

Macht oder ökonomisches Gesetz

Gliederung:

- 1. Historische Einführung**
- 2. Wettbewerb versus Monopol**
- 3. Die Marktmorphologie**
- 4. Die Rolle der Eigentumsordnung**
- 5. Die Betriebsordnung**
- 6. Wirtschaftliches versus politisches Kalkül**
- 7. Direkte versus repräsentative Demokratie**
- 8. Streik und andere Privilegien**
- 9. Wohlfahrtstheoretische Überlegungen**

1. Historische Einführung

Eugen von Böhm-Bawerk wandte sich im Jahre 1914 in seinem berühmten Aufsatz ‚Macht oder ökonomisches Gesetz‘ gegen die vor allem von Mikhail I. Tugan-Baranovsky und anderen vertretenen These, dass die Lohnbildung nicht vom Verhältnis von Angebot und Nachfrage, sondern allein von Machtfaktoren bestimmt werde.

Schon vor Tugan-Baranovsky war diese These vom Einfluss der Macht auf die Lohnbildung wiederholt formuliert worden. Einer der ersten Vertreter lohnbezogener Machttheorien war J. Sismonde de Simondi. Würde der Arbeitsmarkt sich selbst überlassen, so werde stets ein politischer Druck auf die Löhne ausgeübt. Der Arbeitnehmer bringe nämlich nicht die gleichen Startbedingungen wie die Unternehmer mit sich. Ähnliche Überlegungen finden sich aber auch bei Johann K. Rodbertus, Ludwig Joseph Brentano, Wilhelm Lexis, Adolf Wagner, Karl Diehl und Sidney James und Beatrice Webb.

Die wohl radikalste Variante dieser Vorstellungen wurde jedoch von Mikhail I. Tugan-Baranovsky vorgetragen. Er lehnte es strikt ab, den Lohn als Wertphänomen zu verstehen. Für ihn ist der Lohn keine wirtschaftliche, sondern eine soziale und politische Kategorie. Die Lohnhöhe hänge nämlich nicht von dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage ab, sondern werde durch die jeweiligen sozialen Machtverhältnisse bestimmt.

Tugan-Baranovsky räumte allerdings ein, dass die wirtschaftlichen Verhältnisse insoweit einen Einfluss ausüben könnten, als einerseits in der Produktivität der Arbeit eine obere Grenze für die Lohnhöhe liege und als der Lohnsatz nicht unter das Existenzminimum der Arbeitnehmer sinken könne.

Gegen diese Auffassungen formulierte Böhm-Bawerk die These, dass sich langfristig auch dort, wo äußerlich Machteinflüsse sichtbar würden, das ökonomische Gesetz durchsetze. Er begründete diese These wie folgt. Wenn es den Gewerkschaften kurzfristig gelungen sei, durch Androhung oder Durchführung von Streiks einen Lohnsatz zu erzwingen, der über dem Niveau liege, das der Markt erlaube – d. h. über der Grenzproduktivität der Arbeit – so würden die Unternehmer auf lange Sicht Arbeit durch Kapital substituieren und das Kapital aus den betreffenden Wirtschaftszweigen abziehen, um es in anderen – von dieser Lohnerhöhung nicht betroffenen – Branchen zu investieren.

Die Nachfrage nach Arbeit sinke im Zuge dieser Strukturverschiebungen und die Arbeitnehmer würden sich nun gezwungen sehen, ihre Arbeitskraft wiederum zu einem niedrigeren Lohn anzubieten. Der Lohnsatz würde sich so langfristig auf das Niveau einstellen, das der Markt – die wirtschaftlichen Verhältnisse – bestimmen würden.

Böhm-Bawerk machte allerdings in zweierlei Hinsicht gewisse Zugeständnisse an die Machttheorie des Lohnes. Er räumte ein, dass es den Gewerkschaften gelingen könne, durch Streikandrohungen kurzfristig den Lohnsatz über das Niveau eines Gleichgewichtslohnes anzuheben. Langfristig würde jedoch diese Lohnerhöhung – wie gezeigt – wiederum zurückgenommen. Damit war anerkannt, dass sich die Gewerkschaften einen – wenn auch nur einmaligen und nicht anhaltenden – Lohnvorsprung erkämpfen könnten.

Ein zweites Zugeständnis von Böhm-Bawerk an die Machttheorie des Lohnes bestand darin: Er räumte ein, dass Machtfaktoren dann durchaus auch einen langfristigen und endgültigen Einfluss auf die Lohnhöhe gewinnen könnten, sofern sich diese Machtverhältnisse auf die wirtschaftlichen Fak-

toren selbst auswirken würden. Auf diese Weise gingen diese Faktoren in die Bestimmungsgründe von Angebot und Nachfrage ein.

Durch diese Zugeständnisse wurde jedoch die Position von Böhm-Bawerk stark aufgeweicht. Im Streit zwischen Böhm-Bawerk und Tugan-Baranovsky sind zwei Fragen zu unterscheiden: Was sind die unmittelbaren Bestimmungsgründe des Lohnes und was bestimmt letzten Endes die Lohnhöhe. Die erste Frage bezieht sich auf den Modus procedendi der Lohnbildung, also auf das jeweils angewandte Kalkül, die zweite Frage auf das Problem, welche Faktoren letzten Endes die Lohnhöhe beeinflussen.

Böhm-Bawerks Hauptaugenmerk war auf die erste Frage, also auf den Modus procedendi gerichtet. Er versuchte aufzuzeigen, dass der Lohnsatz vom Verlauf der Angebots- und Nachfragekurve des Arbeitsmarktes abhängt und dass nur solche Faktoren die Lohnhöhe bestimmen, welche auf die Lage dieser beiden Kurven Einfluss nehmen.

Tugan-Baranovsky hingegen war an der zweiten Frage interessiert, ihm ging es darum, nachzuweisen, dass die sozialen und politischen Machtverhältnisse die letztlichen Faktoren seien, welche die Lohnhöhe bestimmen.

Dem äußeren Anschein nach ging Böhm-Bawerk als Sieger aus dieser Debatte heraus. Er konnte aufzeigen, dass auch durch Machteinsatz erzwungene Lohnsteigerungen langfristig wiederum zurückgenommen werden müssen, da sich auf lange Sicht die Marktposition der Arbeitnehmer im Zuge der Mechanisierung der Produktion verschlechtert. In Hinsicht auf die letztlichen Bestimmungsgründe der Lohnbildung entsprach die These Böhm-Bawerks eher der Realität als die Thesen von Tugan-Baranovsky.

Diese Feststellung gilt jedoch nicht unbedingt im Hinblick auf die Frage nach dem Modus procedendi der Lohnbildung. Löhne werden nun einmal in unserer Gesellschaft vorwiegend in Tarifverhandlungen festgelegt. Die Tarifpartner folgen jedoch – wie wir weiter unten zeigen werden – eher einem politischen als einem wirtschaftlichen Kalkül. Das Kalkül der Tarifpartner – vor allem der Gewerkschaften – wird nicht nur an wirtschaftlichen, sondern auch an politischen Größen ausgerichtet. Wir müssen deshalb die These Böhm-Bawerks sozusagen auf den Kopf stellen: Die wirtschaftlichen Größen können sich innerhalb der Lohnbildung nur soweit auswirken, als sie in das politisch ausgerichtete Kalkül der Tarifpartner eingehen.

Wären die wirtschaftlichen Größen die alleinigen endgültigen Bestimmungsgründe der Lohnhöhe, so wäre die Frage, ob die Löhne in einem mehr wirtschaftlichen oder politischen Kalkül festgelegt werden, rein aka-

demischer Natur. Wir müssten zu dem gleichen Ergebnis kommen, unabhängig davon, ob wir eine Tarifverhandlung im Rahmen eines wirtschaftlichen oder eines politischen Modells nachzubilden versuchten.

