

## Arbeitslosigkeit und Einkommensverteilung Die Kosten des Arbeitsplatzverlustes als Lohnregulationsmechanismus

Im folgenden wollen wir das Konzept der »Kosten des Arbeitsplatzverlustes« (KAV) zunächst in seinen theoretischen Bezügen vorstellen und dann empirische Befunde zur Entwicklung der KAV in der Bundesrepublik präsentieren. Unsere Absicht ist dabei, die schwierige Analyse der Ursachen von Verschiebungen der Einkommensverteilung mit Überlegungen anzugehen, die beim Arbeitsprozeß und seiner Kontrolle unter kapitalistischen Bedingungen ansetzen und die Rolle sozialstaatlicher Sicherungssysteme mit einbeziehen. Den theoretischen Bezugsrahmen des »social structure of accumulation«-Ansatzes, in dem das Konzept der KAV eine tragende Rolle spielt, entnehmen wir diversen Arbeiten amerikanischer Ökonomen, die sich zu den »radicals« rechnen<sup>1</sup>. Die empirischen Befunde für die Bundesrepublik sind ausführlicher dargelegt in McArthur (1995).<sup>2</sup>

### 1. Theorie

»Social structure of accumulation« soll vor allem signalisieren, daß in diesem Ansatz der Wirtschaftsprozeß und seine Entwicklung nicht als Ergebnisse einer mehr oder weniger mechanisch gedachten Kombination von Produktionsfaktoren unter variablen technischen und demographischen Bedingungen gedacht werden sollen: Der Akkumulationsprozeß findet nicht in einem fixen institutionellen Rahmen statt. Veränderungen im Rechtssystem, in den Formen der Organisation, im Modus der Austragung von Verteilungskonflikten haben große Bedeutung für den Verlauf der Wirtschaftsentwicklung. Es macht z. B. einen großen Unterschied, inwieweit und wie die abhängig Beschäftigten gewerkschaftlich organisiert sind, ob es korporatistische Arrangements zur Konfliktregulierung gibt, wie das

---

1 Bowles, Schor (1987); Bowles, Gordon, Weisskopf (1990); Bowles, Gintis (1990), Bowles, Boyer (1990), Gordon (1992); Weisskopf, Bowles, Gordon (1983).

2 Wir danken Christoph Schmitt für die Unterstützung bei statistischen Berechnungen.

Streikrecht gestaltet ist. Im »Social structure of accumulation«-Ansatz wird versucht, bestimmte historische Ausprägungen des institutionellen Rahmens und Phasen der Wirtschaftsentwicklung in den USA aufeinander zu beziehen (Bowles, Gordon, Weisskopf 1989). Ob man diese Zuordnung mit einer These über lange Wellen der Wirtschaftsentwicklung verbinden will (Gordon 1985) oder nicht, ist dabei eher sekundär. Natürlich lassen sich die für die USA ausgearbeiteten Zuordnungen für die Bundesrepublik nicht übernehmen, weil deren institutioneller Rahmen in vieler Hinsicht anders ist. Aber prinzipiell läßt sich mit dem im »social structure of accumulation«-Ansatz entwickelten Ordnungsraster, der Unterscheidung von »capital-labor«-, »capital-citizen«-, »capital-capital«-Strukturen, auch die bundesrepublikanische Wirtschaftsentwicklung darstellen. Im folgenden interessiert uns jedoch hauptsächlich ein Aspekt der Theorie: die Thesen zur Rolle der Kosten des Arbeitsplatzverlustes in der Regulation der Lohnarbeit. Mit diesem Konzept wird ein Zusammenhang zwischen Arbeitslosigkeit, der Einkommensverteilung und der Kontrolle des kapitalistisch organisierten Arbeitsprozesses hergestellt.

Arbeit - so lautet die mikroökonomische Grundthese des Ansatzes - ist nichts, was man einfach kaufen kann. Ein kapitalistischer Unternehmer kauft die Disposition über Arbeitskräfte. Wieviel effektive Arbeit er aus diesem Arbeitspotential herausziehen kann, ist Gegenstand eines Interessenkonflikts zwischen Käufer und Verkäuferin von Arbeitskraft. Deshalb handelt es sich beim Arbeitsvertrag um einen Fall von »contested exchange«: die Vertragseinhaltung ist nicht - wie beim normalen Tausch auf Märkten - durch äußere Instanzen (vor allem Justiz und Polizei) sanktionierbar. Als funktionales Äquivalent zur äußeren Kontrolle<sup>3</sup> dient beim Arbeitsvertrag der Mechanismus der bedingten Erneuerung (»contingent renewal«), d. h. die Vertragserneuerung hängt von der Vertragserfüllung ab. (Bowles, Gintis 1990) Allerdings besteht hinsichtlich der Vertragserfüllung ein Informationsproblem. Ob die Arbeiterinnen (jeweils individuell) mit der vereinbarten Intensität arbeiten, läßt sich nur durch Kontrollen feststellen. Kontrollen sind nicht kostenfrei. So entsteht ein Abwägungsproblem für das Unternehmen zwischen dem Aufwand an Kontrollkosten und dem Ertrag der zusätzlichen Arbeitsleistung. Außerdem muß der Kon-

---

3 Es gibt selbstverständlich auch Mechanismen der Verhaltenskontrolle, die über internalisierte Normen und Ähnliches wirken. Das durchschnittliche Niveau der freiwilligen Leistungsbereitschaft ist sicherlich je nach (nationaler oder regionaler) Tradition, Wirtschaftsethik, Unternehmens»kultur«, Arbeitsinhalt usw. verschieden. Hier interessiert jedoch der Konfliktfall, der eintritt, wenn von Unternehmenseite, wie es die Gewinnmaximierung verlangt, mehr als das gefordert wird, was die Arbeiter freiwillig zu leisten bereit sind. Vgl. Berger (1995) für eine Gegenüberstellung von internalisierten Normen und äußeren Sanktionen als Mittel der Kontrolle des Arbeitsprozesses.

