

WILFRID SCHREIBER

Stellung und Funktion des Unternehmergewinns im marktwirtschaftlichen Wachstums- und Verteilungs-Prozeß

Die Theorie der Marktwirtschaft unterscheidet vier Arten von Einkommen:

- den Arbeitslohn als Entgelt für menschliche Arbeit,
- die Grundrente als Entgelt für die Nutzung von Boden,
- den Kapitalzins als Netto-Nutzungspreis für produzierte dauerhafte Produktionsmittel,
- den Unternehmer-Gewinn.

Diese vier Einkommensbegriffe finden in den Einkommensphänomenen, die uns im wirtschaftlichen Alltag, in den Bilanzen und Statistiken begegnen, keine unmittelbare Entsprechung. Unter Arbeitslohn versteht die Praxis nur die an Arbeitnehmer tatsächlich ausgezahlten Arbeitsentgelte; die Theorie rechnet zum Arbeitslohn auch die Lohnnebenkosten, die für die Arbeitnehmer unmittelbar einkommenswirksam werden (z. B. die Beitragsanteile der Arbeitgeber zur Renten- und Krankenversicherung der Arbeitnehmer) sowie den kalkulierten Wert der von Unternehmern und ihren mithelfenden Familienangehörigen geleisteten fungiblen Arbeit, die ebensowohl auch von entlohnten Angestellten verrichtet werden könnte. Grundrente wird nur bei Bodenpachtverträgen als solche ausgewiesen; die Bodenrente, die der selbständige Landwirt auf seinem eigenen Boden erwirtschaftet, erscheint in seiner Bilanz in *einer* Summe mit Unternehmerlohn, Zins für Eigenkapital und Unternehmergeinn als »Gewinn«. Der Kapitalzins tritt nur bei Darlehens- oder Kreditgeschäften, d. h. als Zins für Fremdkapital, sichtbarlich in Erscheinung; der Zins für das Eigenkapital der Unternehmungen erscheint nur in Aggregation mit Unternehmerlohn, evtl. Grundrente und dem eigentlichen Unternehmergeinn als Bilanzgewinn.

Der Gewinnbegriff der ökonomischen Theorie ist also von dem der Bilanzpraxis sehr verschieden. Der Gewinnbegriff der Theorie errechnet sich aus dem Bilanzgewinn der Praxis durch Abzug der darin mitent-

haltenen Entgelte für Eigenarbeit des Unternehmers und seiner mit-helfenden Angehörigen (sog. Unternehmerlohn), für die Nutzung eigenen Bodens und des Eigenkapitals. Unternehmergeinn im Sinn der Theorie ist also das, was von der Wertschöpfung der Unternehmung übrigbleibt (wenn etwas übrigbleibt), nachdem man alle Faktorkosten mit Einschluß auch der nur kalkulierbaren, nicht tatsächlich ausgezahlten Kosten für die Faktoren, die dem Unternehmer oder der Unternehmung zu Eigentum gehören, abgezogen hat. In diesem Sinn erscheint der Unternehmergeinn der Theorie als das Entgelt für die rein geistige (dispositive) Unternehmerleistung. Sie besteht in der optimalen, die Kosten minimierenden Kombination der Produktionsfaktoren, im richtigen Vorausschätzen der Nachfrage, im Entdecken von Marktlücken, in der psychologisch optimalen Behandlung der Arbeitnehmer als Menschen, u. v. a. Wenn wir im folgenden abkürzend von »Gewinn« sprechen, so ist immer der Unternehmergeinn im Sinne der Theorie gemeint.

Die Sozialkritik, die an die Entstehung und Verteilung von Einkommen mit den Maßstäben der Ethik, nämlich mit dem Postulat der »Gerechtigkeit« herantritt, beurteilt und wertet die vier Arten des Einkommens in sehr unterschiedlicher Weise. Nach den Vorstellungen des utopischen Sozialismus, denen eine gewisse Würde und Folgerichtigkeit nicht abgesprochen werden kann, soll nur persönliche Leistung Anspruch auf persönliches Einkommen begründen und rechtfertigen, während die Einkommen aus Eigentum an Sachgütern oder Geld, d. h. die sogen. Besitzeinkommen Grundrente und Zins, allein der Gesellschaft insgesamt zufließen und von den Machträgern der im Staat organisierten Gesellschaft zu Zwecken des Gemeinwohls verwendet werden sollen. Die Einkommensart Gewinn kommt in einem sozialistischen Wirtschaftssystem – praktisch nur vorstellbar als Zentralverwaltungswirtschaft – überhaupt nicht vor.

Zahlreiche Weltverbesserer der letzten 100 Jahre haben an der Einkommensart Zins Anstoß genommen und den Zins als verabscheuenswürdiges Ergebnis der »Ausbeutung« verworfen. Nicht wenige von ihnen beriefen sich dabei auf das kirchliche Zinsverbot im Mittelalter. Die heutige christliche Sozialwissenschaft vermag unschwer nachzuweisen, daß die Berufung auf das kanonische Verdikt des Zinsnehmens aus einer Zeit stationären Wirtschaftens keine Beweiskraft mehr hat in einer Epoche dynamischer Wirtschaftsentwicklung. Wer das private Eigentum bejaht – und das tut auch die christliche Soziallehre von heute – muß zwangsläufig auch die Einkommensart Zins als legitim anerkennen,

zumal sie gleichzeitig das Postulat einer möglichst breiten und gleichmäßigen Verteilung des Eigentums vertritt. Der Zins entsteht dadurch, daß der Markt den Gütern des Sachkapitals (Maschinen, Produktionsausrüstungen) einen Nutzungspreis zuerkennt, der, weil der Kapitalbestand auch der höchstentwickelten Volkswirtschaften noch sehr weit vom Zustand der Kapitalsättigung entfernt ist, über den gleichzeitig entstehenden Nutzungskosten (= Abschreibungen plus Instandhaltungskosten) liegt. Das Mittelalter war tatsächlich mit Kapitalgütern gesättigt – denn der niedrige Stand des technischen Wissens und Könnens determinierte damals eine Sättigungsgrenze von sehr niedrigem Niveau. Der »Marktzins« des Mittelalters war tatsächlich gleich Null. Wer dennoch Zins nahm, betrieb tatsächlich »Ausbeutung«, zumeist unter dem Vorwand der Risikoprämie. Der Marktzins würde auch heute wieder auf Null sinken, wenn der Zustand der Kapitalsättigung einmal erreicht würde. Aber das ist fürs erste nicht zu erwarten. Denn jede neue produktionstechnische Erfindung rückt die Sättigungsgrenze immer wieder weiter hinaus, zumindest solange Produktivitätszuwachs durch höheren Kapitalaufwand erkaufte werden muß (die besseren Maschinen sind in der Regel auch die teureren). Ständiger technischer Fortschritt ist aber der Normalzustand im dynamischen Wirtschaftsprozess des industriellen Zeitalters. Das ist der Hauptgrund dafür, daß das Zinsniveau nicht – wie es die klassischen Nationalökonomien erwarteten – stetig absinkt, sondern immer nur innerhalb einer schmalen Bandbreite oszilliert.

Aber die heutige, vom Neomarxismus inspirierte Sozialkritik entzündet sich gar nicht so sehr am Zinseinkommen als vielmehr am »Profit«. Was ist der Profit?

