
Solidarisches Teilen und Marktwirtschaft

Arne Heise

1. Einleitung

Zunächst bedarf das Thema „Solidarisches Teilen und Marktwirtschaft“ einer etwas eingehenderen Betrachtung. Es stellte sich mir zuallererst die Frage, wie das Motto zu interpretieren sei? Soll eine komplementäre Beziehung zwischen der Aufforderung zum solidarischen Teilen und dem Systemmodell „Marktwirtschaft“ im Sinne einer *Bedingtheit* (z. B. als Voraussetzung für ökonomische Effizienz) oder einer normativen *Anforderung* unterstellt werden, oder läuft die Fragestellung auf eine substitutive Beziehung, also eine Unvereinbarkeit von solidarischem Teilen und Marktwirtschaft hinaus?

Zweifellos müssen auch die themengebenden Einzelteile genauer differenziert werden: Ist mit „solidarischem Teilen“ eine gerechte Verteilung der gegenwärtig spürbaren Lasten der deutschen Einheit auf die Menschen in West- und Ostdeutschland – also quasi regional – oder eine gerechte Verteilung auf unterschiedliche Personengruppen (Arbeiter, Angestellte, Beamte und Selbständige oder Wenigerverdienende und Besserverdienende) oder gar die Verteilung zwischen ökonomischen Funktionsträgern (also Kapital und Arbeit) gemeint? Läßt sich das Attribut „solidarisch“ überhaupt adäquat durch das Attribut „gerecht“ fassen? Solidarität bezeichnet „die wechselseitige Verbundenheit von mehreren . . . Menschen, und zwar so, daß sie aufeinander angewiesen sind und ihre Ziele nur im Zusammenwirken erreichen können.“ (1) Es ist mithin ein gesellschaftliches Strukturprinzip, daß die gegenseitige Verbundenheit unterschiedlicher gesellschaftlicher Gruppen anerkennt. Gerechtigkeit hingegen ist eine moralisch-ethische Kategorie, die, nach

Karl Georg Zinn, zumindest in der europäischen Ethik in einer Komplementaritätsbeziehung zum Gleichheitsprinzip steht. Die aristotelische Sozialphilosophie unterscheidet nun zwischen „ausgleichender“ (*iustitia commutativa*) und „austeilender Gerechtigkeit“ (*iustitia distributiva*), wobei die „ausgleichende Gerechtigkeit“ die utilitaristische, libertäre Auffassung eines gerechten Austausches von Äquivalenten bedeutet – mithin die Verteilung des ökonomischen Ergebnisses der nicht-kooperativen Beziehung freier Wirtschaftssubjekte überläßt, während die „austeilende Gerechtigkeit“ auf die kooperative, solidarische Verbundenheit der Sozialpartner im Produktionsbereich (d. h. bei der Erstellung des ökonomischen Ergebnisses) rekurriert, und dabei die subjektive *Unterschiedlichkeit* der einzelnen Gesellschaftsmitglieder berücksichtigt. Und schon sind wir mitten in der Problematik: Inwieweit kann das Attribut „solidarisch“ im Sinne einer „austeilenden Gerechtigkeit“ auf die ökonomischen Notwendigkeiten der gegenwärtigen Vereinigungssituation in Deutschland angewendet werden, wenn die Verteilung des ökonomischen Ergebnisses in einer „Marktwirtschaft“ gemeinhin den Kriterien der „ausgleichenden Gerechtigkeit“ folgt? Darf man also von den Sozialpartnern in einer Marktwirtschaft solidarisches Handeln erwarten? Muß wenigstens die Gesellschaft – repräsentiert durch den Staat – für „austeilende Gerechtigkeit“ sorgen? Läßt sich „austeilende Gerechtigkeit“ mit ökonomischer Effizienz, wofür doch wohl auch die „Marktwirtschaft“ gemeinhin steht, verbinden?

„Gerechtigkeit“ und „Solidarität“ sind Begrifflichkeiten, die sich der harten wissenschaftlichen Analyse entziehen – es handelt sich eben um moralisch-ethische Kategorien, die deshalb lediglich *normative Standards* zu setzen in der Lage sind. Diese Normativität muß freilich Kontroversen provozieren, doch darin liegt das Wesen der politischen Ökonomie: „Politische Ökonomie als Analyse sozialökonomischer Ordnungen kann sich nicht von Werturteilen befreien, sondern muß sich argumentativ mit normativen Urteilen befassen.“ (2) Wenn ich dennoch meine Ausführungen soweit wie möglich auf ökonomisch-theoretische Überlegungen konzentrieren will, dann einfach deshalb, weil ich als Ökonom nicht im Philosophischen zu dilettieren gedenke. Außerdem werde ich die Weite des Themas aus gegebenem Anlaß auf die besondere Situation des vereinigten Deutschland verengen.

