Er sagt u. a.: „Die gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer — selbst diejenigen, die der SPD nahestehen — sind heute genauso erfüllt vom individualistischen Geist unserer Konsumgesellschaft und somit genau jeder Askese und jedem persönlichen Opfer abgeneigt wie ihre Sozialpartner, die Unternehmer“ (*Ortlieb*, a.a.O., S. 21).

Nun bleibt grundsätzlich noch ein *vierter Fall* übrig: Lohnquote mit konstanten Preisen.

Wie in allen vorhergehenden Fällen ist das Steigerungsmaß der Lohnsumme größer als das des gesamten Volkseinkommens. Die Lohnquote erhöht sich wiederum von 60 auf 70 %. Der Mehrverbrauch der Arbeitnehmer entspricht genau der Erhöhung des Güterangebotes, d. h. er entspricht auch der Leistungssteigerung pro Beschäftigten und damit dem durchschnittlichen Produktivitätsfortschritt. Eine Erhöhung des Arbeitnehmerkonsums im genannten Maße würde bedeuten, daß der Betrag, der den Unternehmergewinnen durch die über dem Produktivitätsfortschritt liegenden Erhöhungen der Löhne abgezogen wird, wieder in Form von Ersparnissen anfällt. Insgesamt gesehen stünde also für Investitionszwecke dieselbe Summe zur Verfügung wie bei einer Lohnerhöhung, die nicht über den Produktivitätsfortschritt hinausgeht, von der aber auch nichts gespart wird.

Da der Verbrauch im selben Maße zunimmt wie das Güterangebot, bleiben die Preise stabil. Gleichzeitig steigt die reale Lohnquote (einschließlich der Zinsen auf die Arbeitnehmersparnisse) von 60 % auf 72 % des Volkseinkommens. Die Sparquote (bezogen auf das Arbeitnehmereinkommen) wächst von 16,66 % auf 30,55 %.

Die Investitionsfinanzierung ändert sich in der Weise, daß die Selbstfinanzierungsquote von 60 % (30 Mrd. DM von 50 Mrd. DM) auf 42 % (63 Mrd. DM von 150 Mrd. DM) zurückgeht. An Stelle von ursprünglich 20 % werden nun 44 % der Investitionen durch die Ersparnisse der Arbeitnehmer finanziert, und 14 % der Investitionskosten treten in Form von Eigenfinanzierung auf. Die Gewinnquote insgesamt geht von 40 % auf 28 % zurück.

Die Frage ist nun, ob auch die tatsächlich vorgenommenen Investitionen dieselbe Höhe erreichen werden, die sie auf Grund der gesamtwirtschaftlichen Ersparnis erreichen könnten. Dies ist offensichtlich nur dann möglich, wenn die von den Nichtunternehmern zusätzlich gesparten Beträge auch für Investitionszwecke verwendet werden.

Von der Absatzseite her gesehen besteht kein Grund, die Investitionen nicht in dieser Höhe durchzuführen, weil die erhöhte Güterproduktion auch abgesetzt wird. Es wird, wie wir gesehen haben, genausoviel mehr gekauft, als mehr produziert worden ist. Nun ist die Investitionsneigung und die Investitionstätigkeit der Unternehmer allerdings nicht nur von den Absatzerwartungen abhängig. Sie wird auch von den Gewinnerwartungen mitbestimmt. Die Gewinnerwartungen aber gehen stark zurück, die Gewinnquote sinkt von 40 auf 28 %, die Selbstfinanzierungsquote von 60 auf 42 %. Es wäre wahrscheinlich eine Überforderung der Unternehmer, wenn man unter-

stellte, daß sie bei zurückgehender Gewinnquote in wachsendem Maße investieren sollten, zumal dann, wenn sie damit rechnen müssen, daß in der nächsten Periode die hohe Sparneigung der Arbeitnehmer anhält. Es darf eben nicht verkannt werden, daß zwischen der Investitionsneigung und der Investitionsmöglichkeit ein Unterschied besteht. Zudem wäre es auf längere Sicht auch fraglich, ob die Banken bereit wären, den Unternehmen trotz einer relativ kleiner werdenden Selbst- und Eigentumsfinanzierungsbasis entsprechend höhere Kredite einzuräumen. Dies müßte ja der Fall sein, wenn man davon ausgeht, daß die gesamte Investitionsquote sich nicht verringert, die relativ geringeren Selbst- und Eigenfinanzierungsmittel aber durch Fremdfinanzierung ersetzt werden. Die Auffassung der größten deutschen Kreditbank zu dieser Frage hat Hermann J. Abs auf der letzten Hauptversammlung der Deutschen Bank dargelegt, indem er darauf hinwies, daß eine genügend hohe Selbstfinanzierungsquote die Voraussetzung einer höheren Verschuldung der Unternehmer gegenüber den Banken sein müsse.