Der Ausdruck entstammt der klassischen Nationalökonomie (*Ricardo*) und wurde von *Marx* unbesehen übernommen. Hätte *Marx* das Hauptwerk von *J. B. Say* (eines Zeitgenossen *Ricardos*) gelesen, so hätte er den Rückfall in die archaische Primitivität einer so grobschlächtigen Analyse vermeiden können. Denn *Say* kannte schon die begriffliche Unterscheidung der vier fundamentalen Einkommensarten. Profit ist – wie der Bilanzgewinn der Praxis – in analytischer Sicht ein schwammiger Unbegriff – ein *mixtum compositum* aus den Einkommensarten Unternehmerlohn, Eigenkapitalverzinsung und Unternehmergewinn im Sinne der Theorie. Unternehmerlohn ist ja nun aber auch bei strengster Auslegung der sozialistischen Verteilungsnorm wahrlich Entgelt für persönliche Arbeitsleistung. Warum sollte ein selbständiger Handwerker, der seinen Gesellen einen Stundenlohn von 7 DM zahlt, nicht

auch, wenn er selber Hand anlegt, seinem Kunden dafür 7 DM in Rechnung stellen?

Wenn die neomarxistische Sozialkritik den archaischen Ausdruck Profit bevorzugt, so tut sie es wahrscheinlich deshalb, weil das Wort Profit im deutschen Sprachraum mit einem deutlich abschätzigen Akzent behaftet ist und emotionale Assoziationen mit Ausbeutung und ungerechtfertigter Bereicherung wachruft. Nicht gemeint sein kann der Bestandteil Unternehmerlohn. Gemeint ist in erster Linie der Gewinn; vielleicht auch der Zins, vielleicht beides. Das ist bei Verwendung eines so undifferenzierten Begriffsapparates nicht auszumachen. Jedenfalls und wohl in erster Linie ist der Gewinn gemeint – als vermeintlicher Ausbeuter-Lohn, als vermeintliches Ergebnis ungerechter, durch brutale Macht erzwungener Ertragsverteilung.

Ist der Gewinn ein funktionsloses Phänomen des Unrechts und damit ein Ärgernis? Welche Bedeutung kommt dem Gewinn im Gefüge des Sozialprozesses zu? Hat er eine positive Funktion? Wenn ja, welche? Diesen Fragen soll im folgenden nachgegangen werden.

I. DIE GRÖSSENORDNUNGEN DER EINKOMMENSARTEN

Die erste Frage, die wir uns stellen wollen, ist die nach der Größenordnung der Gewinneinkommen im Ganzen der Volkswirtschaft. Über diese Größenordnung macht sich die gering informierte breitere Öffentlichkeit mit Einschluß vieler Intellektueller (wenn sie nicht just Nationalökonomie oder Soziologie studiert haben) wahrscheinlich sehr übertriebene Vorstellungen. Die »riesigen Gewinne« der Industrie und des Handels – sind sie nicht eine verlockende Operationsmasse, von der sich der Steuerfiskus und die Sozialpolitiker immer dickere Scheiben abschneiden könnten und sollten?

Leider läßt uns die Statistik zunächst im Stich. Eine Gewinn-Statistik gibt es nicht, sie wäre auch recht schwer und nur mit beträchtlichem Aufwand zu erstellen. Die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung teilt das Volkseinkommen nur in zwei große Blöcke auf: in das Einkommen aus unselbständiger Arbeit (rd. 67 %) und in das Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen (rd. 33 %). Im letzteren Block sind die Gewinne mit enthalten, er umgreift aber außerdem zwei weitere Einkommensarten: den Unternehmerlohn (kalkulierter Teil des auf fungible Arbeit entfallenden Einkommens der Selbständigen und ihrer mithelfenden Angehörigen) und den gesamten Vermögensertrag.

Der letztere Posten setzt sich aus den tatsächlich ausgezahlten Zinsen der Geldvermögen zusammen, an denen z. B. jeder Eigner eines Sparkontos partizipiert, ferner aus den kalkulierten Zinsen des Eigenkapitals der Unternehmungen sowie aus dem Netto-Nutzungswert der Gebäude und Wohnungen mit Einschluß auch des kalkulierten Nutzungswerts der Eigenheime und Eigentumswohnungen, die vom Eigner selbst bewohnt werden. Der zweite große Block im Volkseinkommen, der in der Sekundärliteratur gelegentlich wider alle Logik als »Gewinnquote« bezeichnet wird, ist also noch viel komplexer zusammengesetzt als z. B. der Bilanzgewinn der Praxis.

*Wilhelm Krelle*¹ hat sich mit Erfolg bemüht, den Gewinn enger einzugreifen, indem er von dem Block »Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen« durch schätzende Berechnung auf Grund plausibler Annahmen den Posten Unternehmerlohn abgespalten hat. Er rechnete für diesen Posten eine Quote von rd. 18 % des Volkseinkommens. Dann verbleiben für die Summe aus Vermögenszins und Gewinn (in Jahren mittlerer Konjunkturlage) 15 % (für 1967 z. B. nur 13 %). Demnach ergibt sich – wiederum für Jahre mittlerer Konjunkturlage – folgendes Gesamtbild

Lohneinkommen der Arbeitnehmer (Lohnquote)	67 %
Unternehmerlöhne	18 %
<hr/>	
Arbeitseinkommen insgesamt	85 %
Vermögenszinsen und Gewinne (»Besitzeinkommen«)	15 %
<hr/>	
Volkseinkommen insgesamt	100 %

Manch einer wird von dieser Zahlentafel überrascht sein. Nicht weniger als 85 % des Volkseinkommens entfallen auf Arbeit und werden durch Arbeit verdient. Nur knappe 15 % des VE bestehen aus Zinsen und Gewinnen. *Krelle* selbst bezeichnet dieses Aggregat als »Besitzeinkommen«. Dagegen könnte man Bedenken anmelden. Denn die Gewinne als Entgelt für unternehmerische Leistung sind ja doch auch »Leistungseinkommen«, Entgelte für eine sogar besonders hochwertige, geistige Leistung.

Alle Versuche, diesen Restposten Besitzeinkommen in seine beiden Komponenten Zins und Gewinn durch ökonomische Berechnung aufzuspalten, sind leider mißlungen. Eine gewisse Wahrscheinlichkeit

¹ *Krelle, W.: Verteilungstheorie, Tübingen 1962.*

spricht dafür, daß sich die beiden Einkommenskategorien je zur Hälfte in die 15 % teilen:

Zinsen	7,5 (7 bis 8) % des VE
Gewinne	7,5 (7 bis 8) % des VE

So wenig ist das also! Der reine Vermögensertrag (»arbeitsloses Einkommen«) macht nicht mehr als 7–8 % des Volkseinkommens aus. Bis auf den kleinen Rest von 7–8 % hat also die entwickelte, moderne Marktwirtschaft die Verteilungsnorm des Sozialismus strengster Observanz bereits erfüllt.

Ebenso groß ist schätzungsweise die Gewinnquote: 7–8 %, rd. 1/13 des Volkseinkommens. Würden alle Gewinne – als »Gewinnbeteiligung« – vollständig auf die Arbeitnehmer verteilt, so ergäbe dieser Einkommenszuwachs nicht mehr als die ganz »natürliche« (und auch mit Bestimmtheit erwartete) Zuwachsrate des Reallohns in zwei Jahren normalen Wirtschaftswachstums. Mehr ist nicht drin. Dabei ist aber obendrein zu beachten, daß der Hauptteil der Gewinne gar nicht in Form baren Geldes, sondern in Form bereits getätigter Nettoinvestition, also als Zuwachs des Betriebsvermögens anfällt.

II. GEWINN UND GEWINNSTREBEN

Mehr noch als gegen das Phänomen Gewinn richtet sich der Abscheu bestimmter Sozialkritiker von heute gegen das *Gewinnstreben* der Unternehmer. Und mit dieser Verteufelung des Gewinnstrebens finden diese Kritiker den geheimen oder offenen Beifall auch vieler anderer urteilsfähiger Leute. Gewinnstreben – welch ein Abgrund niedriger Gesinnung steckt in diesem Verhalten! – Daß die Arbeitnehmer recht kräftig und mit beachtlichem Erfolg nach immer höheren Löhnen und Gehältern streben, steht offenbar auf einem ganz anderen Blatt der Sozialmoral. Wohlverstanden: nichts gegen das Streben der Arbeitnehmer nach immer höheren Löhnen. Dieses Streben ist vollauf legitim und eine wichtige Triebkraft des wirtschaftlichen Wachstums. In noch höherem Grade aber ist das Gewinnstreben der Unternehmer ein Vehikel des Gemeinwohls, eine starke Triebkraft der Entwicklung zu wachsendem Volkswohlstand.