2. Notwendigkeit des Teilens

Es ist ein inhärentes Merkmal marktvermittelter Ökonomien, daß sie Jahr für Jahr eine größere Menge an Gütern und Dienstleistungen durch die „solidarische“ Anstrengung der Sozialpartner hervorbringen. Die (Ver-)Teilung des Erreichten beinhaltet deshalb immer die Verteilung eines Überschusses – lediglich in ganz wenigen „Krisen“-Jahren konnte nur ein kleiner gewordenes Sozialprodukt verteilt werden. Spätestens seit dem 1. Oktober 1990 hat sich diese Situation für das vereinigte

Deutschland dramatisch gewandelt. Zum einen wurden hier zwei Ökonomien von völlig unterschiedlicher Leistungskraft und Orientierung zu einem einheitlichen Wirtschafts-, Währungs- und Sozialraum zusammengefügt, zum anderen haben sich die Entwicklungstendenzen beider Einzelteile bis heute nicht angenähert: Erlebte die alte Bundesrepublik zunächst einen Boom wie schon seit Jahrzehnten nicht mehr, kollabierte in den fünf neuen Bundesländern die Wirtschaft nach der Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion. Auf sehr niedrigem Niveau hat sich die ostdeutsche Wirtschaft nun zwar stabilisiert und kann gar leichte Zuwächse erzielen, gleichzeitig aber ist Westdeutschland in die vielleicht tiefste Rezession seit Bestehen der Bundesrepublik geraten – allerdings von einem ausgesprochen hohen Niveau aus.

Entgegen den optimistischen Einschätzungen vieler euphorisch gestimmter Ökonomen nach der überraschenden Möglichkeit zur staatlichen Einheit kam die „Marktwirtschaft“ ohne staatliche Interventionen mit der sich stellenden Aufgabe nicht zurecht: Gemäß den Regeln der „ausgleichenden Gerechtigkeit“ kapitalistischer Produktions- und Verhältnisse hätte sich ein an der Leistungskraft der wirtschaftlichen Einheiten orientierendes *Einkommensgefälle* von West- nach Ostdeutschland einstellen müssen, daß weder mit den Bedingungen eines einheitlichen Wirtschafts-, Währungs- und Sozialraumes vereinbar gewesen wäre, noch den sozialetischen Vorstellungen des Einigungsvertrages entsprochen hätte oder gar mit den Prinzipien der Tarifautonomie hätte (dauerhaft) in Übereinstimmung gebracht werden können. Außerdem hätte die mit dem Kollaps der ostdeutschen Wirtschaft verbundene *Massenarbeitslosigkeit* (bis heute sind immerhin über 40 Prozent aller früheren Arbeitsplätze verlorengegangen) in eklatantester Weise den im Grundgesetz festgehaltenen Gebot der „Einheitlichkeit der Lebensverhältnisse“ widersprochen. Die Reaktionsmuster einer interventionsfreien Marktwirtschaft hätten durch die Mobilität der Produktionsfaktoren – vor allem der Arbeit, denn die Wanderungswilligkeit des Kapitals ist doch deutlich hinter den Erwartungen zurückgeblieben – zu einer *Entleerung* des ostdeutschen Raumes (lediglich einige Ballungs- und Wachstumsinseln wären vermutlich verblieben) und eine weitere *Ballung* in Westdeutschland beigetragen, wobei sich „solidarisches Teilen“ auf ein Teilen der vorhandenen Arbeitsplätze beschränkt hätte. Und der verständliche gewerkschaftliche Wunsch, die Arbeitnehmer nicht nur an den *Verlusten im Osten* (mittels Arbeitslosigkeit), sondern auch an den *Extra-Gewinnen im Westen* zu beteiligen, wäre bei den Unternehmern auf Unverständnis – in Situationen ökonomischen Ungleichgewichts gilt nicht einmal die „ausgleichende Gerechtigkeit“ – und bei der Zentralbank auf Gegenwehr gestoßen.

Die Aufgabe staatlicher Interventionen mußte also darin bestehen, für eine möglichst rasche Vereinheitlichung der Lebensverhältnisse in beiden Teilen Deutschlands, für eine zügige wirtschaftliche Entwicklung Ostdeutschlands, eine Erhöhung der Kapitalmobilität und eine sozialverträgliche Beschäftigungssituation die *Rahmenbedingungen* zu schaf-

fen. Unabhängig von der eigentlichen Instrumentalisierung bleibt kein Zweifel, daß die Herausforderung der staatlichen Einheit mit einem *hohen Finanzbedarf* verbunden ist. Die Schaffung und Erhaltung von rund 7,5 Millionen Arbeitsplätzen in Ostdeutschland (was dann in etwa der westdeutschen Partizipationsquote entsprechen würde), der Ausbau der ostdeutschen Infrastruktur, die Aufwendungen für Umweltsanierung und -schutz und der vorhandene Baubedarf werden *Investitionen* von über 2 Billionen DM notwendig machen. Daneben besteht ein *Transferbedarf* öffentlicher Mittel, der von der wirtschaftlichen Entwicklung in West- und Ostdeutschland und dem „Ausgleichsniveau“ (z. B. gewünschte Pro-Kopf-Einkommensrelation) der beiden Teile Deutschlands bestimmt wird. Modellrechnungen zeigen, daß dieser Transferbedarf über die nächsten Jahre hinweg bei 130 bis 200 Milliarden DM pro Jahr liegen wird. Offensichtlich gibt es eine Beziehung zwischen beiden Größen, denn je mehr Direktinvestitionen (oder natürlich auch „eigenständige“ ostdeutsche Investitionen) getätigt werden, desto geringer wird der öffentliche Transferbedarf sein. Gegenwärtig erleben wir leider das genaue Gegenteil: Die viel zu geringen privaten Investitionen in Ostdeutschland machen einen hohen, konsumtiven Finanztransfer aus Westdeutschland erforderlich. Hierin zeigt sich die absolute Notwendigkeit eines investitionsgetragenen Aufholprozesses in Ostdeutschland, wenn nicht grundgesetzliche Imperative aufgegeben werden sollen oder eine finanzielle Überdehnung (Paul Kennedy) riskiert werden soll. Schließlich bleiben die „Altlasten“ der DDR (Kreditabwicklungsfonds, Reichsbahn) und Sondervermögen (Fonds Deutsche Einheit, Treuhandanstalt) mit Belastungen in weiterer dreistelliger Milliardenhöhe.