Man kann die Verwirklichung einer veränderten Einkommens- und Vermögensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer unter verschiedenen Gesichtspunkten betrachten und auch die verschiedenartigen Möglichkeiten der Verwendung des erhöhten Einkommens prüfen. Man kommt immer wieder zu dem Ergebnis, daß der Versuch einer Einkommensumverteilung entweder zu Preiserhöhungen führen muß — selbst dann, wenn nur die auf die Anteilscheine entfallenden Gewinne zu Konsumzwecken verwendet werden — und/oder daß die Investitionstätigkeit und damit der Beschäftigungsgrad sowie das gesamte Wachstum der Volkswirtschaft in Frage gestellt werden.

Mit diesen grundsätzlichen Betrachtungen, die wir an vier möglichen und verschiedenartigen Verhaltensweisen der Arbeitnehmer demonstriert haben, haben wir auch gleichzeitig die Fragwürdigkeit einer Reihe anderer Vorschläge und Argumente zur Einkommens- und Vermögensverteilung herausgestellt.

Zu diesen Plänen gehört auch die manchmal in Unternehmerkreisen zu hörende Auffassung, daß die Vermögensverteilung nur dadurch geändert werden könne, daß die Arbeitnehmer einen größeren Teil ihres Einkommens sparen. Abgesehen davon, daß mit einem relativ höheren Sparen, vor allem mit Wertpapiererwerb, vorerst nur bei gehobeneren Einkommen gerechnet werden kann, bringt eine zu hohe Sparneigung Gefahren für das wirtschaftliche Wachstum mit sich, weil die Investitionstätigkeit der Unternehmer beeinträchtigt werden kann.

Wir haben beim zweiten Fall bereits gesehen, daß durch eine Arbeitnehmernachfrage, die unter dem Wachstum des Güter- und Leistungsangebotes liegt, die Gewinne der Unternehmen eingeschränkt

werden, und zwar entweder durch Preissenkungen oder durch mangelnden Absatz. Die Erlös-Kosten-Relation verkleinert sich, und die Folge muß sein, daß die sogenannten Grenzarbeitsplätze oder auch ganze Grenzbetriebe ihre Produktion einstellen müssen. Die Freisetzung von Arbeitskräften macht aber zusätzliche Investitionen erforderlich, damit eine allgemeine Unterbeschäftigung verhindert wird. Es ist jedoch gerade in dieser Situation äußerst fraglich, ob die Unternehmer entsprechend höhere Gesamtinvestitionen vornehmen werden, denn sowohl die geringeren Absatzerwartungen als auch die verminderten Gewinnaussichten bilden entscheidende Hindernisse gegen die notwendigen Investitionsentschlüsse.

Um die Gefahr einer zu hohen Sparneigung der Arbeitnehmer für das Wachstum und die Vollbeschäftigung herauszustellen, wollen wir die Konstellation untersuchen, die entstehen würde, wenn die Arbeitnehmer bei *konstanter* nominaler Lohnquote einen größeren Teil ihres Einkommens sparen würden.

Die Nominallöhne erhöhen sich in dem Beispiel von 60 auf 180 Mrd. DM, die Gewinne von 40 auf 120 Mrd. DM, und das Güterangebot steigt von 50 auf 150 Mrd. DM. Alle genannten Größen verdreifachen sich also.

Die Nachfrage der Arbeitnehmer erhöht sich aber nur von 50 auf 140 Mrd. DM, d. h. also nicht ganz um das Dreifache. Dadurch wird die Erlös-Kosten-Relation bei den Unternehmen verkleinert. Die Sparsumme hingegen vervierfacht sich und steigt (einschließlich Zinsen) von 10 auf 44 Mrd. DM.

Die für die Investitionen zur Verfügung stehende Summe wächst ebenfalls überdurchschnittlich, nämlich von 50 auf 160 Mrd. DM. Entscheidend ist nun, daß die Zusammensetzung der Investitionsfinanzierung sich ändert. Die Selbstfinanzierungsquote sinkt von ursprünglich 60 % (30 Mrd. DM) auf 54,4 % (87 Mrd. DM), die Eigenfinanzierungsquote von 20 % (10 Mrd. DM) auf 18 % (29 Mrd. DM). Dagegen steigt die Fremdfinanzierungsquote von 20 % (10 Mrd. DM) auf 27,5 % (44 Mrd. DM).