Leider sind nicht wenige Unternehmer von der modisch gewordenen Verteufelung des Gewinns so verschüchtert, daß sie in aller Unschuld beteuern, das Streben nach Gewinn liege ihnen fern und spiele bei ihren

Entscheidungen keine Rolle. Glücklicherweise sind solche Beteuerungen zutiefst unwahrhaftig. Ein Unternehmer, der *nicht* nach Gewinn strebt, handelt seinem gesellschaftlichen Auftrag, seiner sozialen Funktion zuwider und hat seinen Beruf als Unternehmer verfehlt. Es trifft sich aber glücklich, daß ein Unternehmer, der das Gewinnstreben nicht nur in Worten, sondern auch in der Tat verleugnet, alsbald dem Ruin (Konkurs, Bankrott) anheimfällt.

Nicht verkennen wollen wir andererseits, daß es Ausnahmesituationen geben mag, in denen die rücksichtslose Verfolgung von Gewinninteressen unanständig ist und gegen die guten Sitten, ja vielleicht gegen das Sittengesetz verstößt. Solche Ausnahmesituationen am Rande des Marktgeschehens wird ein anständiger Unternehmer nicht herbeiführen und, wenn er sie antrifft, nicht ausnutzen. Es ist und bleibt dabei: Wie jeder andere Mensch ist und bleibt auch der Unternehmer seinem Gewissen verantwortlich. Auch der liberale Gedanke in seiner geläuterten Form kann den Unternehmer nicht von seinem Gewissen beurlauben. Ohne Achtung vor dem Sittengesetz ist menschliches Zusammenleben nicht denkbar. Das gilt für den Unternehmer nicht mehr und nicht weniger als für jeden andern Teilnehmer am Wirtschaftsprozeß.

Aber wir wollen die sehr vereinzelt Ausnahmesituationen, in denen rücksichtsloses Gewinnstreben sittlich anrühig oder verwerflich ist, auch eben als solche, d. h. als Ausnahmen und Randerscheinungen ansehen und sie nicht in blinder Prinzipienreiterei zu Regel-Situationen aufwerten. In seinem Normalablauf ist der Wirtschaftsprozeß im System der Marktwirtschaft zum Vorteil für das Gemeinwohl vom Gewinnstreben der Unternehmer durchwirkt. Warum dies dem Gemeinwohl zum Vorteil gereicht, warum die Marktwirtschaft gerade dem Vorteilstreben aller Beteiligten, besonders aber dem Gewinnstreben der Unternehmer ihre spektakulären Erfolge verdankt, wird noch zu beweisen sein.

An dieser Stelle möge uns eine andere, sehr merkwürdige Beobachtung beschäftigen: das offenkundige Mißverhältnis zwischen der fundamentalen Bedeutung, die das unternehmerische Gewinnstreben für das gemeinwohlgerechte Funktionieren der Marktwirtschaft hat (was wie gesagt noch nachzuweisen ist), und dem verblüffend geringen Ergebnis dieses Gewinnstrebens: einige hunderttausend Unternehmer, ja einige Millionen Selbständiger streben resolut nach Gewinn. Und was erreichen sie damit? – Wie wir sahen ganze $7\frac{1}{2}\%$ des Volkseinkommens! Gewinnstreben ist eine der stärksten Triebkräfte der Entwicklung zu wachsendem Volkswohlstand. Aber es wäre ein törichter Fehlschluß, zu

glauben: weil das so ist, ist eine möglichst hohe Gewinnsumme im Ganzen der Volkswirtschaft Indikator einer gemeinwohloptimalen Entwicklung. Wir werden vielmehr im folgenden erkennen: nur eine bestimmte, relativ niedrige Gewinnquote (im Volkseinkommen oder im Bruttosozialprodukt) ist für das Gemeinwohl optimal; sie darf dieses Optimum nicht unterschreiten, sie soll es aber auch nicht überschreiten.

Gewinnstreben der Unternehmer ist (bis auf die schon angesprochenen Ausnahmesituationen des Marktes) ein sozial urgesunder, dem Gemeinwohl förderlicher Impuls, und man kann nur wünschen, daß möglichst alle Unternehmer diesem Impuls stattgeben. Der Erfolg des Gewinnstrebens aber ist relativ bescheiden und soll es auch bleiben. Insofern ähnelt das unternehmerische Gewinnstreben ein wenig einem Wettlauf mit dem eigenen Schatten. Oder ein anderes Bild: ein Hund sieht eine Handbreit vor seiner Schnauze eine Wurst baumeln, die an einer Halterung seines Halsbands befestigt ist. Der Hund setzt sich in Trab, er läuft, er rennt, um der Wurst näher zu kommen. Natürlich ist das vergeblich (»Frustration« sagt man heutzutage), denn die Wurst läuft vor ihm her, aber doch nicht ganz vergeblich, denn das Rennen bringt die Wurst zum pendeln, so daß er ab und zu doch einen Bissen davon erhascht. Dieser kleine Erfolg genügt, um ihn am Laufen zu halten.

III. GEWINN, WETTBEWERB UND MONOPOL

Gewinn ist der Überschuß des Erlöses über die Kosten. Im Streben nach Gewinn und Gewinnsteigerung hat der Unternehmer also zwei Ansatzstellen: er kann trachten, den Erlös zu steigern oder die Kosten zu senken.

Erlössteigerung bedeutet bei gegebener Gütermenge Preiserhöhung. Dazu ist jedoch nur *der* Unternehmer imstande, der eine monopoloider Marktstellung innehat. Das sind aber nur sehr wenige. Die überwältigende Mehrheit aller Unternehmer begegnet auf dem Markt dem Wettbewerb vieler anderer Unternehmer, die die gleiche Gutsart produzieren oder anbieten. Und der Wettbewerb hält die Preisforderungen aller Anbieter eisern in Schranken. Für fungible Güter (Güter gleicher Art und Qualität) determiniert der wettbewerbliche Markt nur einen einzigen, einheitlichen Preis, den alle Anbieter als Datum hinnehmen müssen. Unterbietet ein einzelner Anbieter den Preis seiner Konkurrenten (z. B. um mehr Nachfrage an sich zu ziehen, also seinen Markt-

anteil zu vergrößern), so zwingt der Wettbewerb über kurz oder lang auch alle andern Anbieter desselben Guts, es dem »Preisbrecher« gleichzutun und auch ihrerseits den Preis zu senken. Der Wettbewerb ist also ein ungemein wohltätiger Regulator des Marktes, der zugunsten der Käufer und Verbraucher die Marktmacht der Anbieter und damit das Preisniveau in Schranken hält. Kein Wunder daher, daß die neo-liberale Wirtschaftslehre die Pflege und Erhaltung des Wettbewerbs zu ihrem ersten und wichtigsten Ordnungs-Postulat erhoben hat.