Wir haben indessen davon auszugehen, dass die Lohnhöhe letztlich auch von anderen Faktoren bestimmt wird als den wirtschaftlichen Faktoren. In diesem Falle wird jedoch der Modus procedendi der Lohnbildung zu einem Problem. Es kommt nun in der Tat darauf an, wie die einzelnen letztlichen Bestimmungsfaktoren kanalisiert werden – innerhalb eines mehr wirtschaftlichen oder mehr politischen Kalkül –, welches Gewicht also den wirtschaftlichen Faktoren bei der Lohnbildung zukommt.

Schließlich gilt es ein letztes zu beachten. Wir haben zwischen der Frage, wie die Bildung des Lohnes tatsächlich abläuft, von der ganz anderen Frage zu unterscheiden, welcher Lohnsatz denn eine optimale Lösung darstellt. Bei der Frage nach Macht oder ökonomischem Gesetz ging es den Neoklassikern oftmals nicht nur um die Frage, wie der Lohnprozess tatsächlich abläuft, sondern um die ganz andere Frage, welche Bestimmungsgründe in die Lohnhöhe eingehen sollten, um eine möglichst effiziente und faire Ausrichtung der Produktion an den Bedürfnissen der Konsumenten zu erreichen. Wir werden uns im letzten Abschnitt dieses Artikels noch ausführlich mit dieser bewertenden Fragestellung befassen.

2. Wettbewerb versus Monopol

Wie viel Marktmacht ein Marktpartner ausüben kann, hängt entscheidend davon ab, ob Wettbewerb herrscht und welche Art von Wettbewerb vorliegt. Die Macht eines Partners lässt sich hierbei einmal daran messen, wie weit er seine eigenen Ziele realisieren kann, zum anderen aber auch daran, wieweit er Einfluss auf das Verhalten seiner Marktpartner gewinnen kann. Beide Faktoren hängen natürlich miteinander zusammen, sie sind nur zwei Seiten einer Gegebenheit. Wenn jemand Macht über einen anderen besitzt, engt er damit auch in der Regel den Freiheitsspielraum dieses anderen ein.

Der Wettbewerb kann nun sehr unterschiedlich ausgestaltet sein. Nehmen wir das Beispiel einer vollständigen und vollkommenen Konkurrenz auf beiden Marktseiten. Der Begriff ‚vollständig‘ verweist auf die Marktmorphologie: Auf beiden Marktseiten teilt sich eine sehr große Anzahl von Personen in das Angebot bzw. in die Nachfrage eines betreffenden Gutes, für jeden Partner gilt hierbei, dass sein eigenes Angebot bzw. seine eigene Nachfrage verschwindend klein ist im Vergleich zum Gesamtangebot bzw. zur Gesamtnachfrage. Die Folge hiervon ist, dass kein Marktpartner damit

rechnen kann, dass er durch seine Aktionen die gesamte Gütermenge und damit auch den Preis dieses Gutes spürbar beeinflussen kann.

Die Annahme vollkommener Märkte impliziert zusätzlich, dass sich die von den einzelnen Anbietern angebotenen Güter in ihrer Qualität vollkommen gleichen, sie sind homogen. Und diese Eigenschaft führt dazu, dass der Versuch, den Preis auch nur minimal zu erhöhen, automatisch zur Folge hätte, dass fast alle Nachfrager zu den Konkurrenten abwandern würden.

Umgekehrt gilt, dass auch nur eine minimale Reduzierung im Preis zur Folge hätte, dass fast alle Käufer dieses Marktes zu diesem Produzenten überlaufen und dass aus diesen Gründen der Preis wiederum angehoben werden müsste, da ja annahmegemäß der einzelne Anbieter nicht in der Lage ist, die gesamte Nachfrage des Marktes zu befriedigen.

Auch hat der einzelne Anbieter als Wettbewerber gar kein Interesse, den Preis anzuheben. Er betätigt sich in dieser Situation als Mengenanpasser, er weitet sein Angebot solange aus, als die Grenzkosten noch geringer ausfallen als der Preis. Ist eine Gütermenge erreicht, bei welcher der von außen vorgegebene Preis gerade den Grenzkosten entspricht, kann der Gewinn des Unternehmers durch eine weitere Ausweitung der Produktion auch nicht mehr erhöht werden, der Gewinn ist bereits maximiert. Wir unterstellen hierbei stillschweigend, dass die Grenzkosten mit wachsender Produktion (zumindest ab einer bestimmten Produktionsmenge) ansteigen.

Hier ist die Macht des einzelnen Marktpartners extrem gering, kein Anbieter und kein Nachfrager besitzt die Macht, den Konkurrenten oder auch den Kunden oder Lieferanten zu beeinflussen. Die Macht ist sozusagen atomisiert, d. h. gleichmäßig verteilt. Jeder Marktpartner handelt entsprechend seiner Reaktionskurve, der Anbieter entsprechend der von der Grenzkostenkurve abgeleiteten Angebotskurve, der Nachfrager entsprechend der aus der Grenznutzenkurve abgeleiteten Nachfragekurve.

Ein Gegenpol zu dieser Wettbewerbssituation ist dann gegeben, wenn der Marktpartner die Position einer Optionsfixierung einnimmt. Hier bestimmt der Optionsfixierer sowohl die genaue Menge wie auch den Preis. Ist der Anbieter der Optionsfixierer, so stellt er den Nachfragenden vor die Option, entweder in das Angebot einer bestimmten Menge und eines bestimmten Preises einzuwilligen oder ganz vom Kauf zurückzutreten. Die konjekturale (d. h. vom Anbieter unterstellte) Kurve des durchschnittlichen Nutzens stellt hierbei die Bezugskurve des Anbieters dar.

Die konjekturale Nutzenkurve gibt an, bei welchen Kombinationen von Preis und Menge der Nachfrager keinen zusätzlichen Nutzengewinn er-

fährt, also gerade noch am Kauf dieses Gutes interessiert ist. Der Anbieter kann also damit rechnen, dass bei Angeboten, welche auf dieser Durchschnittsnutzenkurve liegen, der Nachfrager ‚bei der Stange bleibt‘, der Anbieter wird sich die Kombination auf dieser Kurve heraussuchen, bei welcher er selbst seinen Gewinn maximiert. Hier besitzt der Anbieter die höchstmögliche Macht, während der Nachfrager völlig machtlos ist. Analoge Überlegungen gelten mutatis mutandis für den Fall, dass der Nachfrager über eine Optionsfixierungsmacht verfügt.

Zwischen diesen beiden Extremsituationen liegen die monopolistischen und oligopolistischen Marktformen. Das Angebotsmonopol, welches dadurch ausgezeichnet ist, dass auf der Angebotsseite nur ein Anbieter, auf der Nachfrageseite hingegen eine Vielzahl kleiner Nachfrager vorhanden sind, bringt dem Anbieter Marktmacht, insofern er das Gesamtangebot kontrolliert und gleichzeitig über Kenntnisse darüber verfügt, wie die Nachfrager auf Preisvariationen reagieren.

Die Bezugskurve des Monopolisten auf der Angebotsseite ist also die konjekturale Nachfragekurve. Diese Verhaltensweisen führen dazu, dass der Anbieter die Macht hat, durch Verknappung des Angebotes gegenüber dem Zustand bei vollständiger Konkurrenz die Bereitschaft der Nachfrager hervorzurufen, einen Preis zu akzeptieren, der über dem Konkurrenzpreis liegt. Dem Nachfrager verbleibt zumindest die Freiheit, selbst zu bestimmen, welche Gütermenge er bei dem vom Monopolisten gesetzten Preis nachfragen möchte, und dies ist natürlich eine bedeutend höhere Freiheit als bei Anwendung einer Optionsfixierung von Seiten des Anbieters. Analoge Überlegungen gelten mutatis mutandis wiederum für eine Monopolsituation auf der Nachfrageseite.

Die Machtposition eines Oligopolisten auf der Angebotsseite ist gegenüber der Position des Monopolisten insoweit etwas eingeschränkt, als der Oligopolist bei seiner Preis- oder Mengenpolitik nicht nur die Reaktionen der Marktgegenseite, sondern darüber hinaus auch die Reaktionen der Mitkonkurrenten berücksichtigen muss. Zwar kann er immer noch den Preis oder die Menge autonom bestimmen, der Handlungsspielraum für Gewinnsteigerungen ist jedoch gegenüber der Monopolsituation stark eingeschränkt. Dies bedeutet gleichzeitig, dass auch der Freiheitsspielraum des Nachfragers (der Marktgegenseite) gegenüber dem Monopol etwas größer ausfällt, immerhin hat z. B. der Nachfrager die Möglichkeit, zwischen mehreren Anbietern zu wählen.