trollbefund Konsequenzen haben. »Contingent renewal« heißt in diesem Zusammenhang: Der Arbeitsvertrag wird nur verlängert oder erneuert, wenn die paktierte Leistung erbracht wurde. Die Einhaltung des Arbeitsvertrags wird in letzter Instanz durch die Entlassungsdrohung erzwungen. Die Entlassungsdrohung ist unterschiedlich wirksam. Sie ist umso wirksamer, je höher aufgrund von Kontrollen das Risiko ist, am Arbeitsplatz als Drückeberger ertappt zu werden, je wahrscheinlicher auf das ertapptwerden die Entlassung folgt und je mehr der Arbeitsplatzverlust mit einem (vor allem als Einkommensverlust eintretenden) Wohlfahrtsverlust bestraft wird. Die Wirksamkeit der Entlassungsdrohung hängt also letztlich davon ab, welche Alternativen zum gegenwärtigen Beschäftigungsverhältnis dem Verkäufer von Arbeitskraft für die ökonomische Reproduktion offenstehen. Die möglichen Alternativen lassen sich in ein Kosten-Nutzen-Kalkül übersetzen, in dem der Einkommensverlust durch den (bei festgestellter Niedrigleistung erzwungenen oder angedrohten) Arbeitsplatzwechsel gegen die »Kosten« zusätzlicher Arbeitsanstrengung abgewogen wird.

Ein analoges Kalkül gilt für die Unternehmenseite: die Kontrollkosten werden gegen den Ertrag der erhöhten Arbeitsleistungen pro Lohneinheit abgewogen. Der einzelne Unternehmer kann sowohl die Kontrolldichte variieren als auch die Kosten des Arbeitsplatzverlustes (KAV), letztere allerdings nicht nach Belieben, sondern nur insoweit er mittels des ausgehandelten Nominallohnniveaus der Beschäftigten die »Fallhöhe« bei Entlassung bestimmen kann. Das Unternehmen bestimmt also das Einkommensniveau, von dem aus ein Entlassener »fällt«, aber nicht das Niveau, auf das er fällt. Die Festlegung des erwarteten Sockelbetrags, auf den das Einkommen der Entlassenen (im Durchschnitt) fällt, liegt jenseits der Handlungsmöglichkeiten des Einzelunternehmens.

Welche Faktoren bestimmen die Höhe dieses Sockelbetrags? Abgesehen von individuellen Merkmalen (Familieneinkommen, -vermögen, Qualifikation, Mobilitätschancen) sind vor allem folgende Makrovariablen wichtig: a) die (u. U. segmentspezifische) Arbeitslosenrate, die zusammen mit der durchschnittlichen Dauer der Arbeitslosigkeit in grober Näherung bestimmt, in welcher Frist mit welcher Wahrscheinlichkeit die Arbeitskraft anderweitig verkäuflich ist; b) die weitgehend sozialpolitisch bestimmten Einkommensersatzraten bei Arbeitslosigkeit, also vor allem Leistungen der Arbeitslosenversicherung, aber auch Leistungen wie Wohngeld und Sozialhilfe. Die Kosten des Arbeitsplatzverlustes ergeben sich dann als Differenz zwischen dem gegenwärtigen Lohn  $w$  und dem mit der jeweiligen Eintrittswahrscheinlichkeit  $h$  gewichteten erwarteten Lohn bei Wiederbe-

schäftigung auf einem anderen Arbeitsplatz  $w_a^4$  bzw. dem erwarteten Lohnersatzeinkommen bei Arbeitslosigkeit  $w_u$ :

$$KAV = w - (hw_a + (1-h)w_u)$$

Je höher die Arbeitslosigkeit und ihre durchschnittliche Dauer, um so geringer ist die Wahrscheinlichkeit, umstandslos einen neuen Arbeitsplatz zu finden, umso wahrscheinlicher ist man auf Lohnersatzeinkommen angewiesen. An dieser Stelle kommt - zumindest in der nordwesteuropäischen Variante des modernen Kapitalismus - der Sozialstaat ins Spiel. Die KAV können im wesentlichen in zweifacher Weise durch Politik mitbestimmt werden. Durch Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik wird die Wahrscheinlichkeit beeinflusst, bei Arbeitsplatzverlust einen neuen Arbeitsplatz zu finden. Durch die Arbeitslosenversicherungs- (und nachgeordnete Sozial-)leistungen wird das Niveau von  $w_u$  bestimmt.

Die KAV sollen also als synthetisches Maß die wirtschaftliche Situation der abhängig Beschäftigten in der Weise ausdrücken, daß sie über deren Chancen Auskunft geben, den Arbeitsvertrag nach eigenen Interessen auszuüben, d. h. vor allem die Arbeitsanstrengung nach eigenen Präferenzen zu variieren und sich gegenläufigen Anweisungen der Unternehmen »straflos« zu entziehen. Je höher die KAV, um so mehr stehen die abhängig Beschäftigten unter Druck, Konflikte um Löhne und Arbeitsbedingungen möglichst zu vermeiden, um so schwächer ist ihre Position im Verteilungskonflikt.<sup>5</sup>

Um die mit dem Index KAV verbundene Intention zu verstehen, stellt man sich am besten eine Vollbeschäftigungssituation vor: Bei Vollbeschäftigung finden Arbeitsplatzwechsel - auch nach einer Entlassung - in der Regel zügig und ohne Einkommensverluste statt. Die KAV sind minimal. Deshalb ist bei Vollbeschäftigung die Entlassungsdrohung, soweit es um ihre ökonomischen<sup>6</sup> Auswirkungen geht, als Disziplinierungsmittel relativ wirkungslos. Damit wird es für die Unternehmen schwieriger, rentabilitätsmaximierende Arbeitsbedingungen gegen die Interessen der Lohnabhängigen durchzusetzen. Die Vollbeschäftigungssituation wird in der Wei-

4 Wie sich  $w_a$  zu  $w$  verhält, hängt von einer ganzen Reihe von Faktoren ab: Qualifikation, Strukturwandel, Zumutbarkeitsregelungen usw.