Monopole sind in der entwickelten Industriewirtschaft, in der viele Produzenten die gleiche Gutsart produzieren und anbieten, und in der es für fast alle Güter gleichwertige Substitute gibt (z. B. Kunststoff gegen Kupfer, Kunststoff A gegen Kunststoff B) äußerst selten oder – wo sie dennoch auftreten – sehr kurzlebig. Die geborenen Feinde und Zerstörer der natürlichen Monopole sind die Erfinder. Für diese Leistung handeln sie sich häufig das (zeitlich befristete) Rechtsmonopol des Patentes ein (Urheber-Rechtsschutz). Gefährlicher ist die monopolähnliche Marktmacht der Kartelle – das sind offene oder untergründige Zusammenschlüsse von Anbietern derselben Gutsart, die sich zu gemeinsamer Preispolitik verpflichten. Preiskartelle sind im Rechtsstaat untersagt: Kartellgesetz! Für die Befolgung dieses Gesetzes sorgt eine eigene Bundesbehörde, das Kartellamt. Zudem ist ein Preiskartell nicht leicht zu schaffen und auch für die Beteiligten gefährlich: fast immer gibt es Außenseiter, die bewußt nicht mitmachen und aus der Unterbietung des Kartellpreises Vorteile ziehen.

In der Dimension »Preisforderung« sind dem Gewinnstreben also im entwickelten industriellen Rechtsstaat äußerst enge Grenzen gesetzt. Um so nachhaltiger und eindeutiger wird der gewinnstrebige Unternehmer auf die andere Dimension der Gewinnerzielung, die Kostensenkung verwiesen. Kostensenkung, Rationalisierung von Produktion und Handel ist aber in einer Gesellschaft, in der starke Gewerkschaften ein willkürliches Niederhalten der Arbeitskosten durch Lohndruck zu verhindern wissen, eine offenkundige soziale Tugend. Denn Kostensenkung bedeutet ja: ein gegebenes Gut mit geringerem Aufwand an Produktivkräften erzeugen, – und das bedeutet praktisch: mit dem in der Volkswirtschaft vorhandenen Bestand an Produktivkräften (Arbeitskräfte, Kapital) *mehr* Güter erzeugen. Der bundesdeutsche Arbeiter kann sich für sein Lohneinkommen dreimal so viel Güter kaufen wie sein Kollege im Entwicklungsland X, weil er im Durchschnitt in einer Stunde auch dreimal so viel Güter erzeugt wie jener. Kostensenkung beruht auf Anwendung des letzterreichbaren technischen Fort-

schritts, auf kostenminimierender Kombination der Produktionsfaktoren Arbeit und Sachkapital, auf verbesserter Organisation der Produktion und des Absatzes, auf humaner Menschenbehandlung, die Freude an der Arbeit und an der betrieblichen Kooperation erweckt und dadurch die persönliche Produktivität steigert.

Gewinn erzielen kann der Unternehmer auf wettbewerblichem Markt nur dann, wenn er unablässig um die Senkung der Produktionskosten bemüht bleibt. Dabei ist ihm – dank der Ordnung des Arbeitsmarkts – nur eine einzige Stoßrichtung absolut verwehrt, nämlich die Kostensenkung durch Drücken des Stundenlohns. Dieses Kostenelement Stundenlohn (oder Monatsgehalt) nimmt im Gefüge der Gesamtkosten eine bemerkenswerte Sonderstellung ein: der Erfolg der Rationalisierung schlägt sich nur kurzzeitig als Gewinn oder Gewinnsteigerung nieder; spätestens nach Ablauf des jeweils gültigen Lohntarifvertrags (also binnen einer Frist von 1 bis 1½ Jahr) manifestiert sich dieser Erfolg in Gestalt steigenden Lohnniveaus und/oder gesenkter Wochenarbeitszeit »bei vollem Lohnausgleich«.

Die Gewinne von heute sind die Lohnerhöhungen von morgen. Dieser Zusammenhang soll im nächsten Abschnitt näher betrachtet werden.

IV. GEWINNE IN MAKROÖKONOMISCHER SICHT UND ALS FAKTOREN DER KONJUNKTURPOLITIK

Das Verblüffendste am Phänomen des Unternehmergewinns ist die Tatsache, daß die Summe aller Gewinne, die in einer Volkswirtschaft je Zeiteinheit (z. B. in einem Jahr) anfallen, gar nicht von der Mehr- oder Minderleistung der Unternehmer abhängt, sondern durch makroökonomische Größen des Kreislaufprozesses, die – bis auf eine – mit dem Verhalten der Unternehmer nichts zu tun haben, »vorweg« determiniert sind. Denn die »erste Kreislaufgleichung« der makroökonomischen Theorie besagt

$$Q = \underbrace{J - D - S}_I + \underbrace{A_{st} - T}_{II} + \underbrace{X - M + \Delta G}_{III}$$

Darin bedeuten

- Q die Gewinnsumme (z. B. eines Jahres),
J die (im gleichen Jahr getätigte) Bruttoinvestition der Unternehmer,

- D die Summe aller Abschreibungen,
 S die Geldsparleistung aller Haushalte und sonstigen
 Wirtschaftseinheiten,
 A_{st} die Staatsausgaben,
 T die Staatseinnahmen (in der Hauptsache: das Steueraufkommen),
 X den Geldwert der Exporte²,
 M den Geldwert der Importe³,
 △ G den Saldo einseitigen Geldtransfers zwischen Ausland und
 Inland.

Nur die Art und Weise wie sich die n Unternehmungen in die Gewinnsumme Q teilen, ist vom kleineren oder größeren Markterfolg jeder einzelnen Unternehmung abhängig.

Die Größe Q gibt zugleich an, wieviel zusätzliche (auf Geld- oder Kreditschöpfung beruhende) Kaufkraft über die Faktoreinkommen⁴ hinaus im betreffenden Jahr in den volkswirtschaftlichen Kreislauf einströmt. Diese zusätzliche, die Faktoreinkommen übersteigende Kaufkraft entstammt Kreditschöpfungsakten der Zentralbank und des Geschäftsbankensystems und gelangt (im wesentlichen) auf drei Wegen in den Kreislauf:

I. Die Unternehmungen finanzieren ihre Bruttoinvestitionen aus Abschreibungen, aus Sparleistungen der Haushalte, die sie als Fremd- oder Eigenkapital an sich ziehen. Darüber hinaus aber aus (irgendwann) geschöpftem Bankkredit.

II. Wenn der Staat mehr ausgibt als er einnimmt, so verschuldet er sich am Kapitalmarkt und/oder unter Geldschöpfung bei der Zentralbank.

III. Überschüsse im Waren- und Leistungsverkehr mit dem Ausland bringen Devisen ins Land, die die Zentralbank den Unternehmungen abkauft, d. h. unter Geldschöpfung in DM konvertiert. Darüber hinaus sind (bei freiem Geld- und Kapitalverkehr) einseitige Geldtransferakte zwischen In- und Ausland möglich; Beispiele: spekulatives Auslandsgeld fließt deutschen Banken zu, Gastarbeiter überweisen Teile ihres Lohns in ihre Heimatländer.

² Zu den Exporten zählen wir hier auch die Dienstleistungen für Rechnung von Ausländern und die Ausgaben von Ausländern im Inland; analog bei den Importen.

³ Vgl. Anmerkung 2.

⁴ Faktoreinkommen sind Arbeitseinkommen und Zinseinkommen, hier zusätzlich auch die indirekten Steuern.

Diese drei Wege der Entstehung zusätzlicher, am Inlandmarkt als Nachfrage wirksam werdender Kaufkraft entsprechen den drei Summanden-Gruppen I, II, III, in die wir (vgl. oben) die erste Kreislaufgleichung eingeteilt haben. Die gesamte, am Inlandmarkt nachfragewirksame zusätzliche Kaufkraft – nicht mehr, aber auch nicht weniger – schlägt sich als Gewinne bei den Unternehmungen nieder. Auf welchem der drei Wege sie entsteht, ist in der kurzen Periode gleichgültig, nicht aber im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung im Zeitablauf.