Wettbewerb und Marktmacht werden jedoch nicht nur durch die reine Morphologie der Märkte bestimmt; es ist nicht nur die Anzahl und die relative Größe der Marktpartner, die darüber entscheiden, wie die Macht auf

den Märkten verteilt ist. Vor allem Friedrich v. Hayek u. a. hat darauf aufmerksam gemacht, dass die dem Wettbewerb zugeordneten Funktionen einer optimalen Allokation und einer fairen Verteilung auch bereits von einer potentiellen Konkurrenz ausgehen.

Damit der Anbieter nicht die Möglichkeit hat, durch künstliche Verknappung den Preis unberechtigt in die Höhe zu treiben, ist es nicht notwendig, dass eine tatsächliche Konkurrenz besteht, dass sich also mehrere Anbieter in den Markt teilen; es reicht schon aus, dass der Monopolist damit rechnen muss, dass bei willkürlichen Preiserhöhungen neue Unternehmer in den Markt drängen.

Solange sich der Monopolist mit einem Preis begnügt, bei dem Preis und Grenzkosten zusammenfallen, der also auch bei Konkurrenz erzielt würde, mag es sein, dass keine anderen Unternehmer in der Lage wären, dieses Produkt zum gleichen Preis anzubieten. Sobald jedoch der Preis erhöht wird, mag die Aufnahme der Produktion für immer weitere Unternehmungen gewinnbringend sein. Es findet hier eine nur potentielle Konkurrenz statt, diese reicht jedoch aus, um den Monopolisten daran zu hindern, durch künstliche Verknappung den Preis willkürlich in die Höhe zu treiben.

Ob eine solche potentielle Konkurrenz besteht, hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab. Erstens müssen die Märkte in dem Sinne offen sein, dass die Aufnahme der Produktion für weitere mögliche Anbieter überhaupt möglich ist. Dies bedeutet z. B. in der Binnenwirtschaft, dass der Staat die Eröffnung einer Unternehmung nicht unterbindet (Gewerbefreiheit) oder durch Erhebung von Gebühren behindert. Für die Außenwirtschaft bedeutet dies, dass ein freier Außenhandel möglich ist und dieser nicht durch prohibitive Zölle, durch nicht tarifäre Handelshemmnisse oder Mengenkontingentierungen behindert wird.

Für die Wirksamkeit einer potentiellen Konkurrenz ist zweitens von Bedeutung, welche Höhe die Transaktionskosten aufweisen. Will ein Unternehmer die Produktion eines Gutes aufnehmen, so entstehen Einstiegskosten. Je geringer diese sind, umso wahrscheinlicher ist es, dass bei Preissteigerungen neue Unternehmer in den Markt drängen. Besonders hohe Einstiegskosten machen hingegen eine potentielle Konkurrenz unwahrscheinlich.

Die Frage, ob ein zusätzlicher Unternehmer bereit ist, in einen Markt einzusteigen, hängt allerdings auch davon ab, wie leicht oder schwer ein Ausstieg ist, falls es sich nach Aufnahme der Produktion herausstellt, dass die Produktion zu Verlusten führt. Je höher diese Ausstiegskosten sind, um so

schwerer werden sich Unternehmer tun, die Produktion aufzunehmen, sie müssen dann mit der Gefahr rechnen, dass die Produktion bei unerwarteten Konjunkturrückschlägen zu hohen Verlusten führt.

Die Höhe der Ausstiegskosten hängt ihrerseits einmal von der Höhe der Fixkosten ab, zum andern davon, ob und zu welchem Preis im Bedarfsfalle die fixen Anlagen verkauft werden können, bzw. für andere Produktionen umgerüstet werden können. Die Ausstiegskosten sind gering, wenn nahezu alle Kosten variabel kalkuliert werden können, bzw. wenn es sich um nicht-spezifische Anlagen handelt, die nahezu bei allen Produktionen eingesetzt werden können.

Drittens hängt das Vorhandensein einer potentiellen Konkurrenz davon ab, ob die bei der Produktion eingesetzten Techniken frei zur Verfügung stehen oder andere, bisher nicht eingesetzte Techniken überhaupt bekannt sind oder ob die bestehenden Techniken durch Patente auf Jahre geschützt sind und deshalb von den potentiellen Konkurrenten nicht eingesetzt werden können.

3. Die Marktmorphologie

Wir wollen nun etwas ausführlicher auf den Modus procedendi der einzelnen Marktformen und auf die in ihnen stattfindende Machtverteilung eingehen. Hierzu eignet sich die Theorie des bilateralen Monopols, welche zunächst für Gütermärkte entwickelt wurde, später aber von William J. Fellner auf den Arbeitsmarkt übertragen wurde.

Von einem bilateralen Monopol sprechen wir immer dann, wenn auf beiden Marktseiten nur ein Marktpartner existiert. Auf den Arbeitsmarkt angewandt bedeutet dies, dass auf der Arbeitgeberseite nur ein Marktpartner: der Arbeitgeberverband und auf der Nachfrageseite ebenfalls nur ein Marktpartner: eine Gewerkschaft als Tarifpartner auftritt.

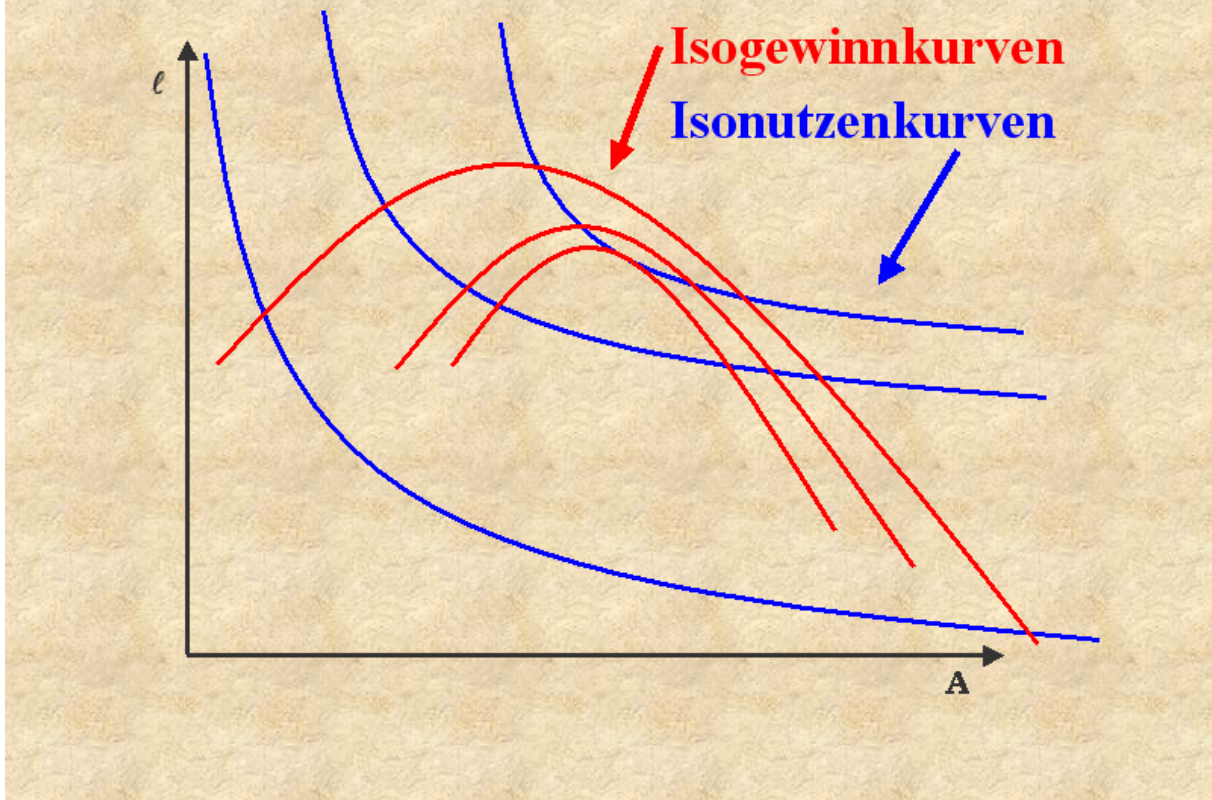
Das bilaterale Monopol eignet sich deshalb besonders gut zur Darstellung des Modus procedendi einer Marktform, da im Gegensatz zu fast allen anderen Marktformen beim bilateralen Monopol die Morphologie des Marktes (Größe und Anzahl der einzelnen Marktpartner) weder die Verhaltensweisen noch daraus abgeleitet die Ergebnisse des Marktes determiniert. Nahezu jede Verhaltensweise, die bei anderen Marktformen vorherrscht, ist beim bilateralen Monopol möglich.