5 Weisskopf et al. (1983) zeigen für die USA, daß die Wachstumsrate der KAV einen signifikanten positiven Effekt auf die Wachstumsrate der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität hat. Die KAV variieren positiv mit der Arbeitslosenrate und negativ mit dem Ausmaß, in dem Arbeiter vor den wirtschaftlichen Konsequenzen der Arbeitslosigkeit durch staatliche Einkommensersatzleistungen geschützt sind.

6 Auch bei der Entlassung gibt es natürlich eine moralische Komponente, z. B. wenn es als eine Schande gilt, »gefeuert« zu werden.

se verlassen, daß Unternehmen an ihre Beschäftigten höhere als die markträumenden Gleichgewichtslöhne zahlen. Das ist dann im Interesse der Unternehmen, wenn sie durch höhere Löhne Probleme der Kontrolle des Arbeitsprozesses lösen, Informationsasymmetrien überwinden, arbeitsplatzspezifische Qualifikationen konservieren können. Durch die über das Markträumungsniveau gehobenen Löhne entsteht (als nicht-intendierte Nebenfolge) ein überschüssiges Angebot an Arbeitskräften, sprich Arbeitslosigkeit. Zugleich steigen für die Beschäftigten die Kosten des Arbeitsplatzverlustes. Die Entlassungsdrohung wird aus dem doppelten Grund wirksam, daß durch die höheren Löhne für die Beschäftigten die »Fallhöhe« bei Entlassung wächst und durch die bestehende Arbeitslosigkeit die Wahrscheinlichkeit sinkt, schnell und umstandslos eine neue Anstellung zu finden.

Unternehmen können also von politisch bestimmten Faktoren der Fallhöhe bei Arbeitsplatzverlust als gegebenen Größen ausgehen und die KAV dadurch beeinflussen, daß sie den Abstand zu den sozialstaatlichen Einkommensersatzleistungen bei Arbeitslosigkeit durch die mit dem Arbeitsvertrag festgesetzte Lohnbildung variieren. Ceteris paribus werden die KAV erhöht, wenn das Unternehmen den Lohn erhöht. Für den Unternehmer gibt es dann ein Optimierungskalkül, in dem mögliche Leistungsgewinne durch Disziplinierung der Arbeitskräfte mittels der Entlassungsdrohung gegen zusätzliche Lohnkosten (und diese gegen zusätzliche Kontrollkosten) abgewogen werden.

Der Sozialstaat beeinflusst über die Festsetzung des sozialpolitisch gewährleisteten Alternativeinkommens bei Arbeitslosigkeit und über die beschäftigungspolitische Einflußnahme auf das Niveau der Arbeitslosigkeit die Konfliktintensität und den Konfliktaustragungsmodus auf dem Arbeitsmarkt und im Arbeitsprozeß und damit beeinflusst er auch die Einkommensverteilung.

Diese Überlegungen deuten auf die Möglichkeit<sup>7</sup> eines recht subtilen Zusammenspiels zwischen Unternehmen und Staat im Verteilungskonflikt zwischen Löhnen und Gewinnen hin: Wenn der Abstand zwischen Löhnen und Lohnersatzeinkommen bei bestehender Arbeitslosigkeit durch politische Entscheidungen vergrößert wird, läßt sich für die Unternehmen auf »kostengünstige« Weise eine gewinnträchtige Verschärfung der Arbeits-

---

7 Um zu erklären, wie aus dieser Möglichkeit eine Wirklichkeit wird, müssen die politischen Interessen bestimmt werden, die dazu führen, daß sich politische Akteure primär an Unternehmerinteressen orientieren. Wenn Politiker an Machterwerb und Machterhalt interessiert und dazu auf Wahlerfolge angewiesen sind, ist diese Erklärung nicht einfach, insoweit die Majorität der Wähler ihr Einkommen hauptsächlich aus (aktueller oder vergangener) abhängiger Beschäftigung bezieht.

bedingungen erzeugen, auch wenn die Arbeitslosen nicht lohndämpfend mit den Beschäftigten um Arbeitsplätze konkurrieren können<sup>8</sup>. Wenn der Staat also auf die finanziellen Belastungen der öffentlichen Haushalte durch Arbeitslosigkeit so reagiert, daß er die Lohnersatzleistungen absenkt, greift er nolens volens auf indirekte Weise in den Verteilungskonflikt ein. Das Absenken der Lohnersatzquote erzeugt einen Sogeffekt (Ganßmann 1990) auf die Löhne der Beschäftigten. Sobald dieser Effekt eintritt, entsteht wegen der (relativ) sinkenden Löhne und ihrer Annäherung an die sozialstaatlich gewährten Lohnersatzleistungen der Arbeitslosen der Anlaß, über das »Lohnabstandsgebot« zu debattieren. Angeblich sind die Anreize zur Arbeitsaufnahme zu gering. Da die Staatskassen leer, die Arbeitslosigkeit hoch, das wirtschaftliche Aktivitätsniveau niedrig sind, wird der Abstand zu den Löhnen nicht über deren Erhöhung, sondern über Leistungskürzungen, angefangen bei der Sozialhilfe, politisch durchgesetzt. So entsteht eine Spirale nach unten<sup>9</sup>, die die funktionale Einkommensverteilung verändert: Arbeit wird relativ zu den anderen »Produktionsfaktoren«<sup>10</sup> billiger.

Soweit, in aller Kürze, die Theorie. Wie sieht nun die Entwicklung der Verteilung zwischen Löhnen und Gewinnen in der Bundesrepublik empirisch aus? Läßt sie sich mit Hilfe des KAV-Konzepts erklären?