Es tritt also hier die Frage auf, ob die Unternehmer bei relativ geringer wachsendem Absatz und ungünstigeren Finanzierungsbedingungen bereit sein werden, trotzdem in überdurchschnittlich steigendem Maße zu investieren. Die Investitionen müßten ja — wie wir schon gesehen haben — so hoch sein, daß sowohl die Arbeitssuchenden Beschäftigung finden können, die dem Arbeitsmarkt neu zuströmen, als auch diejenigen, die in den Grenzarbeitsplätzen freigesetzt worden sind.

Bei kleineren und mittleren Unternehmen ist eine solche Verhaltensweise fast ganz unmöglich, da diese nicht die Möglichkeit besitzen,

sich eine entsprechend breite Fremd- und Eigenfinanzierungsbasis durch Emission von Wertpapieren zu schaffen. Sie sind praktisch ganz auf die Selbstfinanzierung angewiesen, weil auch die Höhe der möglichen Fremdfinanzierung davon abhängt.

Erschwert wird die Möglichkeit eines veränderten Unternehmerverhaltens aber besonders durch die Einstellung der Banken, die, wie schon erwähnt, aus Sicherheitsgründen bei der Gewährung von Krediten eine gewisse Selbst- und Eigenfinanzierungsbasis fordern. Dieses Sicherheitsbedürfnis ist auch weitgehend unabhängig vom Zinssatz der gegebenen Kredite. Es muß demnach damit gerechnet werden, daß auch bei einer höheren gesamtwirtschaftlichen Ersparnis und damit einem evtl. sinkenden Zinstrend die Banken auf ihre Sicherheitsforderungen nicht verzichten.

Auch bei vielen — selbst bei sehr großen — Firmen wird aus reinen Sicherheitserwägungen eine hohe Selbstfinanzierungsquote angestrebt, wenn nötig auf Kosten der Erweiterung der Investitionstätigkeit. Vor allem in den USA ist diese Verhaltensweise zu beobachten. Sie resultiert aus den Erfahrungen der Weltwirtschaftskrise und ist einer der Gründe der Unterbeschäftigung in den USA.

Die genannten Verhaltensweisen sind — gesamtwirtschaftlich gesehen — unter Umständen verhängnisvoll, aber sie sind trotzdem Realitäten, mit denen wir rechnen müssen.

Diese Überlegungen zeigen uns, daß selbst dann, wenn die Arbeitnehmer bereit wären, einen wachsenden Anteil des steigenden Einkommens zu sparen — diese Bereitschaft ist, wie wir wissen, keineswegs gesichert —, noch eine Reihe anderer Bedingungen erfüllt sein müssen, damit die veränderte Vermögensverteilung verwirklicht werden kann, ohne daß andere wesentliche Zielsetzungen — z. B. die Vollbeschäftigung — vernachlässigt werden.

Die Realisierung einer veränderten Einkommensverteilung und die gleichzeitige Erfüllung anderer wesentlicher Ziele kann auch dadurch erschwert werden, daß eine verringerte Gewinnquote die Unternehmer keinesfalls dazu veranlaßt, das Wachstum ihrer privaten Verbrauchsausgaben zu drosseln, sondern lieber die unverteilt Gewinne zu kürzen.

Dies würde aber, weil die Nichtunternehmer in der Regel aus ihrem Lohn relativ weniger sparen als die Unternehmer aus ihren Gewinnen, gesamtwirtschaftlich dazu führen, daß die Konsumquote in der Volkswirtschaft steigt und die Sparquote sinkt. Die Nachfrage nach Konsumgütern würde überproportional wachsen, wodurch zwar die wachstumsgefährdende Differenz der verringerten unverteilt Gewinne verkleinert werden kann, an ihre Stelle aber Preissteige-

rungen treten würden. Damit würde die angestrebte reale Einkommensumverteilung zumindest zum Teil, wenn nicht völlig, unmöglich gemacht werden.