Wenn vollständige Konkurrenz vorherrscht, dann erreicht ein Unternehmer gerade dann sein Gewinnmaximum, wenn er keinerlei Preispolitik betreibt, wenn er vielmehr den Preis als Datum aus dem Markt nimmt und sich als Mengenanpasser verhält. Oder um ein zweites Beispiel zu bringen: Liegt die Marktform eines Angebotsmonopols vor, erreicht der Anbieter gerade dann sein Gewinnmaximum, wenn er sich wie ein Cournot'scher Monopolist verhält: Er nimmt die Nachfragefunktion als Bezugskurve und treibt den Preis durch Verknappung des Angebots über den Preis bei Konkurrenz.

Wir wollen unsere Überlegungen anhand eines einfachen Modells demonstrieren. Auf der Ordinate werde die Lohnsatzhöhe (l), auf der Abszisse die Anzahl an eingesetzten Arbeitsstunden (A) abgetragen. Wir zeichnen zunächst in dieses Diagramm eine Schar von Isogewinnkurven. Eine Isogewinnkurve zeigt auf, bei welchen Kombinationen von Lohnsatz und Arbeitseinsatz der Unternehmer einen gleich hohen Gewinn erzielt.

Diese Isogewinnkurven werden aus der Kurve des Durchschnittsertrages der Arbeit abgeleitet und zwar entspricht der Durchschnittsertragskurve die Isogewinnkurve 0: Wenn der Lohnsatz gerade dem Durchschnittsertrag der Arbeit entspricht, erzielt der Unternehmer überhaupt keinen Gewinn. Verschieben wir nun diese Kurve parallel nach unten, erhalten wir Isogewinnkurven mit einem positiven Gewinn, wobei der Abstand zur Durchschnittsertragskurve die jeweilige Gewinnsumme misst.

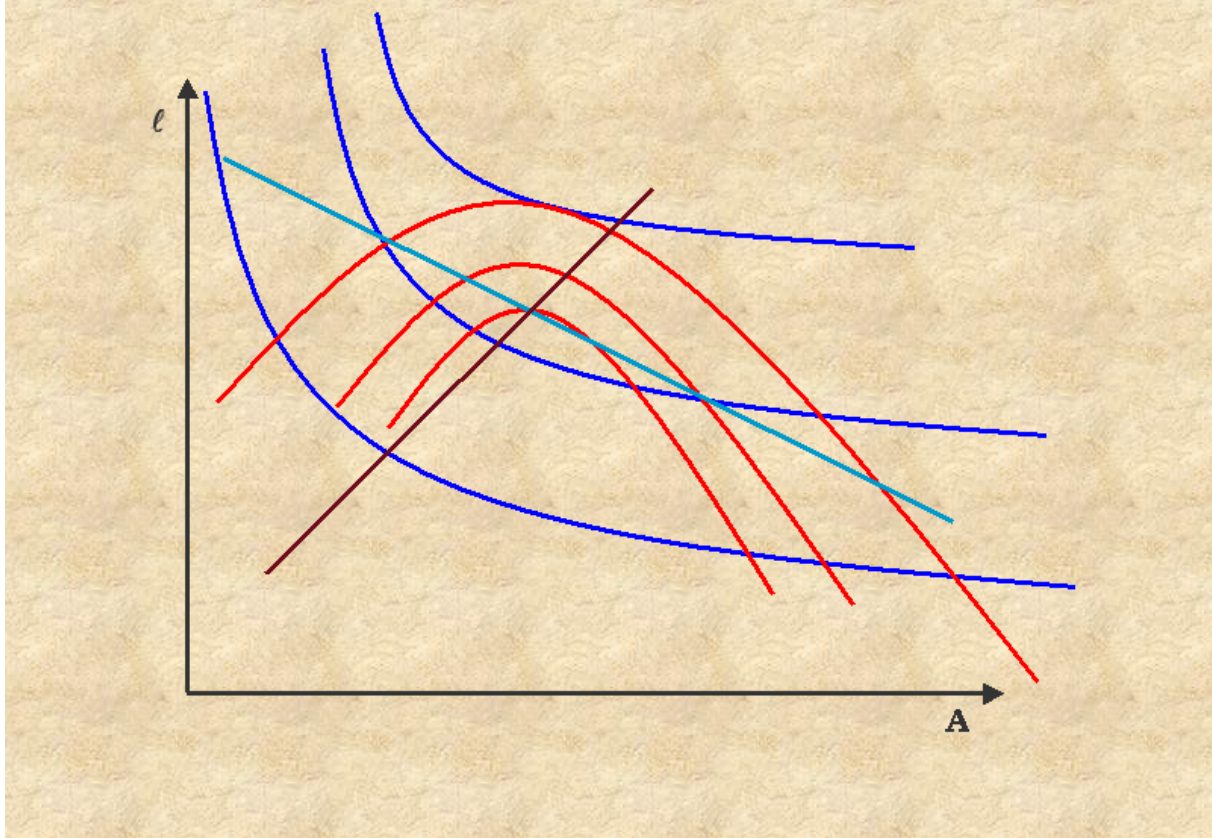
Theorie des Angebotsmonopols



In gleicher Weise zeichnen wir in unser Diagramm eine Schar von Isonutzenkurven der Arbeitnehmer ein. Eine Isonutzenkurve verbindet alle Kombinationen von Lohnsatz und Arbeitsmenge, welche den Arbeitnehmern den gleich hohen Nutzen stiften. Die Isonutzenkurve mit dem geringst möglichen Nutzen gewährt den Arbeitnehmern gerade ein Einkommen (Lohnsatz mal Arbeitstundenzahl pro Periode), das dem Existenzminimum entspricht. Ausgehend von dieser Isonutzenkurve ergeben Verschiebungen nach oben weitere Isonutzenkurven mit einem jeweils höheren Nutzen.