## 2. Empirie

Ziehen wir zunächst die übliche Darstellung der funktionalen Einkommensverteilung mittels der Lohnquote, also des Anteils der Einkommen aus abhängiger Beschäftigung am Volkseinkommen, heran. Vor dem Hintergrund der zwischen 1950 und 1990 unterscheidbaren Wirtschaftszyklen 1950-58, 1959-67, 1968-75, 1976-82 und 1983-90 bewegt sich die Bruttolohnquote von einem Wert knapp unter 60% unter Schwankungen aufwärts, erreicht 1982 einen Maximalwert von fast 75% und fällt seitdem wieder um fast 10%. Wenn man die Bruttolohnquote »bereinigt« in dem Sinne, daß man den Verteilungseffekt herausrechnet, der allein aufgrund der Zunahme des Anteils der abhängig Beschäftigten an der Erwerbsbevöl-

8 Wie es der klassische Mechanismus der »industriellen Reservearmee« bei Marx vorsieht. Gegen diese Art von Konkurrenz schützen einerseits Kollektivverträge, die einen Minimaltarif festlegen, andererseits die Segmentierung des Arbeitsmarkts.

9 In einer - wenngleich langsam - wachsenden Wirtschaft muß man sich solche Abwärtsbewegungen meist nicht als Realeinkommensverluste, sondern als Zurückbleiben hinter dem steigenden allgemeinen Wohlstandsniveau vorstellen.

10 Ob die Verluste auf seiten der Arbeit den Vermögensbesitzern (Zinsen) oder den Unternehmern (Gewinne) zugute kommen, ist dabei offen. Einerseits gibt es selbstverständlich auch hier einen Interessenkonflikt ohne festen Ausgang, andererseits handelt es sich insgesamt nicht um ein Nullsummenspiel.

kerung entsteht, zeigt sich, daß die Lohnquote ihr Maximum 1975 erreicht und inzwischen unter dem früheren Tiefstand von 1960, nämlich nur noch knapp über 50% liegt (Glastetter et al. 1991, 104). Diese Darstellung der funktionalen Verteilung läßt sich in zwei Richtungen ergänzen. Erstens durch Differenzierung zwischen Gewinnen und Vermögenseinkommen (die gemeinsam das Komplement zu den Löhnen ausmachen): im Trend steigt die Quote aus Vermögenseinkommen an, während sich für die Gewinne bis 1982 ein Abwärts- und danach ein deutlicher Aufwärtstrend ergibt (Stille, Zwiener 1993, 119). Zweitens durch die Nettobetrachtung. Von den Bruttoeinkommen aus abhängiger Beschäftigung werden die Sozialbeiträge und die Lohnsteuer abgezogen. Im Zyklendurchschnitt fiel das Verhältnis von Netto- zu Bruttolöhnen von 74,9% (1950-58) auf 54,2% (1983-89). Bei den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen verblieben nach Abzug der öffentlichen Abgaben hingegen 79,6% (1950-58) und dieser Nettoanteil wuchs auf 84,5% (1983-89) (Glastetter et al., 1991, 106f). Diese unterschiedliche Belastung<sup>11</sup> drückt sich in der Entwicklung der Nettolohnquote so aus, daß diese nach einem steigenden Trend bis Mitte der siebziger Jahre wieder auf das Ausgangsniveau (56%) der frühen fünfziger Jahre zurückgegangen ist, während die (um den Effekt der Zunahme der abhängig Beschäftigten) bereinigte Nettolohnquote durchgängig - seit den frühen 50er Jahren erst langsam, dann seit 1975 deutlich - fällt (auf unter 45%). Das bedeutet - wie schon der Verlauf der Bruttolohnquote zeigt -, daß erstens der »Produktionsfaktor« Arbeit spätestens seit dem Wiedereinsetzen der Massenarbeitslosigkeit ab 1975 für die Unternehmen relativ billiger geworden ist und daß zweitens die Einkommen aus abhängiger Beschäftigung durch den Staat zunehmend stärker belastet werden im Vergleich zu den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen.<sup>12</sup>

---

11 Den Belastungen durch öffentliche Abgaben müssen, wenn man den Gesamteffekt der Staatseingriffe in die Verteilung erfassen will, die Transfers in Form von Subventionen an Unternehmen und sozialen Leistungen an die Privathaushalte gegenübergestellt werden. Dabei zeigt sich, daß die Transfers, gemessen als Anteile am BIP, von 18% (1950) zunächst auf 15% (1960) fallen und dann allmählich auf 23% (1980 und 1990) ansteigen. Die Anteile der Unternehmen (seit den 60er Jahren ca. 16%) und der privaten Haushalten (ca. 71%) an den Transfers verändern sich nur wenig.

12 Vom Staat her gesehen stellt sich diese Entwicklung so dar, daß der Steueranteil an den Staatseinnahmen insgesamt von ca. 70% (1952) auf unter 60% fällt, während der Anteil der Sozialbeiträge von etwas über 20% (1953) sich langsam aber sicher der 40% Schwelle nähert. Der insgesamt sinkende Steueranteil wird in immer größerem Ausmaß (von 10% 1950 auf 30% 1990) aus den Lohnsteuern gespeist. Einen aktuellen Überblick zur zunehmenden Steuerbelastung der Löhne im Vergleich zu den Gewinnen gibt Tofaute (1995).