Das sind die „Kosten der deutschen Einheit“ – zwischen 5–10 v. H. des Sozialproduktes –, die nicht mehr aus den jährlichen Zuwächsen der Wirtschaftsleistung (zwischen 1980 und 1990 stieg das westdeutsche BIP durchschnittlich um 2,1 v. H. pro Jahr) zu finanzieren sind. Allerdings täuscht der Eindruck, 200 bis 300 Milliarden DM jährlich müßten aus dem laufenden Volkseinkommen – wie auch immer verteilt – „eingespart“ werden. Die benötigten Investitionen werden nicht aus einem ursprünglichen (ex ante) *Verzicht* bereitgestellt, sondern entspringen der Kreditschöpfung des Finanzsektors, dessen saldenmechanische Übereinstimmung mit der schließlich erbrachten (ex post) Ersparnis dem investitionsgeleiteten Einkommensgenerationsprozeß entspringt: „*Investitionen schaffen ihre eigene Ersparnis*“ lautet eine der wichtigsten Erkenntnisse der Keynes'schen Theorie, dies gilt gleichermaßen für öffentliche Investitionen (3). Das Problem der ungeheuren Investitionssumme für Ostdeutschland ist also nicht die *Aufbringung*, sondern sind vielmehr die *Absorption* (wenn der De-Industrialisierungsprozeß weiter fortschreitet) und die *Auslastung* der zu schaffenden Kapazitäten (4). Die eigentlich zu tragenden Lasten der deutschen Einigung, um deren „solidarisches Teilen“ es im Titel dieses Beitrages gehen muß, bestehen also aus dem konsumtiven Finanztransfer öffentlicher Mittel von West nach Ost und den „Altlasten der DDR-Wirtschaft“.

3. Voraussetzung für's Teilen

Der wohl konfliktärmste Weg des „Teilens“ besteht darin, ein „Nicht-Teilen-Müssen“ vorzutäuschen. Dies gelingt politisch durch gleichlautende ehrenverbindliche Versprechen, ökonomisch, indem die unabweisbaren Vereinigungslasten durch *Kreditfinanzierung* scheinbar ohne Belastung des einzelnen getragen werden. Wer allerdings glaubt, damit unbeschadet davonkommen zu können, übersieht die Folgen dieser Konfliktvermeidungsstrategie:

- Zusätzliche Kreditaufnahme heute engt Handlungsspielräume morgen ein und verlagert die Problemlösung auf übermorgen. Es kann allerdings sinnvoll sein, einen Teil der heutigen Probleme auf Zeiten zu verschieben, die günstigere Rahmenbedingungen versprechen – doch wer kann das schon vorhersagen?
- Kreditfinanzierter konsumtiver Finanztransfer verschafft sich über eine *Inflationierung* die notwendigen realen Auswirkungen. Diese „Inflationssteuer“ wirkt allerdings wie eine Mehrwertsteuererhöhung sehr unsozial, begünstigt die Ressourcenfehlallokation und erwirkt eine Risikoprämie, die nicht nur „Häusle-Bauer“ schädigt, sondern die Grundlage der wirtschaftlichen Entwicklung – die Investitionstätigkeit – zu erodieren droht.
- Die Tarifpolitik der Gewerkschaften, die gezwungen wäre, dieser „Belastung durch die Hintertür“ entgegenzuwirken, müßte nicht nur mit der Geldpolitik der Zentralbank des Währungshegemonen des EWS in Konflikt geraten, sondern würde auch als „Totengräber“ der Wettbewerbsfähigkeit des Landes an den Pranger der herrschenden Meinungsmache gestellt werden.

Ein derartig versteckt oktroyiertes Teilen wäre also nicht nur ökonomisch gefährlich, sondern gleichzeitig unsozial und den gesellschaftlichen Konsens beschädigend. Glücklicherweise ist die Abwendung öffentlicher Verschuldung der, allerdings langsam verblassende, Fetisch jeder konservativ-liberalen Regierung, weshalb wir auf alternative Formen des Teilens bauen dürfen. Dazu wollen wir uns die materiellen Voraussetzungen im Sinne der anfänglich angedeuteten Verteilungsebenen anschauen.