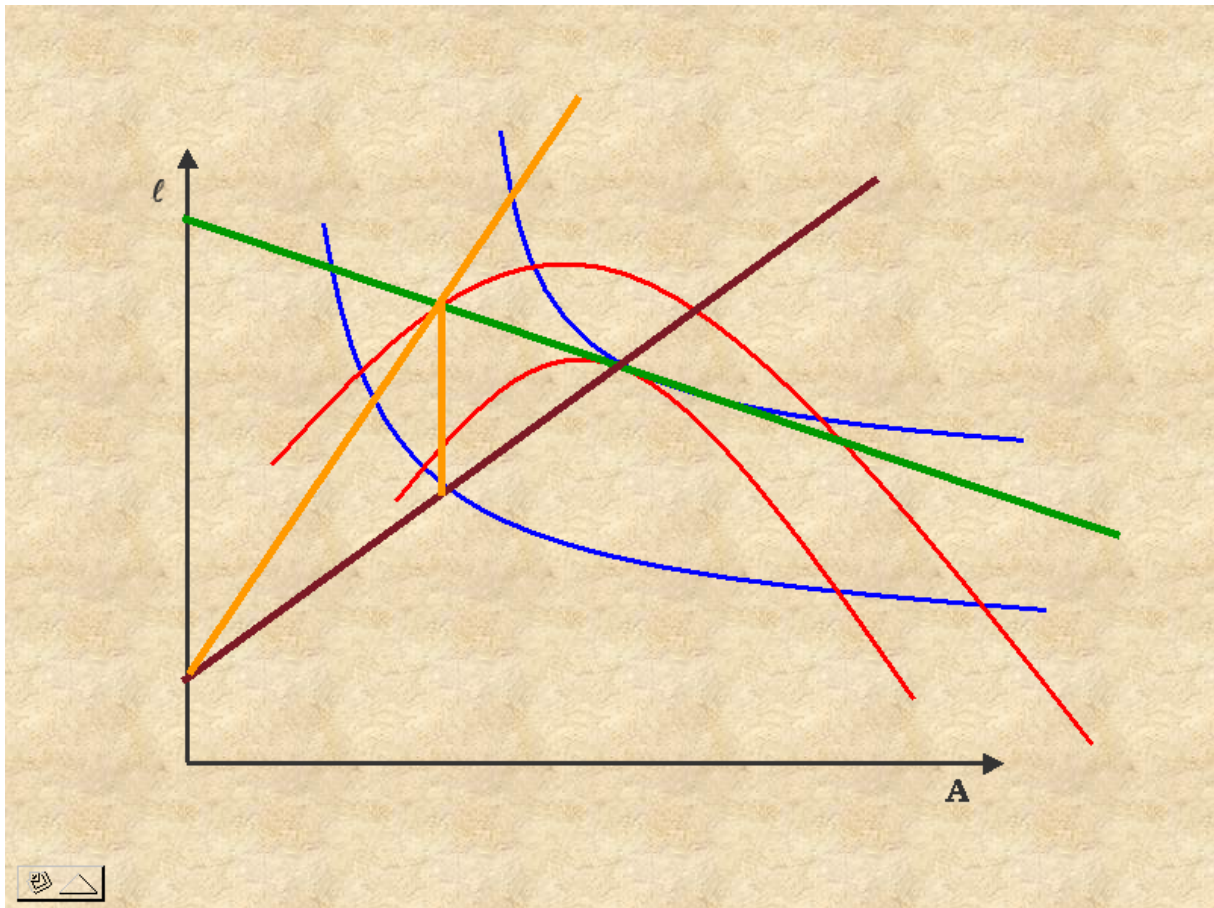
Beginnen wir als erstes mit der Annahme, beide Marktpartner verhielten sich als Mengenanpasser. Da diese Annahme impliziert, dass von beiden Marktpartnern der Lohnsatz als gegeben angesehen wird und dass sich beide Marktseiten für einen Arbeitseinsatz einsetzen, der ihnen eine Maximierung ihres Gewinnes bzw. ihres Nutzens ermöglicht, zeichnen wir in unser Diagramm zusätzlich eine normale Angebots- und Nachfragekurve ein. Der Schnittpunkt beider Kurven markiert den Lohnsatz, der bei dieser Verhaltensweise erreicht wird.

Theorie des Angebotsmonopols

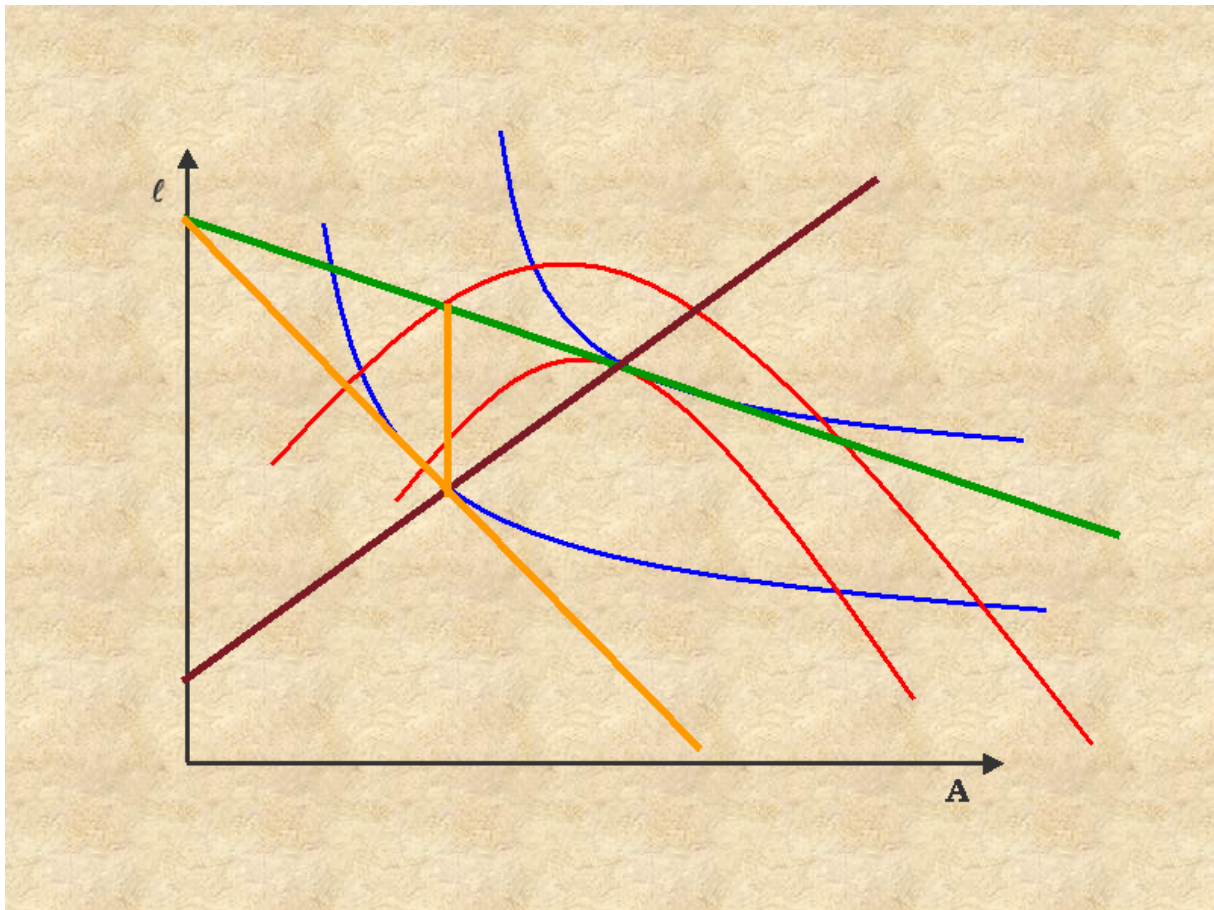


Unterstellen wir nun, dass sich die Arbeitgeberseite (Nachfrageseite!) wie ein Cournot'scher Monopolist verhält. Da der Cournot'sche Monopolist auf dem Arbeitsmarkt gerade dann sein Gewinnmaximum erzielt, wenn die Grenzausgaben für Arbeit dem Lohnsatz entsprechen, zeichnen wir in unser Diagramm zusätzlich zur Angebotskurve der Arbeit die Grenzausgabenkurve. Diese Kurve beginnt im Schnittpunkt der Angebotskurve mit der Ordinate und hat einen steileren Verlauf als die Angebotskurve. Der Schnittpunkt der Grenzausgabenkurve mit der Nachfragekurve gibt dann an, bei welcher Arbeitsnachfrage die Arbeitgeber ihr Gewinnmaximum erzielen.