Die Geld- und Kreditschöpfungsakte nach II und III wiederholen sich von Jahr zu Jahr, ohne daß ihnen mit Notwendigkeit Akte der Geldstilllegung nachfolgen müßten. Die geschöpften Geldsummen verbleiben also im Kreislauf, kumulieren sich von Jahr zu Jahr und lösen dadurch eine andauernde inflatorische Preisentwicklung aus. Anders bei der Kaufkrafteinschleusung nach I. Wenn die Unternehmer ihre Investitionen partiell durch Bankkredite vorfinanzieren, so müssen sie diese kurzfristig (z. B. innerhalb Jahresfrist) wieder zurückzahlen (oder unter Verschuldung an Sparer konsolidieren). Zur Abdeckung der aus Kreditschöpfung stammenden Kredite sind die Unternehmer (in ihrer Gesamtheit) aber auch imstande, denn binnen Jahresfrist fließt ihnen ja auch eine Gewinnsumme von genau gleicher Größe zu: $J - D - S$. Dieser Teil der Gewinnsumme Q fließt also beständig zwischen Unternehmungen und Banken hin und her, hinterläßt bei jedem Umlauf Gewinn, der jedoch alsbald zur Kredittilgung verwendet, in der nächsten Periode aber von den Banken erneut an investierende Unternehmer ausgeliehen wird. Dieser Teil zusätzlicher Kaufkraft läuft also nur um, er kumuliert sich nicht und hat daher keinen inflationären Effekt.

Der beschriebene Vorgang ist derselbe, der gemeinhin als »Selbstfinanzierung« bezeichnet und oft sehr schief beurteilt wird. Ein Unterschied besteht nur im Hinblick auf die zeitliche Reihenfolge der Ereignisse. Aus der Sicht der einzelnen Unternehmung sieht es so aus, als entstände zuerst ein Gewinn (in barem Geld), der dann in einem zweiten Akt zur Selbstfinanzierung neuer Investitionen verwendet wird. Erst die makroökonomische Betrachtung enthüllt den wahren Sachverhalt: die Kreditaufnahme (zur Investitionsfinanzierung) *zeugt* den Gewinn, der dann sofort zur Kredittilgung verwendet wird. Hier wird auch klar – was im Vorigen behauptet aber noch nicht bewiesen wurde –, daß Unternehmergewinn größtenteils gar nicht in barem Geld, sondern in Form eines Zuwachses an Betriebsvermögen anfällt.

Daß die Entstehungsursachen II und III des Unternehmergewinns eine inflatorische Preisentwicklung auslösen, ist höchst unerwünscht und widerspricht den Forderungen rationaler Wirtschaftspolitik, die im Stabilitätsgesetz kodifiziert sind. Was ist zu tun? Nun, man könnte eine Wirtschafts-, Finanz- und Konjunkturpolitik treiben, die dafür sorgt, daß die Teilsummen II und III der ersten Kreislaufgleichung je für sich gleich Null werden. Bei II hieße das: ausgeglichener Staatshaushalt; Bund, Länder und Gemeinden geben nicht mehr aus als sie einnehmen. Bei III ist die Reduktion auf Null schwieriger. Zwar kann der Gesetzgeber durch Auf- oder Abwertung (soweit internationale Währungsabkommen dies zulassen) dahin wirken, daß $X = M$ wird. Gegen die Launen spekulativen Auslandsgeldes (Hauptbestandteil von ΔG) ist noch kein systemkonformes Gegenmittel gefunden worden.

Aber es ist zur Erreichung des Zieles Geldwertstabilität (= stabiles Preisniveau) gar nicht nötig, daß die Teilsummen II und III je für sich gleich Null werden. Es genügt, wenn $II + III = 0$ ist. Wenn wir uns also – mit Rücksicht auf das Überleben der Exportindustrie oder zwecks konsequenter Erhaltung der Konvertibilität der Währungen oder aus Treue zu bestehenden internationalen Währungsabkommen – mit einer positiven Teilsumme III abfinden müssen, so können wir die daraus entspringenden Unheilwirkungen dadurch abwenden, daß wir die Teilsumme II in gleicher Höhe negativ werden lassen. Das heißt aber, daß der Staat weniger ausgibt als er einnimmt und den entstehenden Haushaltüberschuß bei der Bundesbank stilllegt! Aber eine solche rationale Haushaltspolitik dürfte unseren ausgabefreudigen Politikern in Bund, Ländern und Gemeinden nur äußerst schwer plausibel zu machen sein. Geldwertstabilität ist keine Utopie. Sie ist ein durchaus erreichbares Ziel. Was ihr entgegensteht, ist nur die unzureichende Information der Politiker, der Gewerkschaften, der Unternehmer. Am guten Willen dieser Entscheidungsträger wollen wir gar nicht erst zweifeln.

Wir beschließen diesen Abschnitt mit der nachdrücklichen Feststellung, daß die Größe Q der Unternehmergewinn-Summe durch Wirtschafts-, Finanz- und Konjunkturpolitik nachhaltig beeinflussbar ist. Denn mindestens 5 der 8 Summanden der ersten Kreislaufgleichung (vgl. Seite 244 f) sind der Beeinflussung durch »Globalsteuerung«, d. h. durch Wirtschafts-, Finanz- und Konjunkturpolitik zugänglich (D , A_{st} , T , X , M), zwei weitere in abgeschwächtem Maß (J , S). Und einer der wichtigsten Aktionsparameter der Globalsteuerung ist (neben der Lohnpolitik) die »richtige« Bemessung der Unternehmergewinn-Summe Q .

Eine notwendige, wenn auch noch nicht hinreichende Bedingung für die Geldwertstabilität haben wir bereits erörtert: $II + III = 0$. Einer weiteren notwendigen Bedingung muß sich – Tarifautonomie hin und her – die Lohnpolitik unterwerfen. Eine Erörterung dieses Zusammenhangs würde jedoch den Rahmen dieses Aufsatzes überschreiten.

Zum engeren Thema gehört jedoch die Frage: auf welche Höhe muß die Unternehmergewinn-Summe Q herauf- oder hinabmanipuliert werden, damit – neben Geldwertstabilität – auch die zweite fundamentale Forderung des wirtschaftlichen Gemeinwohls (eigentlich dem Range nach, sogar die erste) erfüllt wird, nämlich die Vollbeschäftigung. Dem Zusammenhang zwischen Gewinn und Beschäftigungsgrad ist der folgende Abschnitt gewidmet.

V. GEWINN UND VOLLBESCHÄFTIGUNG

Seitdem es Unternehmungen gibt, existieren Unternehmungen mit sehr verschiedenen Gewinnquoten (bezogen auf den Umsatz oder den Nettoproduktionswert) nebeneinander. Diese Unterschiedlichkeit der Gewinnlagen hat zahlreiche Gründe: verschieden große Unternehmertätigkeit, Standortvorteile und -nachteile, unterschiedliche Marktstellung im Sinne der Marktformenlehre u. v. a. Bei den Produktionsunternehmungen spielt das Alter der maschinellen Ausrüstung eine große Rolle. Da der technische Fortschritt rastlos voranschreitet, sind die brandneuen, gerade frisch investierten Produktionsanlagen in der Regel die wirtschaftlichsten, die kostengünstigsten. Mit fortschreitendem Alter werden sie, verglichen mit neueren, immer kostengünstiger, und schließlich erbringt ihr Ausstoß gar keinen Gewinn mehr. Wenn die Länge der Abschreibungsperiode richtig bemessen war, fällt dieser Zeitpunkt mit dem Ende der Abschreibungsperiode zusammen. Die Anlagen werden dann stillgelegt, evtl. verschrottet und durch neue, in denen der jüngste technische Fortschritt verkörpert ist, ersetzt. Damit schnell die Rentabilität der Anlage (gemessen am Gewinn) wieder in die Höhe.

Größere Unternehmungen betreiben mehrere Anlagen – meist verschiedenen Alters und folglich auch verschiedener Kostengünstigkeit – gleichzeitig nebeneinander. Wir wollen jedoch im folgenden annehmen, daß die Kostenrechnung für jede einzelne Anlage getrennt aufgemacht wird.

