Europäische Hochschulschriften



Walter Dörhage

Macht, Verteilung, Inflation

Die Verteilungskampfhypothesen der Inflation als Ausgangspunkt einer sozioökonomischen Inflationserklärung



Peter Lang Frankfurt am Main • Bern • New York • Paris

Macht, Verteilung, Inflation
Die Verteilungskampfhypothesen der Inflation als Ausgangspunkt einer sozioökonomischen Inflationserklärung

Europäische Hochschulschriften
Publications Universitaires Européennes
European University Studies

Reihe XXIX
Sozialökonomie

Série XXIX Series XXIX
Economie sociale
Social Economies

Bd./Vol. 16

PETER LANG
Frankfurt am Main ■ Bern • New York • Paris

Walter Dörhage

Macht, Verteilung, Inflation

Die Verteilungskampfhypothesen der Inflation als Ausgangspunkt einer sozioökonomischen Inflationserklärung

PETER LANG
Frankfurt am Main Bern • New York • Paris

CIP-Titelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Dörhage, Walter:
Macht. Verteilung, Inflation : die Verteilungskampfhypothesen der Inflation als Ausgangspunkt einer sozloökonomischen Inflationserklärung / Walter Dörhage. - Frankfurt am Main ; Bern ; New York ; Paris : Lang, 1989
(Europäische Hochschulschriften : Reihe 29, Sozialökonomie ; Bd. 16)
Zugl.: Bremen, Univ., Diss., 1989
ISBN 3-631-41723-3

NE: Europäische Hochschulschriften / 29

Diese Arbeit hat dem Promotionsausschuß Dr. rer. pol. der Universität Bremen als Dissertation Vorgelegen.
An dem Promotionsverfahren haben Prof. Dr. Rudolf Hickel und Prof. Dr. Harald Mattfeldt als Gutachter mitgewirkt.
Das Kolloquium fand am 18.4.1989 statt.

ISSN 0
ISBN 3-631-4
©Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main 1989
Alle Rechte Vorbehalten.
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany 1 2 3 5 6 7

KURT W. ROTHSCHILD

GEWIDMET

Die hervorstechenden Fehler der wirtschaftlichen Gesellschaft, ln der wir leben, sind ihr Versagen, für Vollbeschäftigung Vorkehrung zu treffen und ihre willkürliche und unbillige Verteilung des Reichtums und der Einkommen.

JOHN MAYNARD KEYNES (1936)

INHALTSVERZEICHNIS

Inhalt
Einleitung
Die Inflationserklärung in den Verteilungskampfhypothesen

Gemeinsamkeiten der Verteilungskampfhypothesen 9

Verteilungskampfhypothesen im Überblick 13

Psychosoziale Anspruchsinflation 15

Soziostrukturelle Verteilungskampfhypothesen 15

"Politische"Inflationserklärung: Die ökonomische Theorie der Politik 20

Inflation als Folge des ökonomischen und politischen Konflikts um die reale Verteilung 20

Lücken und Defizite der verteilungskampf-orientierten Diskussion 22

Elemente einer sozioökonomischen Analyse von Verteilungskampf und Inflation 24

26

Machttheoretische Ansätze in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 29

Anforderungen an ein Machtkonzept für eine verteilungsorientierte Inflationsanalyse 35

Macht in den Wirtschaftswissenschaften

Macht als Bestandteil ökonomischer Prozesse 41

Machttheorien der Einkommensverteilung 41

Andere machttheoretische Konzeptionen 42

Macht in der neoklassischen Theorie 42

Macht und unvollkommener Wettbewerb 42

Ergänzungen des Marktmachtkonzepts 46

Die Theorien des collective bargaining 51

51

53

55

Verbands- und Organisationsmacht 57

Reichweite und Entwicklungsstand ökonomischer Machttheorie 59

Exkurs: Zur Lückenfunktion von Macht in der ökonomischen Theorie 61

Soziologische und politikwissenschaftliche Machttheorien 65

Traditionelle Theorien der Macht 65

Dimensionen und Bestandteile eines operationalen Machtbegriffs 68

Systemtheoretische Machtbegriffe 74

Strukturabhängige Handlungsselektion - ein sozio-ökonomisches Machtkonzept für die Verteilungs- und Inflationsanalyse 79

Akteure, Handlungsfelder und Machtpotentiale im Verteilungskonflikt 89

Der Verteilungsprozeß als Machtkonflikt sozialer Akteure - Bezugsrahmen und Vorgehensweise einer sozioökonomischen Verteilungs- und Inflationsanalyse 89