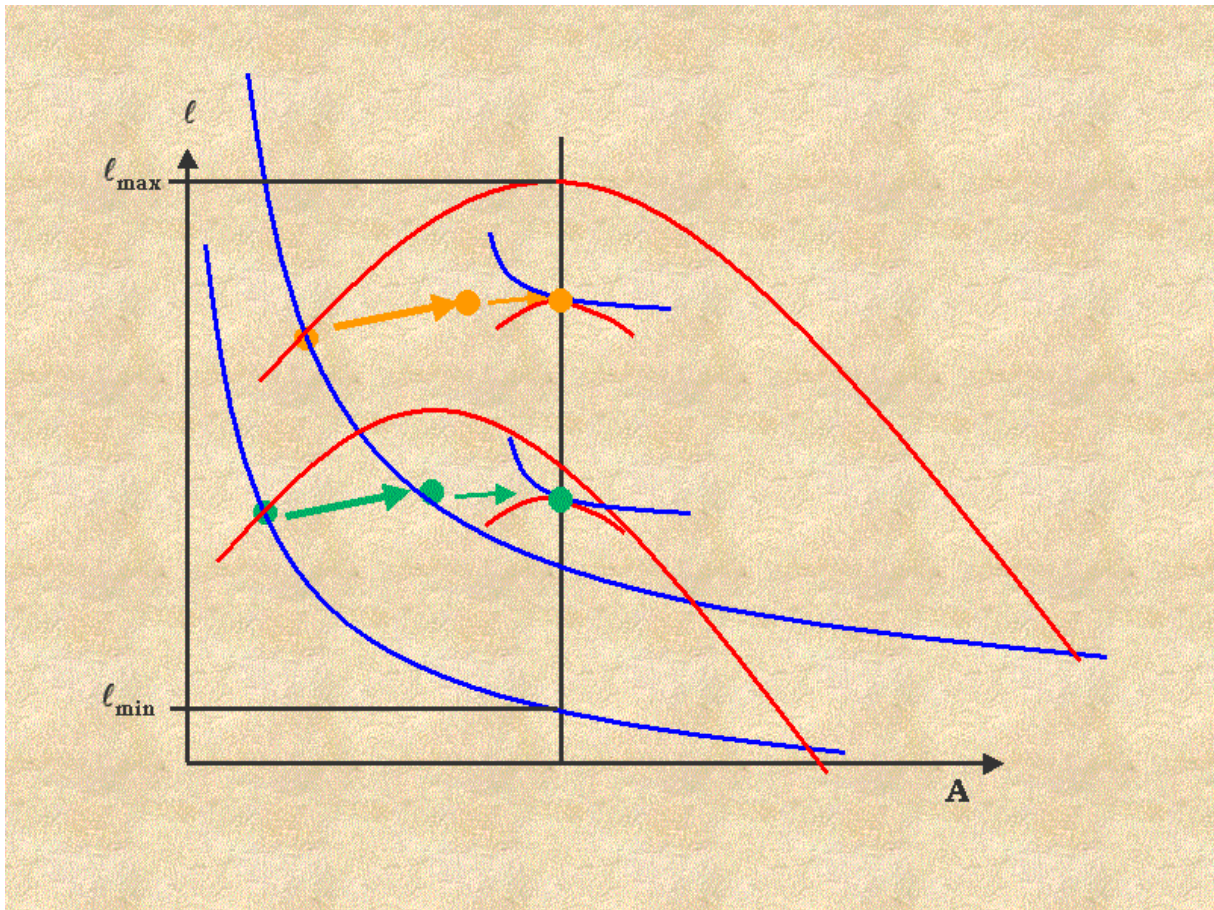
Fällt man von diesem Punkt ausgehend ein Lot auf die Arbeitsangebotskurve erhält man die Lohnhöhe, zu der die Arbeitnehmer beschäftigt werden. Da die Monopolsituation in einer Verknappung der Arbeitsnachfrage liegt, also weniger Arbeit nachgefragt wird, sind die Arbeitnehmer auch bereit, ihre Arbeitskraft zu einem – im Vergleich zur Konkurrenz – niedrigeren Lohn anzubieten:



In ähnlicher Weise könnten wir das Marktergebnis für den Fall ermitteln, dass die Angebotsseite (die Arbeitnehmerseite) ein Monopol besäße. In diesem Falle müssten wir ausgehend von der Nachfragekurve zusätzlich die Grenzerlöskurve einzeichnen, welche beim Schnittpunkt der Nachfragekurve mit der Ordinate beginnt und einen steileren Verlauf als die Nachfragekurve aufweist. Der Schnittpunkt der Grenzerlöskurve mit der Angebotskurve würde dann die Arbeitsmenge, das senkrechte Lot dieses Punktes auf die Nachfragekurve den Lohnsatz bestimmen. Da die Arbeitnehmer hier ihr Arbeitsangebot verknappten, sind die Unternehmer bereit, einen höheren Lohnsatz als bei Konkurrenz zu gewähren:

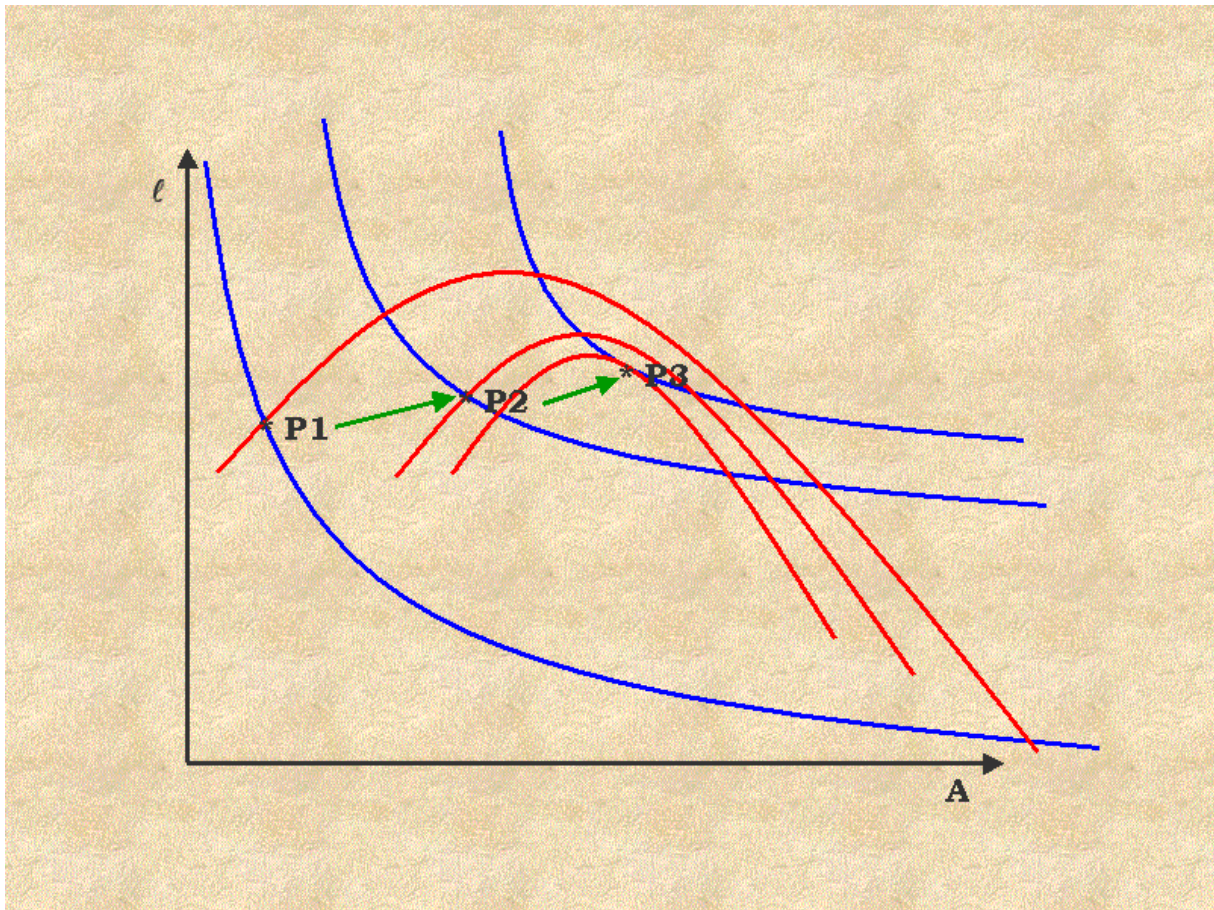


Betrachten wir nun die beiden Fälle, bei denen entweder die Gewerkschaften oder aber die Arbeitgeber eine Optionsfixierungsmacht besäßen. Im Falle, dass die Gewerkschaften eine Optionsfixierungsmacht besitzen, könnten sie den Arbeitgebern eine Lösung aufzwingen, bei welcher der Lohnsatz dem Durchschnittsertrag entspräche und sich die Arbeitsmenge dort einstellen würde, wo eine Parallele zur Abszisse die Isogewinnkurve_0 tangieren würde:

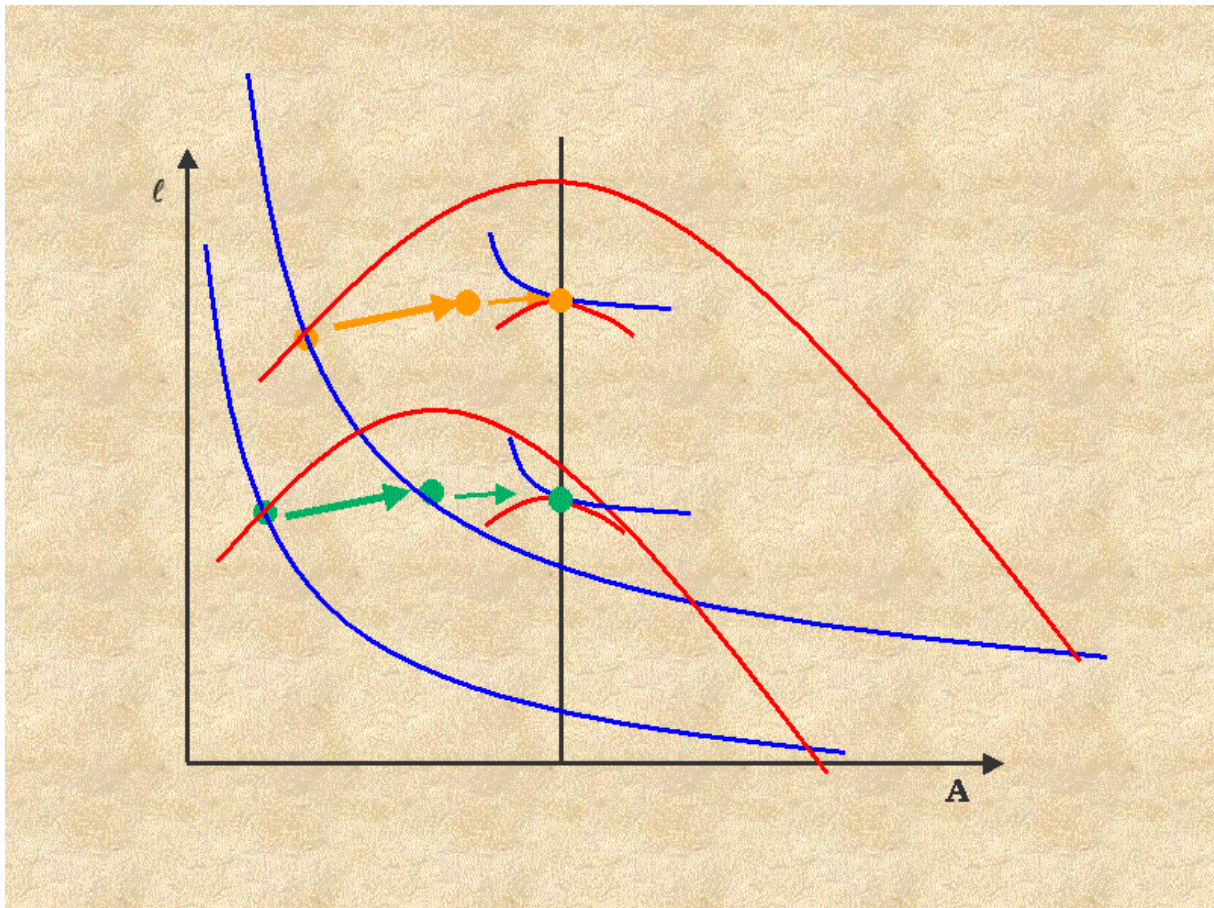


Analog hierzu würde bei einer Optionsfixierungsmacht der Arbeitgeber der Lohnsatz dem Existenzminimum der Arbeitnehmer entsprechen und die Arbeitsmenge würde sich aus dem Tangentialpunkt einer Parallelen zur Abszisse mit der dem Existenzminimum entsprechenden Isonutzenkurve ergeben.

Nun gibt es im bilateralen Monopol zusätzlich die Möglichkeit, dass beide Partner die Strategie der schrittweisen Annäherung wählen. Sie einigen sich in einem ersten Schritt auf eine Lösung, die auch schon zu Beginn der Verhandlungen für beide Seiten unbestritten ist. In weiteren Schritten versucht man Änderungen zu finden, welche beiden Partnern Nutzengewinne bringen. Der Einigungsprozess geht zu Ende, sobald jede weitere mögliche Änderung des Vertragsergebnisses zumindest einem der Partner Nutzerverluste gegenüber dem bisher erreichten Ergebnis bringen würde:



Der Einigungsprozess lief in unserem Beispiel von P1 über P2 zu P3. Je nach Machtposition der beiden Partner könnte der erste Schritt aber auch bei einem höheren oder auch niederen Lohnsatz liegen. Auch hier würde ein Einigungsprozess stattfinden, der allerdings mit einem anderen Ergebnis enden müsste:



Der Lohnsatz, auf den sich beide Partner am Ende des Verhandlungsprozesses einigen können, liegt je nach Anfangszugeständnis unterschiedlich hoch, die Arbeitsmenge, auf welche sich die Partner einigen können, ist jedoch unter gewissen –Voraussetzungen – immer gleich hoch, die Einigungslinie, die sogenannte Kontraktkurve stellt eine Parallele zur Ordinate dar.

Zu den wichtigsten Voraussetzungen für dieses Ergebnis zählt die Annahme, dass sowohl die Produktionsfunktionen wie auch die Nutzenfunktionen homogen (homothetisch) linear verlaufen. Für die Produktionsfunktionen bedeutet dies, dass Funktionen vom Typ Cobb-Douglas unterstellt werden: Die partiellen Grenzerträge sinken, das Grenzniveauprodukt bleibt jedoch bei einer Ausdehnung der Produktion konstant. Von dieser Annahme wird im Allgemeinen ausgegangen; in zahlreichen empirischen Untersuchungen konnte die Existenz solcher Produktionsfunktionen nachgewiesen werden.

Die Annahme einer homothetisch linearen Nutzenfunktion ist jedoch äußerst umstritten. Eine solche Nutzenfunktion setzt für die einzelnen Güter einen abnehmenden Grenznutzen bei vermehrtem Konsum, aber einen gleichbleibenden Grenznutzen im Hinblick auf das Einkommen voraus. Entsprechend den Gossen'schen Gesetzen wird jedoch im Allgemeinen ein

abnehmender Grenznutzen nicht nur gegenüber den einzelnen Gütern, sondern auch gegenüber dem Einkommen unterstellt. Ein Millionär wird einen wesentlich geringeren Nutzenzuwachs erzielen, wenn er hundert Euro mehr erhält als ein Bürger, der sich nahe am Existenzminimum befindet.

Heben wir jedoch die Annahme homothetisch linearer Nutzenfunktionen auf, so stellt die Kontraktkurve keine Parallele zur Ordinate dar und dies bedeutet, dass je nach erreichtem Lohnsatz auch unterschiedliche Arbeitsmengen (Allokationsergebnisse) erzielt werden.