Dank der gewerkschaftlichen Tarifpolitik hat sich das monatliche Bruttoeinkommen der beschäftigten Arbeitnehmer in Ostdeutschland von 1360 DM im 2. Halbjahr 1990 auf 2510 DM 1992 fast verdoppelt, gleichzeitig sind die westdeutschen Bruttoeinkommen von 3500 DM auf 4000 DM gestiegen. Damit haben die ostdeutschen Bruttoeinkommen mittlerweile zwar 62,8 Prozent des westdeutschen Niveaus erreicht (nach 38,9 Prozent im 2. Halbjahr 1990), dennoch kann, insbesondere auch vor dem Hintergrund der um ein Vielfaches höheren „Unterbeschäftigungsquote“ (5), auch nicht ansatzweise von „einheitlichen Lebensverhältnissen“ gesprochen werden. Hier wird die Tarifpolitik, die ja gleichzeitig auch die Standards für Lohnersatzleistungen setzt, insbesondere aus arbeitsmarktpolitischen Gründen noch ein gutes Stück Ar-

beit zu leisten haben, läuft allerdings gleichzeitig Gefahr, beschäftigungspolitisch in die Falle hinterherhinkender Produktivitätsentwicklung zu laufen.

Für die Entwicklung der Haushaltseinkommen von sozialen Gruppen liegen bislang nur für Westdeutschland verlässliche Zahlen vor, wir dürfen allerdings annehmen, daß die Differenzierung in Ostdeutschland noch deutlich geringer sein wird (6). Das nominale, verfügbare Einkommen der westdeutschen Selbständigenhaushalte (ohne Landwirte) hat sich von monatlich 6500 DM im Jahre 1980 auf 12560 DM im Jahre 1991 fast verdoppelt. Im gleichen Zeitraum stiegen die verfügbaren monatlichen Einkommen der Arbeiterhaushalte von 2936 DM auf 4158 DM, die der Angestellten von 3488 DM auf 5052 DM. Arbeitslose konnten ihr monatliches Haushaltseinkommen von 1877 DM im Jahre 1980 auf 2502 DM im Jahr 1991 erhöhen. Wählt man 1980 als Basisjahr des realen Einkommensindex (1980 = 100), so stiegen die Einkommen der Selbständigen auf 109,5, der Arbeiter auf 106,1, der Angestellten auf 108,5, während der Einkommensindex der Arbeitslosenhaushalte auf 99,4 fiel (7). Wir können also erkennen, daß die Arbeitslosen (bei anderen Nichterwerbstätigen sieht es etwas anders aus) die eigentlichen „Verlierer“ der Einkommensentwicklung der letzten Dekade waren, während ein Selbständigenhaushalt nicht nur über ein beinahe dreimal so hohes Einkommen wie ein durchschnittlicher Arbeiterhaushalt verfügen kann, sondern auch noch überdurchschnittlich zulegen konnte.

Der unterschiedliche Ausgangspunkt für „solidarisches Teilen“ wird nochmal deutlicher, wenn wir uns vergegenwärtigen, daß 61,5 Prozent aller Arbeitslosenhaushalte weniger als 2500 DM monatlich zur Verfügung haben, während immerhin noch 47 Prozent aller Arbeiterhaushalte mit weniger als 3500 DM monatlich auskommen müssen, hingegen 99,9 Prozent aller Selbständigenhaushalte auf ein monatliches Einkommen von über 4000 DM zurückgreifen können (8).

Handelt es sich beim Einkommen um eine sogenannte „Stromgröße“, deren steter Fluß die dauerhafte Reproduktion der Bezieher zu sichern hat, so stellt das Vermögen der privaten Haushalte eine Bestandsgröße dar, die sich allerdings aus den ersparten Teilen der Stromgröße „Einkommen“ aufbaut. Das Nettovermögen der privaten Haushalte betrug Ende 1991 3 Billionen DM, woraus netto 150 Milliarden DM Vermögens-einkommen bezogen wurden, gegenüber 1,5 Billionen DM am Anfang des Jahrzehnts, woraus knapp 60 Milliarden DM Einkommen generiert wurden. Alleine in den Jahren 1990 und 1991 konnten die privaten Haushalte Geldvermögen (also Gesamtersparnis abzüglich Wohneigentum) in Höhe von 202,6 bzw. 219,4 Milliarden DM bilden (9). Da die Selbständigenhaushalte gegenwärtig etwa 27 Prozent ihres verfügbaren Einkommens sparen können (10) – die gesamtwirtschaftliche Sparquote liegt etwa bei 14 Prozent –, dürfen wir darauf schließen, daß die geringerverdienenden Arbeiter-, Angestellten- und Nichterwerbstätigenhaushalte gegenüber den Selbständigenhaushalten weit unterproportional am privaten Geldvermögen beteiligt sind. Dies bestätigt die Einkom-

mens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) von 1988 ebenso wie die Verteilung der Vermögenseinkommen auf die Haushaltsgruppen: Die EVS ergab, daß die untere Hälfte der privaten Haushalte nur über knapp 2 Prozent des gesamten Geldvermögens aller privaten Haushalte verfügte, wobei sich diese Ungleichverteilung gegenüber der vorhergehenden EVS von 1983 erwartungsgemäß noch verstärkt hat. Und der Anteil der Selbständigenhaushalte an der Gesamtzahl aller privaten Haushalte machte 1990 etwa 5,9 Prozent aus, ihr Anteil an den Vermögenseinkommen betrug hingegen 19,2 Prozent.