### *Die Kosten des Arbeitsplatzverlustes*

Der in den Makrodaten deutlich erkennbare Zusammenhang zwischen wachsender Beschäftigungslücke und Verschiebung der Einkommensverteilung zuungunsten der Löhne legt zunächst die Frage nahe, warum wir nicht einfach den Einfluß der Arbeitslosenrate auf die Verteilung mit Hilfe der klassischen Hypothese von der industriellen Reservearmee oder mit einer Variante des Goodwin-Zyklus-Modells untersuchen, wonach Vollbeschäftigung zu einem »profit squeeze« und der Sequenz von abflauenden Investitionen, sinkender Beschäftigung, sinkenden Löhnen, steigenden Gewinnen und erneuter Akkumulation bis hin zur Vollbeschäftigung führt. Die komplexere Variable der KAV soll - im Gegensatz zur Arbeitslosenrate - ermöglichen, das unterschiedliche Ausmaß zu berücksichtigen, in dem abhängig Beschäftigte von den negativen Effekten der Arbeitslosigkeit abgeschirmt sein können. Die Höhe der Arbeitslosigkeit allein ist nicht entscheidend für die Wirksamkeit der Entlassungsdrohung. Einerseits bedroht Arbeitslosigkeit verschiedene Beschäftigtengruppen in unterschiedlichem Ausmaß, je nach Branche, Qualifikation, Region, Geschlecht, Alter usw. Andererseits hängt, wie oben bereits erläutert, die Wirksamkeit der Entlassungsdrohung an der mit dem Arbeitsplatzverlust verbundenen »Fallhöhe« des Einkommens. Da wir uns im folgenden auf Zeitreihen beziehen, die aus hochaggregierten Durchschnittsgrößen gebildet sind, können wir die erstgenannten Faktoren, die die unterschiedliche Betroffenheit von Arbeitslosigkeit darstellen, nicht berücksichtigen. Wir beschränken uns also darauf, einen möglichen Einfluß der durchschnittlichen KAV auf die Einkommensverteilung zu untersuchen.

Der Index der KAV wird, ohne auf die Details hier näher einzugehen (dazu ausführlich McArthur 1995<sup>13</sup>), gebildet unter Berücksichtigung folgender Faktoren (wobei alle Geldgrößen deflationiert und Aggregate auf pro Kopf-Werte umgebildet werden und z. T. Schätzungen eingehen):

- Nettolöhne und -gehälter (der abhängig Beschäftigten außerhalb der Landwirtschaft),
- lohnergänzende sozialstaatliche Transfers,
- Arbeitslosigkeit (Zahl, Dauer),
- Sozialhilfe (Empfänger und Höhe, Dauer).

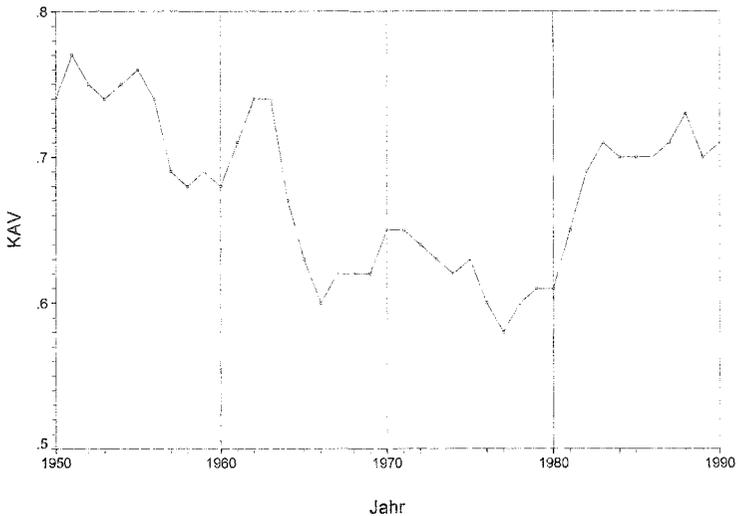
Wenn man, um die Problematik der »Fallhöhe« zu veranschaulichen, die so geschätzten KAV als Anteil am durchschnittlichen Einkommen der abhängig Beschäftigten darstellt, ergibt sich folgendes Bild:

---

13 Eine Übersicht über die Datenbasen und Berechnungsweise des KAV-Index für die Bundesrepublik kann auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden.

## Kosten des Arbeitsplatzverlustes

als Anteil d. Einkommens



Die höchsten Werte (über 75%) der KAV als Anteil am durchschnittlichen Nettoeinkommen aus abhängiger Beschäftigung beobachten wir in der Frühphase der BRD. Insgesamt gibt es einen sinkenden Trend, wobei der Minimalwert von unter 60% 1977 erreicht wird. Danach folgt ein trendmäßiger Anstieg (der sich auch nach 1990 fortgesetzt haben dürfte) auf über 70%. Das zyklische Verlaufsmuster sieht, mit Ausnahme des 4. Zyklus (1975-1982), der die Trendwende bringt, grob so aus, daß die KAV zu Beginn des jeweiligen Zyklus relativ niedrig sind, dann ansteigen und zum Ende wieder fallen.

*KAV und Profitrate*

Dieses Muster paßt gut zu der folgenden theoretischen Argumentation:

»At low levels of economic activity, firms can increase their levels of operation without having to pay substantially higher real wages because labor markets remain characterized by substantial excess supply; higher CU (capacity utilization) means higher output and higher profits with the same capital stock, and thus higher rates of profit<sup>14</sup>. Although this positive CU effect continues to contribute to higher firm rates of profit as CU rises, it becomes increasingly offset by a negative effect that has been labelled the 'high-employment profit squeeze'. The higher the level of CU, the tighter labor markets become. But this is not a neutral tendency: the rate of unemployment is a critical determinant of the worker's fallback position in the capital-labor conflict over wages and the pace of work. As the rate (and duration) of unemploy-

14 »The profit rate is algebraically expressed as the product of the profit share and the utilization rate« (Gordon 1992, 17).

ment falls, so, in the absence of fully compensating wage increases, does the cost of job loss to workers; this means both that owners' profitmaximizing real wage climbs and that unions' bargaining power rises.« (Gordon 1992, 9f)