Es müßte ferner damit gerechnet werden, daß viele der alten Vermögensinhaber, die über ihr Eigentum noch frei verfügen können, dieses Eigentum zum Teil liquidieren, um auf Kosten ihres Vermögens ihren Lebensstandard zumindest halten zu können. Eine noch ernstere Konsequenz wäre aber wahrscheinlich eine allgemeine Kapitalflucht, die schon dann beginnen würde, wenn eine durchgreifende Vermögensumverteilung gesetzgeberisch eingeleitet werden würde⁸.

Wie komplex die Zusammenhänge zwischen der Lohnentwicklung und dem allgemeinen Wirtschaftswachstum und wie problematisch daher die Umverteilungspläne auch von dieser Seite her sind, geht — neben den bisherigen Überlegungen — auch aus einer Betrachtung der wirtschaftlichen Zusammenhänge im Zeitablauf hervor, den wir bei den vorgeführten Alternativen bewußt ausgeklammert haben.

Das Arbeitseinkommen hat sowohl eine Bedeutung für das gesamtwirtschaftliche Angebot, nämlich als Kostenfaktor in der Produktion, als auch für die gesamtwirtschaftliche Nachfrage, nämlich als Einkommen der Konsumenten.

Wenn nun die Löhne steigen, dann erhöhen sich die Produktionskosten, und zwar sowohl die Kosten pro produzierte Einheit (Stückkosten) als auch die Grenzkosten. Würde die Nachfrage sich nicht erhöhen, dann müßte im Interesse der Gewinnmaximierung die Produktion eingeschränkt werden. Nun kann, wie wir bei der Modellbetrachtung schon gesehen haben, der Lohnzuwachs voll ausgegeben werden. Dadurch können die genannten Kostensteigerungen durch entsprechend höhere Erlöse — bedingt durch steigende Preise und/oder wachsende Produktion pro Arbeitskraft — voll kompensiert werden. Ob aber ein solcher Ausgleich in Wirklichkeit stattfindet, hängt vom Verhalten der Unternehmer ab. Wenn die Unternehmungen auch nach den Lohnerhöhungen — trotz der verschlechterten Kosten-Erlös-Relation — die Beschäftigung und die Investition auf dem bisherigen Niveau halten, dann steigt das gesamte Arbeitseinkommen an, und bei entsprechend wachsender Nachfrage werden die Kostenerhöhungen nach einiger Zeit ausgeglichen. Wenn die Unternehmer aber relativ schnell — also vor der Herstellung der alten Kosten-Erlös-Relation — auf die Lohnerhöhungen mit Einschränkungen der Beschäftigung und der Investitionen reagieren, dann entsteht keine oder keine genügend erhöhte Nachfrage zur Kompensation der gestiegenen Kosten. Das gesamte Wachstum wird abgebremst, es ergibt sich vielleicht sogar ein Rückschlag.

⁸ Vgl. *Ortlieb*, a.a.O. S. 22.

Wir sehen also, daß die Auswirkungen von Lohnerhöhungen (zum Zwecke der Einkommensumverteilung) sich keineswegs in den Konsequenzen erschöpfen, die wir in den genannten Alternativen dargestellt haben. Die Wirklichkeit ist viel komplizierter. Allein die Tatsache, daß alle Vorgänge sich in einem zeitlichen Ablauf abspielen, bringt eine Reihe von Problemen mit sich, die in unseren komparativ-statischen Modellen gar nicht erfaßt werden konnten.

Auch das Verhalten der Banken spielt in diesem Zusammenhang wieder eine wichtige Rolle. Sie müssen bereit sein, trotz einer Verschlechterung der Rentabilität den Unternehmen Finanzhilfe zu gewähren, damit das Beschäftigungs- und Investitionsvolumen mindestens bis zu dem Zeitpunkt aufrechterhalten werden kann, wo die neue erhöhte Nachfrage sich bemerkbar macht.

Schließlich ist es auch von Bedeutung, für welche Zwecke die Lohnerhöhungen ausgegeben werden. Die Verbrauchsstruktur wandelt sich bekanntlich im Laufe der Zeit infolge von Einkommenserhöhungen, Preisveränderungen und Auftreten neuer Güter. So kann zwar bei voller Ausgabe der Lohnerhöhungen die Nachfrage, insgesamt gesehen, im Ausmaß der Lohnerhöhungen steigen, aber es ist damit keineswegs garantiert, daß auf diese Weise die einzelnen Zweige gerade diejenigen Summen als Erlöse wieder hereinholen, die sie als Löhne ausgegeben haben. Zudem sind die Produktivitätssteigerungen bei den einzelnen Branchen und Unternehmen unterschiedlich, so daß die Lohnsteigerungen mehr oder weniger gut „verkräftet“ werden⁹.