Schließlich müssen wir noch einen Blick auf die funktionale Einkommensverteilungssituation und die Geldvermögen der Unternehmen werfen, um die Ausgangslage für unser Vorhaben des Teilens abzurunden. Hier kommt der DGB zu dem Ergebnis, daß ein „eklatanter Gewinnvorsprung vor den Löhnen“ besteht. Während die Netto-Reallöhne zwischen 1980 und 1990 nur um 7 Prozent gestiegen sind, explodierten die Unternehmenseinkommen im gleichen Zeitraum um 119,4 Prozent. Diese Entwicklung schlägt sich gleichsam nieder in der Reduktion sowohl der unbereinigten als auch der bereinigten Lohnquote: Erstere sank von 75,8 Prozent im Jahre 1980 auf 69,9 Prozent 1990, letztere ging von 71,6 Prozent auf 65,2 Prozent zurück (11). Gleichzeitig wurde die Steuerbelastung der Unternehmen von 33,6 Prozent auf 21,4 Prozent gesenkt, während sich die Steuerbelastung der unselbständig Beschäftigten von 15,8 Prozent auf 16,2 Prozent noch leicht erhöht hat (12).

Ein Blick auf die Entwicklung der Vermögensbildung der Produktivunternehmen schließlich zeigt eine deutliche Verschiebung im Vermögensportfolio der Unternehmen: Während die Sachinvestitionen sich im Zeitraum von 1980 bis 1990 von 185,0 Milliarden DM auf 366,8 Milliarden DM nicht einmal verdoppelten, hat sich die Geldvermögensbildung von 42,1 Milliarden DM 1980 auf 187,4 Milliarden DM 1990 vervierfacht. Insgesamt betrug das Geldvermögen der westdeutschen Produktivunternehmen 1990 nach Schätzungen der Bundesbank etwa 1500 Milliarden DM, wovon rund 670 Milliarden DM als sehr liquide eingeschätzt wurden (13).

4. Realität des Teilens

Die vorgemachten Ausführungen legen es nahe, daß „solidarisches Teilen“ einen absolut und relativ höheren Beitrag der Besserverdienenden (insbesondere der Selbständigen, aber auch der höherverdienenden Angestellten) und der Unternehmen zugunsten einer geringeren Belastung der Wenigerverdienenden und Nichterwerbstätigen bedeuten muß. Tatsächlich aber wird die Finanzlast der Einigung bislang zum größten Teil durch Kreditfinanzierung, eine Anhebung indirekter Steuern, die Plünderung des Haushalts der Bundesanstalt für Arbeit (BA) und die Zahlung eines auf ein Jahr befristeten Solidaritätszuschlages zur Einkommen- und Körperschaftssteuer vom 1. Juli 1991 bis 30. Juni 1992 ge-

tragen; keine dieser Aufbringungsarten kann den Anspruch auf „solidarisches Teilen“ im Sinne einer „austeilenden Gerechtigkeit“ einlösen, behandeln sie doch „*Ungleiches nicht ungleich*“ dergestalt, daß die Leistungsfähigeren proportional stärker belastet werden, sondern dieser Anspruch wird gar noch umgekehrt, indem die Leistungsfähigsten den kleinsten Teil zur Bewältigung der deutschen Einheit beizutragen haben. Das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) hat festgestellt, daß eine „*Gerechtigkeitslücke*“ klafft, die beträchtliche Ausmaße angenommen hat. So mußten die Selbständigen und Beamten bislang durchschnittlich nur 1,5–2 Prozent ihres monatlichen Bruttoeinkommens zur Lastenbewältigung beitragen, wohingegen Angestellte immerhin 3,5 Prozent und Arbeiterhaushalte gar 4 Prozent ihres monatlichen Bruttoeinkommens aufbringen mußten. An dieser Schieflage haben auch die Festlegungen des nach langem Ringen zustandegekommenen „Solidarpaktes“ nichts ändern können, vielmehr wird die Kürzung von Sozialleistungen – egal ob dies in Form des Abbaus sogenannten Leistungsmißbrauches oder durch Kürzungen von Regelsätzen geschieht – zusätzlich die Wenigstverdienenden in unserer Gesellschaft treffen. Es hat schon etwas für sich, wenn Wolfgang Bayer und Elisabeth Horstkötter den „Solidarpakt“ deshalb als *Orwell'sche Sprachmanipulation* geißeln.

Diese durch ihre Dreistigkeit auffallende Politik mag dem „Klientelismus der Herrschenden“ (14) geschuldet sein, sie kann jedenfalls nichts zur Wiederherstellung des langsam zerbrechenden gesellschaftlichen Konsens zwischen den verschiedenen sozioökonomischen Gruppen beitragen. Im Gegenteil liegt hier nicht nur der Kern des Problems unserer „Zwei-Drittel-Gesellschaft“ und der implizierten Gefährdung des sozialen Friedens in der Bundesrepublik, es ist auch eine ökonomisch unsinnige Politik, mittels staatlicher (Umver-)Teilung die gesamtwirtschaftliche Konsumfähig- und -willigkeit zu beschneiden, die den Verwertungsbedingungen einkommensgenerierender Investitionstätigkeit immer noch die Grenze setzt.