Wir suchen nach einer Meßzahl, die es uns ermöglicht, die jeweiligen Gewinnlagen aller Unternehmungen und aller Produktionsanlagen,

egal wie alt sie sind und welche Gutsart sie hervorbringen, miteinander zu vergleichen.

Dabei machen wir uns das Differentialgewinn-Theorem von *Hans Joachim Rüstow*⁵ zu eigen und wandeln es nur geringfügig ab. Der Verfasser erblickt in diesem Theorem einen der bedeutendsten Fortschritte der ökonomischen Theorie seit 20 Jahren. *Rüstow* benutzt als vergleichsfähige Meßzahl die Kosten/Erlös-Relation, also den Quotienten aus Kosten und Erlös. *Wir* wollen sowohl an den Kosten wie an den Erlösen den Geldwert der »Vorleistungen« (z. B. Material, bezogene Einbauteile u. ä.) abziehen. Das ergibt dann folgende Relation:

$$\frac{\text{Kosten} \text{ ./. Vorleistungen}}{\text{Erlös} \text{ ./. Vorleistungen}} = \frac{\text{Faktorkosten}}{\text{Nettoproduktionswert}}$$

Wir wollen diese Verhältniszahl abkürzend als F/N-Relation bezeichnen. Die Faktorkosten setzen sich aus den Arbeitskosten (Löhnen und Gehältern), den Kapitalkosten (Abschreibungen und Verzinsung) und den indirekten Steuern (z. B. Umsatz-Mehrwertsteuer) zusammen. Die F/N-Relation ist in der Regel ein echter Bruch (etwa zwischen 0,7 und 0,99), im Ausnahmefall eine Zahl etwas über 1. Eine F/N-Relation 0,9 bedeutet: die Anlage arbeitet mit einem Gewinn in Höhe von $1 - 0,9 = 10\%$ des Nettoproduktionswertes. Eine F/N-Relation 1 zeigt an, daß die Unternehmung bzw. Anlage gerade ohne Gewinn und ohne Verlust davonkommt. Eine F/N-Relation größer als 1 zeigt an: die Anlage arbeitet mit Verlust, sie ist unrentabel geworden.

Nun stellen wir uns vor, wir hätten für alle Unternehmungen (bzw. Produktionsanlagen) der Volkswirtschaft die F/N-Relation errechnet und ihren Nettoproduktionswert ermittelt. Wir denken uns diese beiden Zahlenwerte je Anlage nach steigender F/N-Relation sortiert und in eine Liste eingetragen. Die Summe aller Nettoproduktionswerte (zuzüglich den Personalausgaben des Staates, die quasi den »Nettoproduktionswert« der Staatsleistungen versinnbildeln) ergibt bekanntlich das Brutto-Inlandprodukt.

Die Aussagen der so erhaltenen Zahlentafel wollen wir in einem Diagramm (dem »Rüstow-Diagramm«) veranschaulichen. Dabei machen wir die zusätzlichen Annahmen, daß im Zeitpunkt der Erhebung gerade Vollbeschäftigung geherrscht und kurz vorher eine neue Lohntarifver-

⁵ Vgl. *Schreiber, W.*: Der Beitrag H. J. Rüstows zur ökonomischen Theorie. – In der ZS Ifo-Studien, 16. Jg. 1970, Heft 1/2. S. 1. Ferner auch *Rüstow, H. J.*: Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Unternehmergewinns. Eine Differentialgewinn-Theorie, in: Festschrift für Wilfrid Schreiber, Berlin 1969.

handlung (gleichzeitig für alle Tarifbereiche der BRD) stattgefunden hat. Bestände die Volkswirtschaft aus nur fünf Unternehmungen (bzw. Anlagen), so erhielten wir ein Rüstow-Diagramm in der Art von Bild 1.

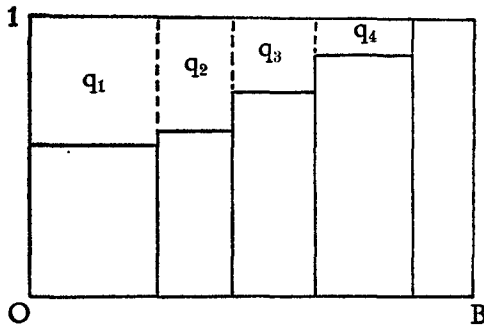


Bild 1

Berücksichtigen wir – der Wirklichkeit gemäß –, daß es in der BRD hunderttausende von Unternehmungen (Anlagen) gibt, so entspräche das Rüstow-Diagramm etwa unserem Bild 2.

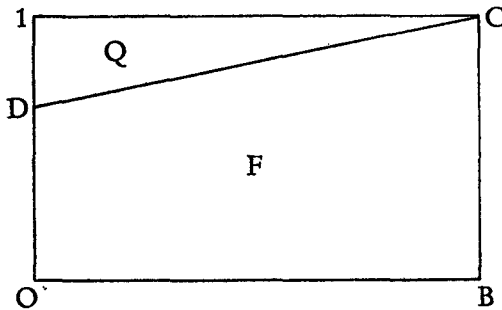


Bild 2

Hier konnten wir die Abszisse OB nicht mehr in die Nettoproduktionswerte aller Unternehmungen aufteilen, und wir haben die F/N-Linie, die ja in Wirklichkeit eine ansteigende Treppe mit verschiedenen hohen Stufen ist (vgl. Bild 1), zur Vereinfachung als ansteigende Gerade gezeichnet. (Es könnte auch eine stetig ansteigende Kurve mit Wendepunkten sein).

Das untere Trapez OBCD bezeichnet die gesamten Faktorkosten, die ja zugleich Faktoreinkommen sind: Arbeitslohn und Zinsen. Das obere Dreieck CD1 versinnbildet die Unternehmerngewinn-Summe; sein

Flächeninhalt ist gleich Q . Die Abszisse OB , aber auch das ganze Rechteck $OBC1$, das ja die Höhe 1 hat, stellt das Bruttoinlandprodukt dar (bis auf die nicht mit eingezeichnete Säule »Personalausgaben des Staates«). Die gewinnstarken Unternehmungen (bzw. Anlagen) sind ganz links (bei 0) angeordnet. Die Grenzünternehmungen mit geringem oder fehlendem Gewinn stehen ganz rechts bei B .

Das Diagramm Bild 2 stellt offenkundig einen recht glücklichen Zustand der Volkswirtschaft dar. Die durch die erste Kreislaufgleichung determinierte Gewinnsumme Q reicht gerade aus, um alle Unternehmungen – bis auf die letzte Grenzünternehmung, deren F/N -Relation genau gleich 1 ist – mit Gewinn zu versorgen. Es hat somit keine Unternehmung Anlaß, ihre Produktion einzuschränken oder gar ganz aus dem Markt auszuschneiden: es herrscht Vollbeschäftigung. Wir bezeichnen daher die Unternehmerngewinnsumme $DC1$ als Q_{soll} .

Wenn jedoch die 8 Summanden der ersten Kreislaufgleichung eine Gewinnsumme determinieren, die kleiner ist als Q_{soll} , so ergibt sich ein ganz anderes Bild (Bild 3).