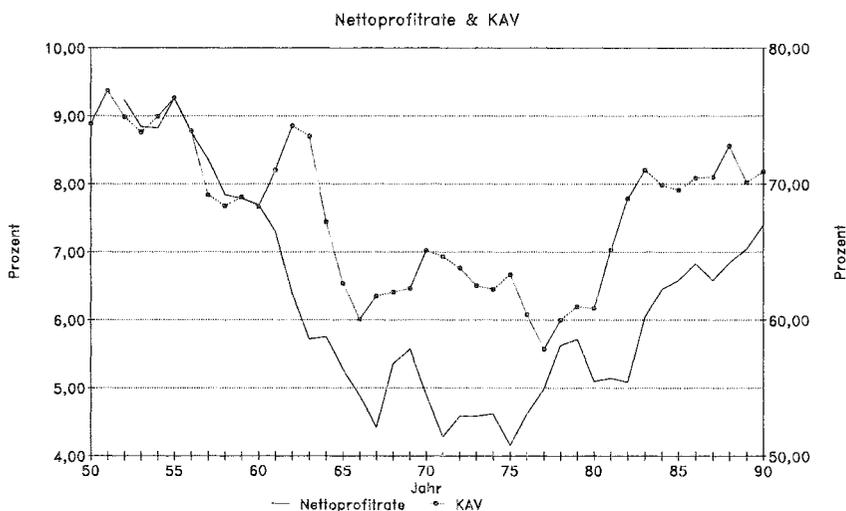
Wachsende KAV induzieren wachsende Gewinne. Sobald im Aufschwung die optimale Kapazitätsauslastung überschritten wird, wird mehr investiert. Die Beschäftigung steigt. Solange im Aufschwung die Lohnerhöhungen nicht mit dem Abbau der Arbeitslosigkeit Schritt halten, fallen die KAV. Mit der Dauer des Aufschwungs werden mit der Annäherung an Vollbeschäftigung die KAV jedoch zunehmend durch Lohnerhöhungen vergrößert, die einerseits das Lohnniveau über den markträumenden Lohn hinausführen, andererseits zu Lasten der Gewinne gehen und eine Investitions- und Wachstumsverlangsamung nach sich ziehen. Die daraufhin steigende Arbeitslosigkeit führt wieder zu einer Erhöhung der KAV und der Zyklus wird erneut durchlaufen.

Dieses zyklische Verlaufsmuster stellt den Vordergrund dar für die uns hier interessierende langfristige Entwicklung der Verteilungsverhältnisse. Wenn wir statt der zyklischen Entwicklung den Trend der Kapazitätsauslastung beobachten, zeigt sich zunächst ein Anstieg in den fünfziger Jahren. Die Kapazitätsauslastung erreicht ihren Spitzenwert 1960 und sinkt im Durchschnitt in den folgenden Zyklen, wobei sich wiederum ein Trendbruch 1982 andeutet: Der Spitzenwert im fünften Zyklus übersteigt erstmals seit 1960 wieder den Spitzenwert des vorangegangenen Zyklus.

Nach dem Profit-Squeeze-Modell müßte man einen negativen Zusammenhang von Kapazitätsauslastung und Profitrate erwarten, eine Erwartung, die für die USA auch bestätigt wird (Gordon 1992). Für die Bundesrepublik aber nicht. Der Profitratentrend scheint eher dem der Kapazitätsauslastung zu entsprechen. Zur Aufklärung dieser Zusammenhänge schätzt McArthur (1995) im Rahmen eines Modells der Kapitalakkumulation in der Bundesrepublik eine Profitfunktion. Der Einfluß der folgenden Variablen auf die Nettoprofitrate (Gewinne nach Steuern im Verhältnis zum Kapitalstock) wurde getestet: die KAV, Streiks, terms of trade, das Vollbeschäftigungsdefizit des Staatshaushalts und die Steuerbelastung der Unternehmen als Indikatoren der »Kapitalmacht«<sup>15</sup> sowie Kapazitätsauslastung und langfristiger, realer Nettozinssatz als Rahmenfaktoren. Dabei zeigte sich, daß Streiks, die terms of trade und der Zinssatz keinen signifikanten

15 Nach dem social-structure-of-accumulation-Ansatz gibt es für die Unternehmen ein Dilemma zwischen Kapazitätsauslastung und Kapitalmacht in dem Sinne, als eine hohe Kapazitätsauslastung - über den Beschäftigungseffekt auf die KAV - die Kontrollmöglichkeiten der Unternehmen beeinträchtigt. Die Streikfreudigkeit verhält sich umgekehrt zu den KAV (Bowles, Schor 1987), billige Importe sollen die Macht des Kapitals stützen und schließlich soll die - gegen die Unternehmerinteressen gerichtete - Orientierung der Wirtschaftspolitik am Vollbeschäftigungsziel sich am Etat ablesen lassen.

Einfluß auf die Entwicklung der Nettoprofitrate hatten, wohl aber die Kapazitätsauslastung (allerdings hat der Koeffizient für die laufende Kapazitätsauslastung das, gemessen am Modell, »falsche« Vorzeichen), die KAV, das Vollbeschäftigungsdefizit des Staatshaushaltes und die Steuerbelastung der Unternehmen. Unter diesen Determinanten trugen die KAV und die Steuerbelastung der Unternehmen am meisten zur Erklärung der Entwicklung der Nettoprofitrate bei, während die KAV und das Vollbeschäftigungsdefizit des Staatshaushaltes sich als diejenigen Determinanten herausstellten, die gemäß ihrer relativen Elastizität in bezug auf die Zeit am deutlichsten für den Rückgang der Profitabilität (bis 1982) verantwortlich waren.



Zusammenfassend läßt sich nach diesen Ergebnissen sagen, daß die Kosten des Arbeitsplatzverlustes auch in der Bundesrepublik die erwartete Rolle bei der Entwicklung der Profitrate spielen: je höher die KAV, desto höher die (Netto-)Profitrate und umgekehrt, daß aber politische Variablen (Unternehmensbesteuerung, Fiskalpolitik) ebenfalls wichtig sind. Das letztere Ergebnis ist, da die Nettoprofitrate untersucht wurde, zumindest teilweise überraschungsarm: Die Bruttoprofitrate ist im Trend wegen der steuerlichen Entlastung der Gewinne deutlich stärker gesunken als die Nettoprofitrate.