5. Solidarisches Teilen in der Marktwirtschaft – Alternativen und Grenzen

Wie bereits dargelegt, kann „solidarisches Teilen“ angesichts der deutschen Einigungsproblematik von einer *interventionsfreien* Marktwirtschaft nicht bewerkstelligt werden. Aber auch die auf Privatisierung und Regionalpolitik setzende Wirtschaftspolitik der Bundesregierung schafft schwerlich jene ökonomischen Bedingungen, die einen schnellen ökonomischen Konvergenzprozeß und einen selbsttragenden Aufschwung generieren, so daß „Teilen“ als „Teilhaben“ an der westdeutschen ökonomischen Leistungsfähigkeit interpretiert werden könnte. Dazu bedarf es einer zupackenden Industriepolitik zum Erhalt der indu-

striellen Basis, wenn „Teilen“ nicht doch lediglich zum „Verschieben von Beschäftigungs- und Lebenschancen von West nach Ost“ verkommen soll (15).

Die Verteilung der interventionsbedingten Einigungslasten – und hier in erster Linie der konsumtive Transferbedarf – muß *solidarisch* – d. h. entsprechend der ökonomischen Leistungsfähigkeit der einzelnen Haushaltsgruppen in West- und Ostdeutschland – und *effizient* – d. h. ohne die Leistungs- und Funktionsfähigkeit der Volkswirtschaft zu beeinträchtigen – erfolgen. Ohne mich darin verlieren zu wollen, wie „Solidarität“ im Sinne von „austeilender Gerechtigkeit“ normativ zu formulieren wäre, haben die vorangehenden Ausführungen zwei alternative Aufbringungsarten nahegelegt:

- Die sich seit mindestens einem Jahrzehnt zutragende Umverteilung der Einkommen von „unten nach oben“, die durch die herrschende (Umver-)Teilungspraxis der Einigungsfinanzierung noch verstärkt wurde, muß umgekehrt werden. Und die hohe Geldkapitalbildung der privaten Haushalte zeigt, daß hier noch „Aufbringungspotential“ besteht.
- Sowohl die Gewinnentwicklung, die Lohnquotenentwicklung als auch die Entwicklung der Geldvermögen der Unternehmen machen eine zusätzliche steuerliche Belastung der Unternehmen scheinbar zwangsläufig. So kann Claus Schäfer formulieren: „Angesichts des Kapitalbedarfs in den neuen Bundesländern einerseits sowie der fehlenden freiwilligen Investitionsbereitschaft potentieller Investoren dort andererseits kann das Gebot der Stunde doch nur sein, einen Teil der reichlichen Unternehmensliquidität durch höhere Unternehmenssteuern abzuschöpfen und zwangsweise über den Staat in die neuen Länder zu transferieren.“ (16)

Die Umkehrung der (Umver-)Teilungsströme ist nicht nur um des Erhalts des sozialen Friedens willen, sondern auch aufgrund ökonomischer Logik unbedingt erforderlich. Dies könnte mittels einer Anhebung des *Spitzensteuersatzes* und einer (zeitlich befristeten) *Ergänzungsabgabe* ebenso erfolgen wie über die Einführung von *Einkommengrenzen beim Solidarzuschlag*, der übrigens noch vor dem wahltaktisch bestimmten Termin 1995 eingeführt werden muß. Auch darf auf die Einführung einer *Arbeitsmarktabgabe* für Beamte und Selbständige nicht verzichtet werden, nur weil ein Koalitionspartner um seine Wählerschaft bangt. Auf die Kürzung sozialer Leistungen für die untersten Einkommenschichten hingegen muß zwingend verzichtet werden.

Etwas komplizierter wird die Sache, wenn wir das moralisch verständliche Einklagen einer größeren Beteiligung der Unternehmen (also: des Kapitals) angesichts der hervorragenden Gewinnentwicklung und des satten Liquiditätspolsters während des Vereinigungsbooms betrachten. Es stellt sich nämlich die Frage, ob tatsächlich unternehmerische Finanzmittel „abgeschöpft“ werden können, ohne gegen die Funktionsbedingungen einer „Marktwirtschaft“ (besser: Verpflichtungsökonomie) zu verstoßen. Um diese Frage – jenseits jeder *ideologischen Verklem-*

mung – beantworten zu können, müssen zunächst einige Phänomene etwas qualifiziert werden.