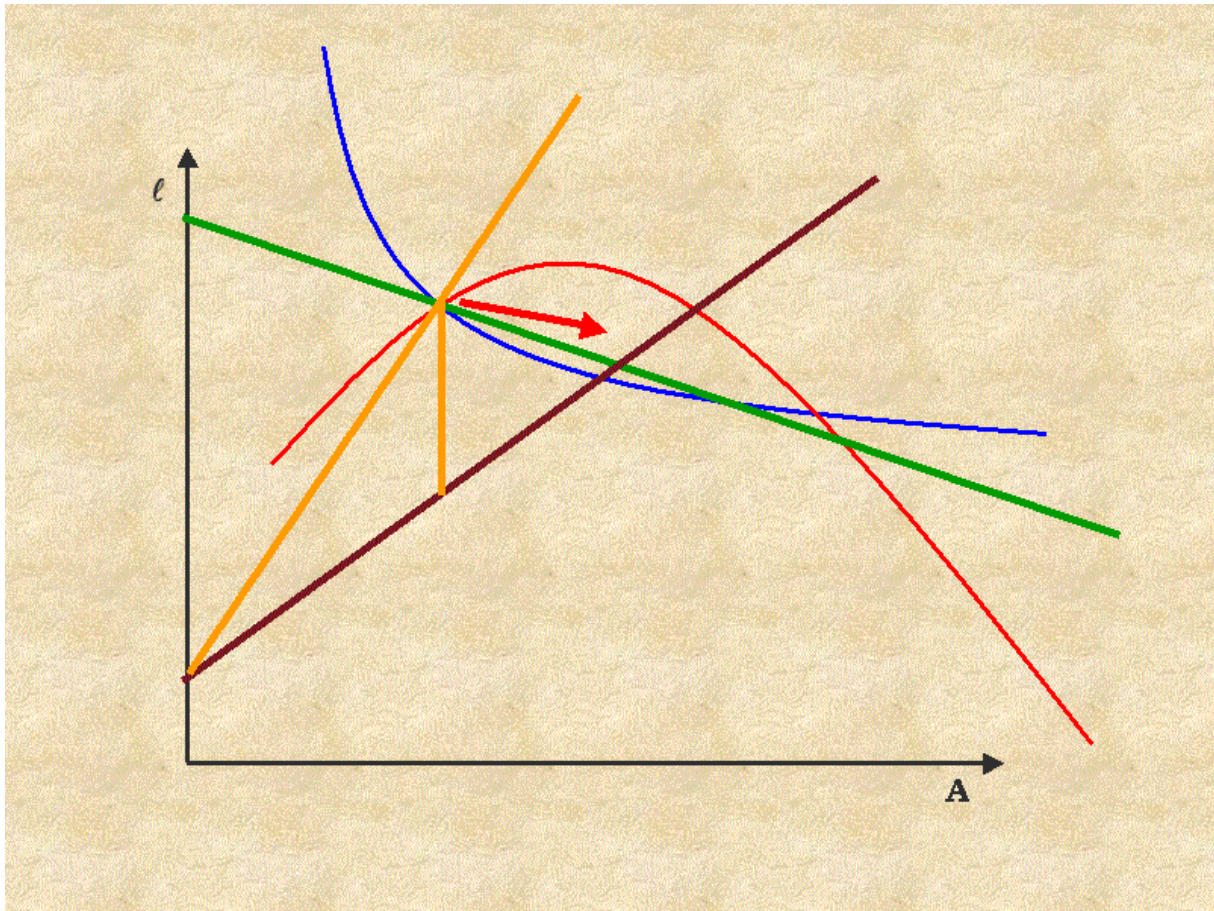
Kehren wir nochmals zu der Annahme homothetischer Nutzenfunktionen zurück. In diesem Falle liegen nicht nur alle Ergebnisse einer schrittweisen Verhandlungsstrategie bei einer gleichen Allokation; darüber hinaus liegen auch die Ergebnisse bei beidseitiger Mengenanpassung sowie in den beiden Optionsfixierungspunkten auf der parallel zur Ordinatenachse liegenden Kontraktkurve. Nun wurde im Rahmen der Wohlfahrtstheorie nachgewiesen, dass bei Unterstellung weiterer Annahmen – wie vor allem dem Nichtvorhandensein externer Effekte – bei vollständiger Konkurrenz ein Optimum der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrt erzielt wird. Hieraus folgt, dass auch alle anderen Lösungen, welche auf der Kontraktkurve liegen, zu einer optimalen Allokation führen.

Es hat den Anschein, dass zumindest bei schrittweiser Verhandlungsstrategie die Verteilungskämpfe zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern nicht zu Fehlallokationen führen. Eine Einschränkung ist allerdings notwendig. Wir hatten gesehen, dass die Kontraktkurve nur dann parallel zur Ordinatenachse verläuft, wenn wir unterstellen, dass der Grenznutzen des Einkommens konstant bleibt, genau diese Annahme wird jedoch – wie bereits gezeigt – im allgemeinen in Frage gestellt.

Die Theorie des bilateralen Monopols hat noch ein weiteres Ergebnis gebracht. Im Rahmen der Theorie des einseitigen Monopols wird im allgemeinen unterstellt, dass die von Cournot aufgezeigte Lösung (Grenzkosten gleich Grenzerlös) stabil ist. Die Theorie des bilateralen Monopols kann nun zeigen, dass es sich im Cournot'schen Fall um instabile Lösungen handelt.

Betrachten wir hierzu nochmals den Fall des Cournot'schen Angebotsmonopols. Durch den Cournot'schen Punkt geht sowohl eine Isogewinn- wie auch Isonutzenkurve, welche eine ellipsenförmige Fläche umschließen. Jeder Punkt innerhalb dieser Fläche markiert ein mögliches Verhandlungsergebnis, das beiden Partnern einen Nutzenzuwachs in Aussicht stellt. Es gibt also auch für die Arbeitgeber keinen Grund, bei der Cournot'schen Lösung

zu verharren. Jede Bewegung auf die Kontraktkurve hin stellt für beide Partner einen Gewinn dar:



Fragen wir uns zum Abschluss dieses Abschnitts, inwieweit diese Ergebnisse der Theorie des bilateralen Monopols die bisher gefundenen Antworten auf die Frage, ob Macht oder das ökonomische Gesetz die Einkommensverteilung bestimmt, korrigieren. Es hat den Anschein, dass sich die Einkommensverteilung zumindest bei Vorliegen eines bilateralen Monopols sehr wohl gegenüber dem Zustand der Konkurrenz beeinflussen lässt, dass also Machtfaktoren die Einkommensverteilung weitgehend determinieren.

So hatten wir gesehen, dass bei schrittweiser Verhandlungsstrategie die Lohnhöhe entscheidend von der Lohnhöhe bei Konkurrenz abweichen kann, wobei der Abstand zum Konkurrenzlohn wesentlich davon abhängt, mit welcher Lohnhöhe der Einigungsprozess beginnt.

Nun sagt die Theorie des bilateralen Monopols nichts darüber aus, von welchen Faktoren es abhängt, mit welcher Lohnhöhe der Einigungsprozess beginnt, mit welchem Lohnzugeständnis die Arbeitgeber in die Tarifverhand-

lungen gehen. Natürlich werden die Arbeitgeber die anfänglichen Lohnzugeständnisse von wirtschaftlichen Gegebenheiten (vor allem vom augenblicklichen Produktivitätszuwachs) abhängig machen. Trotzdem dürften auch politische Faktoren das anfängliche Lohnzugeständnis mitbestimmen, da unter Umständen der politische Druck der Öffentlichkeit auf die Arbeitgeber stark sein kann, z. B. wegen starker Preissteigerungen wesentlich mehr zuzugestehen, als es der Anstieg der Arbeitsproduktivität anzeigt.

Einiges spricht also dafür, dass politische Faktoren den Lohnbildungsprozess beeinflussen. Diese Feststellung gilt jedoch zunächst nur für eine kurzfristige Betrachtung. Böhm-Bawerk hat jedoch seine Kritik an den Machttheorien vor allem damit begründet, dass mit Machteinsatz erkämpfte Lohnsteigerungen längerfristig zu Veränderungen in der Produktionstechnik führen, dass kapitalintensivere Verfahren Anwendung finden, dass die Nachfrage nach Arbeit deshalb zurückgehe und dass die Arbeitnehmer aus Furcht, arbeitslos zu werden, ihre Lohnforderungen wiederum zurücknehmen.

Ob also längerfristig Macht oder ökonomisches Gesetz obsiegen, diese Frage bleibt zunächst offen und kann nur durch Hinzuziehung weiterer Theorien geklärt werden.

Fortsetzung folgt!