*KAV und Löhne*

Die erforderliche weitere Analyse, mit deren Hilfe sich der Einfluß dieser politischen Variablen genauer bestimmen ließe, wollen wir an dieser Stelle dadurch umgehen, daß wir abschließend den direkten Zusammenhang von KAV und Lohnbildung untersuchen. Dabei geht es darum zu sehen, inwieweit die Entwicklung der Löhne von der Entwicklung der Lohnersatzleistungen bei Arbeitsplatzverlust und der Dauer und Höhe der Arbeitslosigkeit bedingt wird. Im Anschluß an eine Analyse von Bowles (1991) für die USA geht es um eine Schätzung des durchschnittlichen Nettowochenlohns  $w$  durch das Lohnniveau  $w_0$ , die durchschnittlichen Einkommensersatzleistungen bei Arbeitslosigkeit  $w_U$  und die durchschnittliche Dauer der Arbeitslosigkeit  $ud$ . Die Summe dieser Terme soll dann bis auf eine Restgröße den Nettowochenlohn bestimmen, so daß die folgende Gleichung gilt:

$$w = w_0 + w_U + ud + [\text{Restgröße}]$$

Die hinter dieser Modellierung liegende, allgemeine Frage lautet: welchen Einfluß hat die Bedrohung durch Arbeitslosigkeit auf die Lohnbildung? Diese Frage übersetzen wir in die Form: welchen Einfluß haben der (durchschnittliche) Einkommensverlust bei und die (durchschnittlich) erwartete Dauer der Arbeitslosigkeit auf die Lohnbildung? Dabei ist die Entwicklung von  $w_U$ , den Lohnersatzleistungen bei Arbeitslosigkeit, stark abhängig von sozial- und arbeitsmarktpolitischen Entscheidungen und insofern in einer vergleichenden Perspektive interessant, als vorliegende Untersuchungen (Weisskopf 1987, Janoski 1994) hier deutliche Unterschiede zwischen den USA und der Bundesrepublik erwarten lassen. Wo diese Unterschiede liegen, können wir anhand der Argumentation Weisskopfs verdeutlichen. Sein Ländervergleich bezüglich Arbeitslosigkeit und Produktivität der ökonomisch stärksten OECD-Länder (plus Schweden als Wohlfahrtsstaatsvorreiter) von 1958-85 ergibt, daß der für die USA nachweisbare positive Einfluß der Arbeitslosigkeit auf die Arbeitsproduktivität in der Bundesrepublik (und in Schweden) nicht nur nicht beobachtbar, sondern umgekehrt ist wie in den USA (und umgekehrt wie nach der oben skizzierten Theorie zu erwarten wäre).

Weisskopf vermutet in seiner Interpretation dieses Gegensatzes, daß in der Bundesrepublik sozialstaatliche Puffer die abhängig Beschäftigten die Arbeitslosigkeit weniger als Bedrohung wahrnehmen lassen, so daß sie sich bei wachsender Arbeitslosigkeit nicht zu einer Veränderung ihres Arbeits- und Konfliktverhaltens gezwungen sehen. Vielmehr gibt es nach Weisskopf »apparently something about a sustained high-employment situation,

other than its association with rapid output growth, that is favorable to productivity growth« (Weisskopf 1987, 148).

In der Tat könnte man die negative Beziehung zwischen »(recent past) unemployment and the (current) rate of productivity growth« (ebd., 149) in der Bundesrepublik und in Schweden genauer so interpretieren (vgl. Ganßmann 1986), daß sozialstaatliche Leistungen und Einkommenssicherungssysteme nicht einfach den Stachel aus der Bedrohung durch Arbeitslosigkeit nehmen und deshalb zu Arbeits»anreiz«einbußen führen müßten, sondern die Lohnbildung von der Rücksicht auf unterschiedliche Reproduktionserfordernisse (Kinderzahl, Alter usw.) auf seiten der Arbeitskräfte entlasten. Damit erlaubt die sozialstaatliche Flankierung der Lohnbildung die Umstellung oder schärfere Einstellung der Lohnsysteme auf reine Leistungsentlohnung, was wiederum Produktivitätsgewinne ermöglicht auch bei Vollbeschäftigung oder genauer: ohne Arbeitslosigkeit als Drohmittel zu benutzen. In diesem Sinne könnten sozialstaatliche Sicherungssysteme im Hinblick auf die Produktivitätsentwicklung nicht einen Gegensatz sondern - cum grano salis - ein funktionales Äquivalent zur Kontrolle des Arbeitsverhaltens mittels der Entlassungsdrohung sein.

Die Ergebnisse von Bowles (1991) für die USA stützen die KAV-Theorie, daß Arbeitslosigkeit ihre disziplinierenden Effekte über die Variablen Erstatzeinkommen bei Arbeitslosigkeit und deren durchschnittliche Dauer entfaltet. Diese Variablen erlauben nämlich eine grobe Schätzung der Lohnentwicklung, die bedeutend besser ausfällt, als die Schätzung mit Hilfe der (bloßen) Arbeitslosenquote.

Für die Bundesrepublik zeigt sich zwar eine ähnliche Differenz: die Einbeziehung der Entwicklung der Lohnersatzeinkommen bei Arbeitslosigkeit und der Dauer der Arbeitslosigkeit erlauben eine bessere Vorhersage der Lohnentwicklung als wenn man sich nur auf die Arbeitslosenrate stützt. Die entsprechenden Koeffizienten haben die richtigen Vorzeichen, lassen aber keine »harte« Aussage in der Form zu, daß wir eine klare Abhängigkeit der Lohnentwicklung von der erwarteten Fallhöhe des Einkommens bei Arbeitsplatzverlust behaupten könnten. Entsprechende statistische Prüfungen machen zudem nicht klar, ob der Unterschied zu dem deutlicheren Ergebnis bei Bowles (1991) eventuell daher rührt, daß sozialstaatliche Puffer in der Bundesrepublik den Zusammenhang in der Weise lockern, daß die Entlassungsdrohung (über den gesamten betrachteten Zeitraum) nicht als Disziplinierungsmittel eingesetzt werden konnte oder mußte. Offenbar ist eine bessere Ausarbeitung des Modells in Richtung erhöhter Differenzierungsmöglichkeiten bezüglich der potentiellen Betroffenheit von Arbeitslosigkeit zwischen verschiedenen Beschäftigtengruppen erforderlich, um den Einfluß der KAV als handlungsleitende Variable zu erfassen.