Zum einen ist es eine sprachliche Verzerrung, wenn von „abschöpfbarer Liquidität“ gesprochen wird, suggeriert es doch dem Leser, hier lägen Finanzmittel, die anderweitig dringend benötigt werden, brach herum. Natürlich ist dem nicht so. Die liquiden Finanzanlagen der Unternehmen (und ebenso natürlich der privaten Haushalte) wurden jederzeit in den Finanzkreislauf zurückgeführt, wo sie teilweise Sachinvestitionen der Unternehmen oder der Wohnungswirtschaft finanziert, teilweise die Defizite der öffentlichen Haushalte gedeckt haben und (zu Zeiten eines Nettokapitalexportes) teilweise die deutschen Exportüberschüsse finanzierten. Eine steuerliche „Abschöpfung“ hätte natürlich für die öffentlichen Haushalte den Vorteil der *Zinslosigkeit*, könnte aber schwerlich ohne Auswirkungen auf die Realinvestition der Unternehmen bleiben, wenn die Portfoliostruktur der Unternehmen ansatzweise unverändert bleiben soll. Das überdurchschnittliche Anwachsen der Geldvermögen der Unternehmen gegenüber der Realinvestition ist ja nicht so zu interpretieren, daß hier „ungenutzte“ Ersparnisse einer Realanlage harren würden, sondern sind Kennzeichen des „reifen“ Kapitalismus. Und auch der vom DGB konstatierte „Gewinnvorsprung“ relativiert sich ebenso wie die steigende Profitquote (als Gegenstück zur fallenden Lohnquote), wenn wir nicht nur das Anwachsen des Produktivvermögens, sondern auch den Anstieg des Kapitalkoeffizienten bedenken. So zeigt dann auch die Entwicklung der Kapitalrendite – unter Berücksichtigung der statistischen und konzeptionellen Ungenauigkeiten – keine dramatische Veränderung, jene Größe, die die eigentlich entscheidende der unternehmerischen Aktivität ist; auch kennen wir die Opportunitätsgröße (die Liquiditätsprämie inklusive der Risikoprämie) nicht.

Schließlich ist der Verweis auf zurückliegende „fette“ Jahre, die einen „Verzicht“ in den gegenwärtig schweren Jahren notwendig und tragbar machen würden, ebenso rührend wie ökonomisch naiv. In der kapitalistischen Wirtschaftsordnung – egal ob sie das Adjektiv „sozial“ trägt oder (übrigens zu unrecht) mit der mittellenglischen Stadt Manchester in Verbindung gebracht wird – zählt nicht das vergangene Ergebnis, sondern nur das zukünftige Erträgnis. Dies leitet die wirtschaftliche Dynamik des Kapitalismus an – im guten wie im schlechten.

Ob eine substantielle zusätzliche Besteuerung der Unternehmensgewinne (d. h. über die eingeforderte Belastung durch Solidarzuschlag und Ergänzungsabgabe hinaus) insgesamt positive oder negative gesamtwirtschaftliche Auswirkungen haben wird, hängt von der Verwendung der aufgebrachten Mittel, der Investitionsreagibilität auf die Steuererhöhung und von den Auswirkungen der Maßnahmen auf den „sozialen Frieden“ ab. Ohne hier auf quantitative Vergleichsrechnungen bauen zu können, bleibe ich in diesem „Sachpunkt“ skeptisch, halte gleichwohl eine befristete, moderate *Investitionshilfeabgabe* (17) deshalb für diskussionsfähig, weil hier der psychologische Faktor einer wirklichen Solidarbereitschaft die ökonomischen Konsequenzen überkompensieren

könnte (zudem könnte diese Maßnahme gar konjunkturstützend wirken, wenn Investitionen gewinnreduzierend – und mithin steuersenkend – vorgezogen würden).

„Solidarisches Teilen“ und „Marktwirtschaft“ sind gewiß keine sich bedingenden Begriffe. Vielmehr setzen die Funktionsmechanismen der „Marktwirtschaft“ dem Versuch, die mit der staatlichen Einheit aufgetretenen Lasten „solidarisch“ unter den sozioökonomischen Gruppen aufzuteilen, Grenzen, die auch ein auf „austeilende Gerechtigkeit“ bedachter Staat beachten muß. Dennoch bestehen gegenwärtig die Möglichkeit und der dringende Bedarf einer grundlegenden Korrektur der (Umver-)Teilungsrealität, soll nicht ein wesentlicher Pfeiler des ökonomischen Erfolges der (alten) Bundesrepublik – der soziale Konsens – „den Bach hinuntergehen“. Die Bereitschaft zum Teilen war anfänglich sehr groß; falsche Versprechungen, konzeptionsloses Herumdoktern und – zumindest teilweise – hausgemachte Konjunkturprobleme haben Gruppenegoismen aufkommen lassen, die sich immer häufiger gegen die schwächsten Glieder der Gesellschaft wenden. *Teilen kann verbinden, gegenwärtig spaltet es.*