Der Staat als integrierter korporativer Akteur im Verteilungsprozeß 98

Zur Rolle des Staates und zur Bedeutung staatlicher Akteure 98

Das Verhältnis staatlicher und privater Akteure im politischen Prozeß 111

Die Zentralbank als Akteur im Verteilungs- und Inflationsprozeß 119

Andere staatliche Akteure 127

Strukturelle Bedingungen verteilungsorientierter Strategien 130

Handlungsfelder im ökonomischen System 130

Handlungsfelder im politischen System 142

Weitere Handlungsfelder des Konflikts 149

Ziele und Machtpotentiale der Akteure 154

Unternehmen und ihre Interessenverbände 154

Arbeitnehmer und Gewerkschaften 162

Weitere private Akteure und ihre Handlungsfelder 169

Ausländische Akteure 185

Einkommensverteilungsprozeß und Inflation 195

Einkommensorientiertes Handeln und soziale Macht als Entstehungsbedingungen von Inflation 195

Interdependentes Handeln der Akteure im Verteilungsprozeß und ökonomische Folgen:

Entstehung und Verlauf von Inflation 207

Inflationsimpulse 207

Transmissionsmechanismus inflationärer Impulse 214

Monetäre Restriktionen - das Steuerungspotential der Zentralbank 234

Der Akkumulationsprozeß und die Grenzen verteilungsorientierten Handelns - Zur Interdependenz wirtschaftlicher Entwicklung und Machtverteilung 243

Zusammenfassung 269

Anmerkungen 273

Literaturverzeichnis 321

Einleitung

Die im folgenden skizzierten Grundzüge einer integrierten theoretischen Sichtweise der ökonomischen und politischen Prozesse bei der Verteilung des Realeinkommens und der Entstehung von Inflation verfolgen das Ziel, bestimmte Schwächen einer rein wirtschaftswissenschaftlichen Sichtweise zu überwinden.

Das gilt z.B. für eine isolierte Herangehensweise an mikroökonomische und makroökonomische Phänomene, für das Ausblenden ökonomischer und politischer Institutionen, die Reduktion der Analyse auf marktmäßig-quantifizierbare Vorgänge und die Annahme formal-rationalistischer Handlungsweisen von Individuen oder kollektiven Akteuren. Im Bereich der Verteilungstheorie zeigen sich die Probleme der traditionellen Ansätze im Fehlen einer konzisen, kausal orientierten Interpretation und Erklärung des Verteilungsprozesses und seines Ergebnisses, die auch empirisch abstützbar wäre. (Marchal/Lecaillon 1958, Riese 1975, Rothschild 1978, Pfromm 1975, Roberts 1975, Stobbe 1962).

Ausgangspunkt der Betrachtung ist eine Analyse der im wesentlichen in den 70er Jahren entstandenen Beiträge zu einer verteilungsorientierten Inflationserklärung, die auf ihre für ein weiterführendes Konzept nutzbaren Ergebnisse untersucht werden.

Nach einer kritischen Auseinandersetzung mit den Beiträgen der ökonomischen, soziologischen und politikwissenschaftlichen Machtdebatte, aus der heraus ein umfassendes begriffliches Konzept sozialer Macht abgeleitet wird, kann ein Analyseinstrument für die Erörterung des Verteilungshandelns der sozialen Akteure und der von ihnen genutzten strukturellen und situativen Machtpotentiale entwickelt werden.

Das ermöglicht die Aufklärung der institutionellen Bedingungen, der Machtressourcen und der Machtpotentiale der ökonomischen, politischen und staatlichen Verteilungsakteure sowie ihrer Erfolgsaussichten, unter Berücksichtigung der Zentralbank und unter Hinweis auf die Einwirkung internationaler Wirtschaftsbeziehungen.

Damit sind Voraussetzungen für eine detaillierte Sichtung der von Verteilungszielen und Verteilungshandeln geprägten Entstehungsbedingungen von Inflation gegeben, die dann eine Darstellung der Wirkungsmechanismen und Ablaufzusammenhänge inflationärer Impulse und ihrer Transmission im ökonomischen System erlauben.

Bei dieser Analyse wird gezeigt, in welchem Ausmaß institutioneile Positionen und aktuelle Machtressourcen nicht nur den Erfolg der Akteure im Distributionsprozeß determinieren, sondern auch, daß sie für das Ingangkommen und den Verlauf inflationärer Prozesse entscheidend verantwortlich sind, wobei der konzentrierte Sektor industrieller Schlüsselbranchen, mit dem finanziellen Sektor eng verflochten, dominiert.