Es muß in diesem Zusammenhang ferner darauf hingewiesen werden, daß es — wie im gesamten sozialökonomischen Bereich — so auch zwischen der Einkommensverteilung und dem Wirtschaftswachstum gewisse Wechselwirkungen gibt. *Krelle*¹⁰ weist nach, daß in der Depression generell der Arbeitsanteil am Volkseinkommen steigt und im Konjunkturaufschwung sinkt. Diese Veränderung ist kein Zufall, weil im Wachstumsprozeß die Verteilung des Volkseinkommens auf Arbeitnehmer (Lohnquote) und Unternehmer (Gewinnquote) dem Verhältnis der Konsumquote zur Investitionsquote entspricht. Eine Modifikation dieser Relation ist möglich — wie wir aus unseren Modellbetrachtungen wissen — durch die unterschiedliche Höhe der

⁹ Dies ist im übrigen auch die Hauptursache, weshalb eine an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung orientierte Lohnpolitik keineswegs eine Garantie für Preisstabilität geben kann. Außerdem ist die gesamtwirtschaftliche Produktivität eine sehr fragwürdige Größe, weil beispielsweise das reale Wachstum in der öffentlichen Verwaltung mit den Einkommenserhöhungen der öffentlich Bediensteten gleichgesetzt wird. Einen anderen Maßstab besitzt man nicht, im Gegensatz zur güterproduzierenden Wirtschaft, wo die tatsächliche Expansion konkret festgestellt werden kann.

¹⁰ *Krelle*, a.a.O.

Ersparnisse bei Arbeitnehmern und Unternehmern. Außerdem gehen gewisse verändernde Einflüsse vom Außenhandel aus.

Da im Konjunkturaufschwung die Investitionsquote steigt, muß die Konsumquote sinken, was dadurch Hand in Hand gehen kann mit einem verstärkten absoluten Zuwachs des Verbrauches. So ist z. B. in Westdeutschland die Investitionsquote von 24,9% im Jahre 1959 auf 26,8% im Jahre 1960 gestiegen. Der Anteil des privaten Verbrauches am Bruttosozialprodukt ist von 58,2% im Jahre 1959 auf 56,8% im Jahre 1960 zurückgegangen, demgegenüber ist aber der private Verbrauch in der Bundesrepublik im Jahre 1960 absolut um über 16 Mrd. DM gestiegen, während er sich im Jahre 1959 nur um knapp 10 Mrd. DM erhöht hatte.

Die relative Verteilung der Einkommen verändert sich also im Konjunkturaufschwung zuungunsten der Arbeitnehmer, während gleichzeitig die absolute Höhe der Lohnsumme sich stärker erhöhen kann.

Trotzdem kann man nicht behaupten, daß es ausschließlich das Tempo des wirtschaftlichen Wachstums ist, welches die Einkommensverteilung bestimmt. Eine gegebene Verteilung, d. h. die Höhe der Gewinnquote, bestimmt ihrerseits zu einem Teil die Investitionsneigung und damit wiederum die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Expansion.

Auch diese Erläuterungen lassen erkennen, daß wir mit unseren Modelldarstellungen die Differenziertheit der Wirklichkeit kaum gestreift haben, was aber im Sinne unserer Fragestellung bedeutet, daß die Pläne der Einkommens- und Vermögensumverteilung noch viel problematischer und in ihren Konsequenzen weniger leicht überschaubar sind, als die Überlegungen an Hand der Modelle dies zeigen konnten.

Man kann daher nur vereinfachend ein Fazit aus den bisherigen Analysen und Überlegungen ziehen: Die Vermögensumverteilung ohne Beeinträchtigung wichtiger wirtschaftspolitischer Zielsetzungen — Vollbeschäftigung, Preisstabilität usw. — ist nur dann zu verwirklichen, wenn sie sehr allmählich durchgeführt wird und wenn man sowohl erreicht, daß die Arbeitnehmer nicht nur eine erhöhte Lohnquote anstreben, sondern daß sie nur so viel mehr verbrauchen als dem steigenden Güter- und Leistungsangebot entspricht. Die Unternehmer und die Banken aber müßten sich darauf einstellen, daß die Selbst- und Eigenfinanzierungsbasis im Vergleich zum Anteil der Fremdfinanzierung an den Gesamtinvestitionen zurückgeht.