Anmerkungen

- (1) Rauscher (1988) 1191.
- (2) Zinn (1990) 92.
- (3) „Let me begin by telling you how I tried to answer an eminent architect who pushed aside all the grandiose plans to rebuild London with the phrase: ‚Where’s the money to come from?‘ ‚The money?‘ I said. ‚But surely, Sir John, you don’t build houses with money? . . . Well, if there are bricks and mortar and steel and concrete and labour and architects, why not assemble all this good material into houses?‘ but he was, I fear, quite unconvinced. ‚What I want to know‘, he repeated, ‚is where the money is coming from‘. To answer that would have got him and me into deeper water than I cared for, so I replied rather shabbily: ‚The same place it is coming from now.‘“, in: Keynes (1980) 264 f.
- (4) Dies wird in einer Reihe von Branchen (z. B. in der Stahlindustrie, der Chemie-Industrie und wohl auch dem Maschinenbau) gewiß zu einer verschärften Konkurrenz mit westdeutschen Unternehmen führen, die Umsatzeinbußen einplanen müssen. Auch dies bedeutet teilen.
- (5) Offizielle Arbeitslosigkeit plus arbeitsmarktpolitische Maßnahmen.
- (6) Vgl. DIW-Wochenbericht 6 (1993).
- (7) Vgl. Schäfer (1992) 646.
- (8) Alle Zahlen: DIW-Wochenbericht 29 (1991).
- (9) Vgl. Monatsbericht der Deutschen Bundesbank (Mai 1992) 23.
- (10) Vgl. Huster (1993) 22.
- (11) Vgl. Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik des DGB 7 (1993).
- (12) Schäfer (1992) 633.
- (13) Vgl. Monatsbericht der Deutschen Bundesbank (Mai 1991).
- (14) Bayer, Horstkötter (1993).
- (15) Vgl. dazu u. a. Heise, Ziegler (1992).
- (16) Schäfer (1992) 633. In der gegenwärtigen Rezession hat sich nun natürlich die Ertragslage der Unternehmen verschlechtert, was sich gleichfalls in einer Verschlechterung der Liquiditätslage der Unternehmen niederschlagen wird. Die gegenwärtige Krise unterscheidet sich aber von seinen Vorgängern Mitte der 70er und Anfang der 80er Jahre dadurch, daß die Unternehmen über ein ungleich höheres Liquiditätspol-

ster verfügen als damals. Dennoch muß Schäfers Vorschlag wohl eher als mittelfristige Forderung verstanden werden – also realisierbar erst nach der Stabilisierung der Konjunktur.

- (17) Der Vorschlag der Memorandumsgruppe zur Investitionshilfeabgabe läuft darauf hinaus, rund 20 v. H. des Überschusses nach Steuern der Unternehmen des produzierenden Gewerbes, des Handels und des Verkehrs „wegzusteuern“, um es für Investitionen in Ostdeutschland einzusetzen (vgl. Memorandum [1992]). Das eine derartige Steuerbelastung nicht ohne negative Auswirkungen für die Investitionstätigkeit in Westdeutschland bleiben kann, scheint offensichtlich. Der Verweis auf das Investitionshilfegesetz von 1952 macht wohl deutlich, daß es hier nicht um die Anreizung *zusätzlicher* Investitionen für Ostdeutschland geht, sondern lediglich um die *Verlagerung* von Investitionen von West- nach Ostdeutschland, wie damals die Investitionen vom Konsumgüter- in den grundstoffproduzierenden Sektor umgeleitet werden sollten. Bei dieser Form des „Teilens“ handelt es sich, meiner Meinung nach, nur um die zweitbeste Lösung. Die Finanzierung von öffentlichen Investitionen in Ostdeutschland (z. B. über die Treuhandanstalt) kann auch ohne Verdrängung westdeutscher Investitionen erfolgen – in diesem Fall kann die Kreditfinanzierung risikolos in Anspruch genommen werden.

Literatur

- Bayer, Wolfgang; Horstkötter, Elisabeth, Solidarität statt „Sozialpakt“ – Daten und Kriterien zur deutschen Umverteilungsdebatte, in: Blätter für deutsche und internationale Politik 3 (1993) 300–309.
- DIW-Wochenbericht 29 (1991).
- DIW-Wochenbericht 6 (1993).
- Heise, Arne; Ziegler, Astrid, Struktur- und Industriepolitik in den ostdeutschen Bundesländern – Anforderungen an eine beschäftigungsorientierte Alternative, in: WSI-Mitteilungen 9 (1992) 545–554.
- Huster, Ernst-Ulrich, Schroffe Segmentierung in West und Ost. Die doppelt gespaltene Entwicklung in Deutschland, in: Hickel, Rudolf u. a. (Hrsg.), Umverteilen (Köln 1993).
- Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik des DGB, Nr. 7 (Düsseldorf 1993).
- Keynes, John Maynard, How much does finance matter, in: Moggridge, Donald (Hrsg.), Collected Writings of John Maynard Keynes, Bd. 27 (London 1980) 264–270.
- Memorandum, Beschäftigungspolitik statt Sozialabbau – Memorandum '93 der Arbeitsgruppe „Alternative Wirtschaftspolitik“ (Köln 1993).
- Monatsbericht der Deutschen Bundesbank (Mai 1991).
- Monatsbericht der Deutschen Bundesbank (Mai 1992).
- Rauscher, A., Solidarität, in: Staatslexikon, Bd. 4 (Freiburg 1988).
- Schäfer, Claus, Das „Teilen“ will nicht gelingen – Zur Entwicklung der Einkommensverteilung 1991, in: WSI-Mitteilungen 10 (1992) 629–651.
- Zinn, Karl Georg, Wirtschaft und Gerechtigkeit, in: Bundeszentrale für Politische Bildung (Hrsg.), Wirtschaftspolitik – Schriftenreihe 292 (Bonn 1990) 91–102.