Die Darstellung eines schematisierten Produktions- und Verteilungszyklus, unter Hinzuziehung empirischer Befunde zu Preis- Mengen- und Einkommensschwankungen, an dem die konjunkturell mit der ökonomischen Prosperität variierenden Machtpotentiale der Arbeitnehmer und Gewerkschaften und die strukturelle Überlegenheitsposition der Unternehmen ablesbar werden, schließt die Betrachtung ab.

Das hier vorgestellte Konzept für die Analyse des Distributions- und Inflationsprozesses richtet sich - anders als die Modelltheorie der neoklassischen Optimierungslehre - auf die tatsächlichen Verhaltensweisen der individuellen und kollektiven Akteure, also ihr sozioökonomisches Handeln, und die dies Handeln beeinflussenden Faktoren.

Das Ausgehen von realen Verhaltensweisen bedeutet keine allein handlungs- oder aktionsbezogene Analyse, sondern rückt Institutionen und Strukturen, die das Handeln von Einzelnen und Gruppen in hohem Ausmaß vorprägen, lenken und beschränken, und in deren Rahmen sich ökonomische Gesetzmäßigkeiten entfalten, mit in das Zentrum der Betrachtung.

Der Rekurs auf die real vorfindlichen Akteure und die etablierten Strukturen und Institutionen begrenzt notwendigerweise den Geltungsbereich der Analyse auf die jeweils betrachteten und sich historisch verändernden zeitlichen und geographischen Beobachtungsgegenstände. Die Gültigkeit von Analyse und Schlußfolgerungen bleibt deswegen auf den als Bezugspunkt dienenden Betrachtungsgegenstand Bundesrepublik in seiner aktuellen Verfaßtheit beschränkt. Schlußfolgerungen können nicht ohne weiteres auf andere institutioneile und soziale Strukturzusammenhänge übertragen werden (Albert 1955, S.61 ff., Albert 1973, S.140 f., Nowotny 1979, S.29 f.).

1. Die Inflationserklärung in den Verteilungskampfhypothesen

1.1. Gemeinsamkeiten der Verteilungskampfhypothesen

Die Bezeichnung "Verteilungskampfhypothesen der Inflation" wird für eine Reihe von Versuchen der Inflationserklärung verwendet, die, im Unterschied zu Theorien der Überschußnachfrage, der Anbieterinflation oder Geldmengeninflation, makroökonomische Preissteigerungen auf gesellschaftliche oder politische Ursachen zurückführen.[1]) Soziale und politische Auslöser werden für ein einkommensorientiertes Konfliktverhalten verantwortlich gemacht, das in inflationären Prozessen mündet.

Ansätze zu einer verteilungsorientierten Interpretation der Inflation sind, als institutionalistische Kritik an den traditionellen ökonomischen Theorien (Fautz 1978, S.163) schon zu Beginn der 50er Jahre erprobt worden (Holzman 1950, Aujac 1954, Turvey 1951), vor allem in Anlehnung an cost-push-Ansätze. Später sind Erklärungsversuche dieser Art zur Analyse lateinamerikanischer Inflationen herangezogen worden (Sunkel 1960), ohne daß es in der Folgezeit zu einer systematischen Diskussion oder dem Versuch einer Konzeptualisierung gekommen wäre.

Das erneute Aufkommen von Diskussionsbeiträgen in den 70er Jahren, die Inflation in sozialen und politischen Zusammenhängen verwurzelt sehen, steht im Zusammenhang mit der ökonomischen Situation dieser Zeit und bestimmten Erklärungsschwierigkeiten der traditionellen Inflationstheorien. Anknüpfungspunkte für die soziopolitischen Erklärungsversuche sind die verschärften Auseinandersetzungen um die Verteilung von Einkommenszuwächsen, die am Ende der 60er und zu Beginn der 70er Jahre, also in einer Phase abnehmender Wachstumsraten und Beschäftigung, in den westlichen Industrieländern um sich griffen.

In dieser Zeit stiegen die Inflationsraten, begleitet von Tarifkonflikten, Streiks und politischen Kontroversen, merklich an.'[1]) Gegenüber einer wirtschaftlichen Entwicklung, die bei ansteigenden Arbeitslosenquoten und wachsenden Preisen stagnative Tendenzen aufwies, fehlten den herkömmlichen Theorien der Inflation adäquate Erklärungsmodelle.^)

Für den politischen Entstehungszusammenhang der Verteilungskampfhypothesen ist es nicht vernachlässigbar, daß im selben Zeitraum in einigen europäischen Ländern sozialdemokratische Regierungen eine Politik der Vollbeschäftigung und des Sozialstaatsausbaus ansteuerten und redistributive Zielsetzungen befürworteten.^)