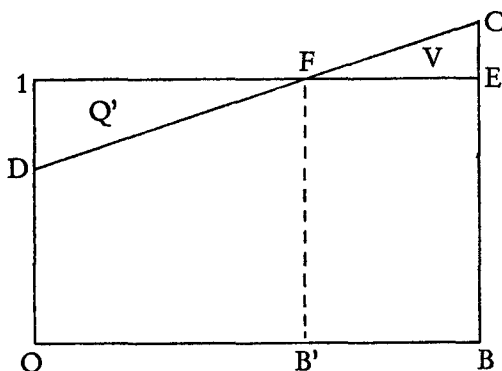


Bild 3

Die »zu kleine« Gewinnsumme $Q (= Q' - V)$ reicht nun nicht mehr aus, um alle Unternehmungen mit Gewinn zu versorgen. Die Unternehmungen zwischen B' und B erleiden Verlust, was sie, wenn dieser Zustand anhält, dazu veranlassen wird, ihre Produktion einzuschränken und Arbeitnehmer zu entlassen: die Arbeitnehmer der Unternehmungen B' bis B werden arbeitslos, bestenfalls auf Kurzarbeit gesetzt. Das Bruttoinlandprodukt schrumpft von OB auf OB' . Dann heißt es mit Recht: die Konjunkturpolitik hat versagt, es hat an »Globalsteuerung« gemangelt.

Betrachten wir aber auch noch den Fall, daß die Summanden der Kreislaufgleichung eine Gewinnsumme determinieren, die größer ist als Q_{soll} (Bild 4).

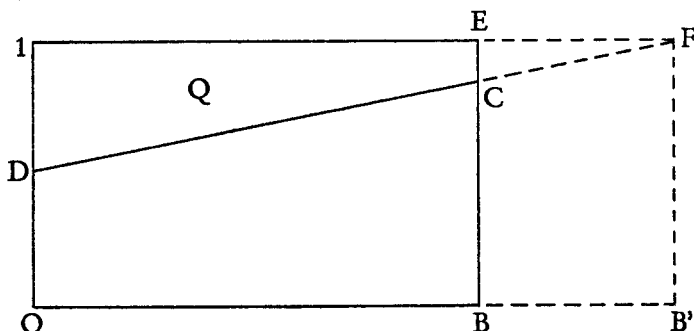


Bild 4

In diesem Fall erzielt auch die Grenzunternehmung (bei B) noch positiven Gewinn, alle übrigen entsprechend höhere Gewinne. Dies kann die Unternehmer leicht dazu veranlassen, ältere, stillgelegte, aber noch betriebsfähige Anlagen, die bei $Q = Q_{\text{soll}}$ unrentabel wären, nun aber wieder rentabel geworden sind, erneut in Betrieb zu setzen, um auch noch das kleine Gewinndreieck CFE im gestrichelten Teil von Bild 4 mitzunehmen. Das Bruttoinlandprodukt erhöht sich dadurch auf OB' . Die Inbetriebnahme der Anlagen BB' ist aber, da ja (nach Voraussetzung) schon bei B nationale Vollbeschäftigung herrscht, nur dann möglich, wenn es den Unternehmern (z. B. durch verlockendes Lohnangebot) gelingt, weitere, bisher latente Arbeitskraftreserven zu mobilisieren oder Gastarbeiter aus dem Ausland anzuwerben. Die hohe Zahl der in der BRD beschäftigten Gastarbeiter ist gewiß durch den Umstand mit bedingt worden, daß die Konjunkturlage der BRD zeitweilig der in Bild 4 dargestellten geglichen hat.

Wir kommen zu dem wichtigen Schluß: eine Gewinnsumme von bestimmter Höhe ($Q = Q_{\text{soll}}$) ist unabdingbar notwendig, um die Vollbeschäftigung zu erreichen und auf Dauer zu erhalten. Sie darf nicht kleiner sein, sonst entsteht Arbeitslosigkeit. Sie braucht aber auch nicht größer zu sein. Ist sie (etwas) größer, so entsteht eine soziale Lage, die auch noch ihre Vorzüge hat:

1. Die menschliche Arbeit ist – wie es Logik und Ethik eigentlich erfordern – zum kostbaren, knappen, umworbenen und stets verwertbaren Gut geworden, zum Vorteil des Sozialprestiges des Erwerbstyps Arbeitnehmer.

2. Die Unternehmer verspüren starke Investitionsneigung, denn diese orientiert sich ja stets an Gewinnerwartungen. Hohe Investitionen beschleunigen aber das wirtschaftliche Wachstum.

3. Wenn auch die Grenzünternehmer noch positiven Gewinn erzielen (CE in Bild 4), so steckt darin eine gewisse Garantie für die Stetigkeit der Beschäftigung. Kleine Konjunkturrückschläge, die auch die beste Globalsteuerung nicht ganz vermeiden kann, führen nicht sofort zum Beschäftigungsrückgang.

VI. GEWINNE UND LÖHNE

Das Rüstow-Diagramm ist ein Augenblicksbild, sozusagen eine Momentaufnahme der Konjunkturlage. Einen gewissen Einblick in den Prozeß des wirtschaftlichen Wachstums können wir uns jedoch verschaffen, wenn wir die Rüstow-Diagramme von zwei Zeitpunkten, die um 1 Periode (z. B. 1 Jahr) auseinanderliegen, in *einem* Bild vereinigen.

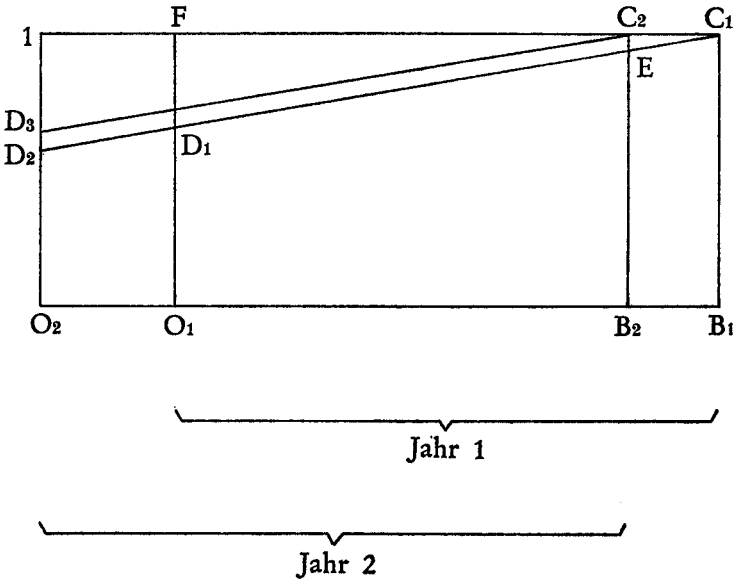


Bild 5

In Bild 5 bezeichnet das Rechteck $O_1B_1C_1F$ das Bruttoinlandprodukt zu Anfang des Jahres 1 (wie in Bild 2). Im Verlauf des Jahres 1 werden jedoch ältere, bis dahin voll abgeschriebene Anlagen am rechten Rand

des Rechtecks (zwischen B_2 und B_1) stillgelegt oder verschrottet. Dafür kommen neue und – wegen des inzwischen erreichten technischen Fortschritts – kostengünstigere Anlagen hinzu. Da sie kostengünstiger sind als alle vorhandenen, müssen wir sie ganz links anordnen: zwischen O_1 und O_2 . Mit fortschreitender Entwicklung verschiebt sich unser Rechteck immer weiter nach links. Solange die bisherigen Lohnsätze gelten, dürfen wir die Kurve der F/N-Relation im Bereich O_1B_2 in alter Lage bestehen lassen; für die neu investierten Anlagen O_1O_2 gewinnen wir die F/N-Kurve einfach durch Verlängerung der alten über D_1 hinaus bis D_2 .