### Schlußfolgerungen

In diesem Sinne sind die Ergebnisse unseres Versuchs, das für den »social-structure-of-accumulation“-Ansatz zentrale Konzept der KAV auf die Entwicklung der Verteilungsverhältnisse in der Bundesrepublik (bis zum Ende der 80er Jahre) anzuwenden, gemischt. Einerseits trägt eine Berücksichtigung der KAV deutlich dazu bei, die empirische Entwicklung der Gewinne zu erklären. Andererseits muß zur Erfassung der Effekte sozialstaatlicher Eingriffe ein komplexeres Modell entwickelt werden, das dann auch zur Erhellung der Differenzen zwischen der von harten Verteilungskonflikten geprägten Ökonomie der USA und der (noch) unter der Flagge »soziale Marktwirtschaft« segelnden der Bundesrepublik beitragen kann. Besonders interessant wird in diesem Zusammenhang die Frage, inwieweit sozialstaatliche Institutionen und Leistungen nicht nur der Dämpfung der Kosten des Arbeitsplatzverlustes dienen - wofür sie ja prima facie kreiert wurden -, sondern auch für deren Erhöhung instrumentalisiert werden können. Danach sieht es spätestens seit 1982 aus.

### Literatur:

- Berger, J. (1995): *Warum arbeiten die Arbeiter?* unv. Ms., Mannheim.
- Bowles, S. (1991): The 'reserve army effect' on the wage in a labor discipline model, in: Mizoguchi, T. (1991) (ed.): *Making economies more efficient and more equitable*, Oxford, S.385-405.
- Bowles, S., Schor, J. (1987): Employment rents and the incidence of strikes, *Review of Economics and Statistics*, vol. 69, 4, S.584-92.
- Bowles, S., Gintis, H. (1990): Umkämpfter Tausch, in: *PROKLA* 81, S.8-65.
- Bowles, S., Gordon, D.M., Weisskopf, T.E. (1990): *After the waste land: a democratic economics for the year 2000*, Armonk.
- Bowles, S., Boyer, R. (1990): A wage-led employment regime: Income distribution, labour discipline, and aggregate demand in welfare capitalism, in: Marglin, S.A., Schor, J.B. (eds.): *The golden age of capitalism*, Oxford.
- Fritzell, J. (1993): Income inequality trends in the 1980's: A five country comparison, in: *Acta Sociologica* 36:47-62.
- Ganßmann, H. (1989): Sog-Effekte durch Arbeitslosigkeit, in: *PROKLA* 77, S.55-74.
- Ganßmann, H. (1986): Lohn, Leistung und Sozialstaat, in: Projektgruppe Grüner Morgentau (Hg.): *Perspektiven ökologischer Wirtschaftspolitik*, Frankfurt a.M. 1986, S.329-350.
- Glastetter, W., Högemann, G., Marquardt, R. (1991): *Die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland 1950-1989*, Frankfurt a.M.
- Gordon, D.M. (1992): *Growth, distribution and the rules of the game: left structuralist macro foundations for a democratic economic policy*, Working paper no. 30, Department of Economics, New School for Social Research, New York.
- Janoski, T. (1994): Direct state intervention in the labor market: the explanation of active labor market policy from 1950 to 1988 in social democratic, conservative and liberal regimes, in: Janoski, T., Hicks, A.M. (1994) (eds.): *The comparative political economy of the welfare state*, Cambridge, S.54-92.
- McArthur, G. (1995): *Investment and social structures: a study of fixed capital investment in post war Germany (1950-1990)*, Dissertation, Department of Economics, New School for

- Social Research, New York.
- Stille, F., Zwiener, R. (1993): Erklärungsansätze für die Veränderung der funktionellen Einkommensströme, in: *DIW-Vierteljahreshfte zur Wirtschaftsforschung*, H.3/4, S.117-130.
- Tofaute, H. (1995): Steuerverteilung in der Schieflage, in: *WSI-Mitteilungen* 3, S.197-205)
- Weisskopf, T.E., Bowles, S., Gordon, D.M. (1983): Hearts and minds: a social model of US productivity growth, in: *Brookings Papers on Economic Activity* 2, S.381-441.
- Weisskopf, T.E. (1987): The effect of unemployment on labour productivity: an international comparative analysis, in: *International Review of Applied Economics*, vol. 1, S.127-151.

### **PROKLA 100 (September 1995)**

Die runde Zahl soll zum Anlaß für den Versuch einer »Ortsbestimmung der Gegenwart« genommen werden. Wir fragen in welcher Weise eine Linke in dieser Gegenwart möglich ist, die selbst meist nur als Post-Irgendwas (-modern, -industriell, -kapitalistisch, -kommunistisch etc.) charakterisiert wird, d.h. als eine Gegenwart die zwar alte Gewißheiten und Selbstverständlichkeiten verloren, aber noch längst keine neuen gefunden hat. Mit welchen Inhalten läßt sich »Emanzipation« heute füllen? Daß es Ausbeutung, Unterdrückung, Zerstörung der natürlichen Lebensgrundlagen und Widerstand national und weltweit immer noch und in immer wieder neuen Formen gibt, ist kaum zu bestreiten. Aber läßt sich das alles einfach als Klassenkampf rubrizieren? Und was wurde aus den großen Debatten der vergangenen Jahrzehnte über das Verhältnis von Ökonomie und Politik, über Klassenstrukturen und Individualisierung, über das Verhältnis von Klassenkampf und Kapitalbewegung, über Organisation und Subjektivität, über Demokratie, Revolution und Menschenrechte, etc. Was läßt sich davon heute als Ertrag festhalten? Und wie steht es um die Beziehung zwischen der Linken und dem Marxismus? Welche Substitutionen theoretischer Bezugspunkte haben stattgefunden und mit welchem Erfolg?