Daß es unter diesen politischen und sozialen Rahmenbedingungen erneut zu wirtschaftstheoretischen Vorstößen kam, Inflation primär als Folge des sozialen Konflikts zwischen mächtigen sozialen Gruppen um die Verteilung des Wohlstands bzw. des Einkommens und als Folge eines Anspruchsverhaltens an das reale Sozialprodukt zu deuten - womit an die Stelle ökonomischer Ursachen eine Vielzahl psychosozialer, soziologischer oder politischer Faktoren gesetzt wurde - stützt die These von der sozio-politischen Bedingtheit wirtschaftswissenschaftlicher Theoriebildung.[1]W

Trotz der zahlreichen Beiträge bis in die jüngste Zeit hat sich in der Diskussion kein konsensfähiges Grundmodell der Verteilungskampf-Inflations-Theorie herauskristallisiert7) Die bereits 1950 von Aujac (Aujac 1954,S.U0 ff.) entwickelte Skizze, die für die Mehrzahl der älteren und jüngeren Hypothesen immer noch als argumentativer Kern betrachtet werden, enthält folgende zentrale Aussagen:

1. Inflation resultiert aus dem Verhalten sozialer Gruppen.

2. Die sozialen Gruppen sind Produkt eines historischen Entwicklungsprozesses und können durch soziologische Analyse identifiziert werden.

3. Sie zeichnen sich innerhalb der vorhandenen institutioneilen Gegebenheiten durch gemeinsame Interessen und gemeinsame Reaktionen auf wirtschaftliche Veränderungen aus.

4. Verknüpft werden sie durch ein Netz von Beziehungen, das für ihre Aktionen und Reaktionen maßgeblich ist. Dieser Verhaltensmechanismus ist die entscheidende Antriebskraft für die ökonomischen Variablen. Ökonomische und politische Instrumente werden zur Zielerreichung eingesetzt und veranlassen die Betroffenen zu Gegenmaßnahmen. Die Gesamtheit dieser Verhaltensweisen kann direkt oder indirekt Inflation zur Folge haben.

5. Der Staat ist Beteiligter an diesem Reaktionsprozeß, seine Rolle und Aktivitäten sind aber nicht unabhängig von den sozialen Gruppen und ihrer politischen Macht. Das gilt auch für die Zentralbank.

6. Der Einsatz von Löhnen und Preisen als Mittel zur Zielerreichung löst inflationäre Konsequenzen aus, der Prozeß gelangt erst wieder zum Stillstand, wenn alle Gruppen die bestehende Situation akzeptieren. Die Rolle des Geldes besteht in seiner restriktiven Wirkung auf Produktion und Konsum sowie in der Herstellung von Kompatibilität zwischen den Verhaltensweisen der Gruppen.

In den späteren sozial oder politisch ausgerichteten Verteilungskampfansätzen kehrt dieses Grundmuster in unterschiedlichen Abwandlungen wieder, ergänzt um Hypothesen über die vermuteten nichtökonomischen Ursachen für die Aktionen der sozialen Gruppen.^)

Auf der Suche nach den Ursachen für eine zunehmende Artikulation von Einkommensforderungen wird eine bunte Palette von Faktoren ökonomischer und sozialwissenschaftlicher Herkunft zur Deutung veränderter Attitüden und Verhaltensformen von Individuen und Organisationen herangezogen,wie folgende knappe Auswahl zeigt:

- relative Deprivation (Strümpel 1975)

- Streben nach und politische Konflikte um Verteilungsgerechtigkeit, Gleichheitsdenken (Streissler 1973)

- decay of status order, realization of citizenship, emergence of a major working class (Goldthorpe 1978)

- sinnentleerende Arbeitsteilung und undurchschaubare gesellschaftliche Superstrukturen, die eine Kompensation durch Anspruchsdenken und Konsum erzwingen (Trappe/Hettlage 1976)

- Verfall von Leistungsdenken und Leistungsbereitschaft (Müller 1976), Anspruchsdenken (Panic 1978)

- Strukturen sozialer Institutionen und Organisationen (JacksonyTurner 1972)

- intensivierte Prozesse der Interessenorganisation und Interessenpolitisierung (Crouch 1978)

- Gruppenkonflikte, Struktur und Funktionsweise repräsentativer Demokratien (Zohlnhöfer 1975)

Der gemeinsame Ausgangspunkt dieser heterogenen Ursachenvermutungen besteht in der These, daß es die im Zeitablauf gewandelten nichtökonomischen Ursachenfaktoren ökonomischen Handelns sind, die ein gestiegenes Einkommensbewußtsein und Anspruchsdenken ausgelöst und sein Durchsetzen erleichtert haben. Die Bemühungen aller gesellschaftlichen Gruppen (Cassel/Thieme 1977, S. 20 ff.) ihren realen Einkommensanteil zu steigern, und zwar stärker, als es die reale ökonomische Entwicklung der Einkommensentstehung erlaubt, ist dann nur eine Folge.