Jetzt erzielt aber auch der Grenzbetrieb bei B_2 einen namhaften Gewinn. Seine F/N-Relation ist weitaus kleiner als 1 ($B_2E < B_2C_2$). Nach unserer vereinfachenden Voraussetzung findet am Anfang jedes Jahres, also auch wieder zu Anfang des Jahres 2, eine neue Lohnverhandlung statt, die – wie bei wachsendem Sozialprodukt angemessen – zu höheren Löhnen führt. Höhere Löhne erhöhen aber die Arbeitskosten und verschieben dadurch die F/N-Kurve nach oben: aus der Lage D_2E in die Lage D_3C_2 . Da C_2 der Eckpunkt des neuen Rechtecks $O_2B_2C_2$ 1 ist (wie ja auch C_1 Eckpunkt des alten Rechtecks $O_1B_1C_1F$ war), hat das Gewinn-dreieck D_3C_2 1 wieder gerade den Flächeninhalt Q_{soll} , d. h. die Vollbeschäftigung bleibt erhalten. Ob die Lohnerhöhung um die Quote $EC_2 : B_2E$ auch mit dem zweiten Postulat des gleichgewichtigen Wachstums, nämlich mit der Forderung nach stabilem Geldwert (konstantem Preisindex) verträglich ist, kann aus dem Rüstow-Diagramm nicht abgelesen werden. (Um die gleichgewichtige, stabilitätsgetreue Lohnwachstumsrate herauszufinden, müssten wir die zweite Kreislaufgleichung heranziehen; indes liegt dieses Problem weit jenseits der Grenzen unseres Themas.)

Das Fazit: durch den im Lauf des Jahres 1 kraft neuer Investitionen erreichten Zuwachs der Arbeitsproduktivität ist das ursprüngliche Gewinn-dreieck D_1C_1F zum Gewinn-Trapez D_2EC_2 1 angeschwollen, die Gewinnsumme Q also über ihren Sollwert hinausgewachsen. Die zu Anfang des Jahres 2 stattfindende Lohnerhöhung hat die Steuerungsfunktion, das Gewinntrapez wieder auf ein Gewinn-dreieck (D_3C_2 1) schrumpfen zu lassen, den Gewinn also wieder auf die Höhe Q_{soll} zu reduzieren.

Damit haben wir den Beweis für eine weiter oben aufgestellte These erbracht: die Gewinnsteigerungen von heute sind die Lohnerhöhungen von morgen.

VII. GEWINNE ALS INDIKATOREN DER PRODUKTIONSLENKUNG

Aus den Produktivkräften, die der Volkswirtschaft in einer gegebenen Periode – z. B. in diesem Jahr – zur Verfügung stehen, lassen sich die verschiedensten Güterarten in den verschiedensten Mengen herauswirtschaften. Aber nur eine ganz bestimmte Zusammensetzung des Sozialprodukts aus bestimmten Gütern in bestimmten Mengen ist optimal, d. h. imstande, die Bedürfnisse der Gesellschaft und jedes Einzelnen im höchstmöglichen Grade zu befriedigen. Wie tastet sich die Wirtschaft an diese optimale Zusammensetzung des Sozialprodukts heran? Das ist das Problem der Produktionslenkung.

Die Zentralverwaltungs-Wirtschaften der kommunistischen Länder, in der die Produktionslenkung durch einen auf höchster Ebene beschlossenen »Plan« bestimmt wird, haben mit diesem Problem bis jetzt immer ihre liebe Not gehabt.

Für eine zentralistische Bürokratie ist es verteuftelt schwer, die Bedürfnisse der Bevölkerung und die zu ihrer Befriedigung nötigen optimalen Gütermengen richtig vorzuschätzen, die vorhandenen begrenzten Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) auf die sparsamste Weise zu kombinieren und ihre Einsätze mit den Sollwerten des Produktionsplans abzustimmen. Immer ging etwas schief. Von der einen Gutsart wurde relativ zu wenig produziert (Käuferschlangen vor den Geschäften, das Schild »Zur Zeit nicht vorrätig«), von andern Gutsarten relativ zu viel (unverkäufliche Lagerbestände).

In der Marktwirtschaft löst sich das Problem der Produktionslenkung quasi von selbst, nämlich kraft der spontanen Initiative von hunderttausend Unternehmern, die ohne jeden Befehl von oben, allein unter dem Impuls ihres Selbstinteresses, jede Marktlücke sofort entdecken, um sie alsbald zu schließen, und in ihrer Gesamtheit den gegebenen Bestand an Produktionsfaktoren in das optimale Sortiment von Fertigungsgütern transformieren, – nämlich in *das* Sortiment, das die Käufer begehren, und das ihnen die höchstmögliche Bedürfnisbefriedigung verschafft. Zu diesem Verhalten sind die Unternehmer imstande, weil der Markt ihnen die entsprechenden Verhaltens-Signale gibt: an dem größeren oder kleineren *Gewinn*, den sie erzielen, an dem kleineren oder größeren *Verlust*, den sie erleiden, lesen die Unternehmer ab, ob die Gesellschaft (die Gesamtheit der Käufer und Verbraucher) von dem Gut, das sie anbieten, mehr oder weniger begehrt als sie anbieten. Und dann veranlaßt sie ihr Gewinnstreben (bzw. ihre Abneigung gegen Verluste), diesem Käufer-Plebiszit zu gehorchen, d. h. in der Folge das

betreffende Gut in größerer oder kleinerer Menge zu produzieren und anzubieten.

VIII. GEWINNSUMME UND GLOBALSTEUERUNG DER WIRTSCHAFT

In der Sicht des *Rüstow'schen* Theorems wird die Unternehmerngewinnsumme Q zum wichtigsten Indikator der Konjunkturpolitik. Die Aufgabe der Konjunkturpolitik besteht darin, dafür zu sorgen, daß die jeweilige Gewinnsumme Q in jeder Periode mit der erwünschten Gewinnsumme Q_{soll} übereinstimmt, durch welche die beiden Gemeinwohlpostulate »Vollbeschäftigung« und »stabiler Geldwert« erfüllt werden. Ansatzpunkte der Konjunkturpolitik sind die 8 Summanden der ersten Kreislaufgleichung (s. S. 244 f), die in ihrem Zusammenwirken mit dem Lohnniveau die Größe der effektiven Gewinnsumme Q determinieren, und die – wie wir sahen – allesamt durch steuernde Eingriffe (d. h. durch politische Entscheidungen und durch Setzung bestimmter Verhaltensanreize) manipuliert werden können. Die viel erörterte »Globalsteuerung« der Wirtschaft ist im Grunde nur ein Synonym, ein anderer Ausdruck für stabilitätsbewusste Konjunkturpolitik. Ohne jenes Mindestmaß an Globalsteuerung, das die effektive Gewinnsumme Q_{ist} ständig auf die Höhe Q_{soll} einreguliert, ist rationale Marktwirtschaft schlechterdings undenkbar. Diese Notwendigkeit der Globalsteuerung hat die paläoliberalen Doktrin noch nicht erkannt, und auch manchen Neoliberalen fällt es offenkundig noch schwer, sie anzuerkennen. Ganz von selber bringt der Marktprozeß weder die dauerhafte Vollbeschäftigung noch den stabilen Geldwert zustande.

Dabei kann sich die Globalsteuerung darauf beschränken, auf die makroökonomischen Größen des Kreislaufs (und auf das Lohnniveau) einzuwirken. Der Eingriffe in individuelle Unternehmer- oder Käufer-Entscheidungen bedarf sie nicht. »Soviel Freiheit wie möglich, soviel Steuerung wie nötig«: das ist aufgeklärte Marktwirtschaft.

So einfach und problemlos die Aufgabe der Globalsteuerung in theoretischer Sicht erscheinen mag – so schwierig und kompliziert ist ihre Handhabung in der Praxis. Noch haben wir längst nicht alle notwendigen Instrumente der Globalsteuerung beisammen. Noch haben die Verantwortlichen der Konjunkturpolitik (Parlamente, Regierungen, Verbände) die hohe Kunst der Globalsteuerung nicht in ausreichendem Maße erlernt. Das haben uns die wirtschaftspolitischen Fehlschläge der letzten 6 Jahre nur allzu deutlich zum Bewußtsein gebracht.