Werden die Einkommensforderungen, vor allem mit Hilfe der durch soziale Organisation erworbenen Macht, nominal durchgesetzt, kann es beim Übersteigen der realen Produktionszuwächse zu einer "Realeinkommenslücke" (aspirations gap) kommen, die durch Preiserhöhungen - makroökonomisch - geschlossen wird.[11]) Gelingt so eine nominale Erfüllung der Ansprüche - bei inflationsbedingter Reduzierung des real erlangten Einkommens - braucht die Auseinandersetzung um die Verteilung nicht tatsächlich durch Suche nach einem "realen" Kompromiß zwischen den Gruppen ausgetragen zu werden. Der soziale Konflikt wird gemildert oder in andere Bereiche verschoben.[1^])

Die geringe Kohärenz und Vielfalt der Argumentationstypen der Verteilungskampfhypothesen bei der Ausarbeitung dieses Kerngedankens ist in der Literatur heftig kritisiert worden und hat zu Systematisierungsversuchen geführt (Beenken 1976, Fautz 1978, Pfister 1981b, Addison/ Burton 1984, Menkhoff 1986, Baerlocher 1987). So unterscheidet Beenken sozialpsychologische und politökonomische Ansätze, Fautz soziologische und psychologische, während Pfister eine Trennung in soziologische, sozialpsychologische und politologische vornimmt. Addison/Burton gehen allgemeiner von einem "socio-political model" aus.

Eine trennscharfe Abgrenzung und präzise Systematisierung bleiben schwierig, weil sich die Ursachenerklärungen der Verteilungskampfhypothesen im sozialen und politischen Sektor überlappen und zudem die verschiedenen Ansätze kombiniert werden oder mit unterschiedlicher Reichweite in ihrer Kausalkette argumentieren. ^) in der Regel wird offen gelassen, worauf die als kausal postulierten soziologisch und sozialpsychologisch erfaßbaren Phänomene basieren, sofern sie nicht generell als Aspekte sozialen Wandels verallgemeinert werden (Pfister 1981b, S.133 ff.).

Eine Abgrenzung nach disziplinären Zuständigkeiten blendet Wechselwirkungen und gegenseitige Abhängigkeiten leicht aus und unterliegt einer partiellen Sichtweise. Das gilt auch für Pfisters systemanalytisches Vorgehen, solange soziales, politisches und ökonomisches Subsystem mit nur wenigen Variablen verknüpft werden. Fehlerhafte Schlußfolgerungen, wie zum Beispiel die These der Komplementarität konventioneller Inflationstheorien mit den Verteilungskampfhypothesen - trotz konträrer methodischer Grundannahmen - sind eine Folge solcher reduzierten Analyse (Steinmann 1979, S.185, Pfister 1981b, S.95 ff.).[14])

Die dominierende Rolle, die gesellschaftlichen Faktoren zugewiesen wird (Pfister 1981b, S.142 f.), blendet aus, daß ökonomische Bedingungen erheblichen Einfluß auf sozialen Status und soziales Verhalten besitzen, also das Strukturmuster des sozialen Systems nicht unabhängig vom ökonomischen gesehen werden kann. Interdependenzen und Verflechtungen sozialer Teilbereiche sind deswegen von einer umfassenden - sozioökonomischen - Sichtweise aus zu betrachten, was aber in den meisten Ansätzen unterbleibt. Die naheliegende Folgerung, daß wirtschaftliche Prozesse und ökonomisch motivierte technische Innovationen den sozialen Wandel mitverursachen und neue Wertemuster und Verhaltensnormen induzieren, bleibt außer Betracht (Hirsch 1978, S.273). Die ideologische Brauchbarkeit solcher Ansätze in sozialen Konflikten liegt auf der Hand.

Bemerkenswert ist, daß Verteilungskampf und Anspruchsverhalten vorzugsweise als soziales Phänomen und politischer Konflikt begriffen werden, obwohl ökonomische Größen im Zentrum des Distributionsproblems stehen. Auch die den Verteilungsstreit in den Mittelpunkt der Analyse rückenden Überlegungen, bleiben einen eigentlichen verteilungsorientierten Erklärungsversuch schuldig.[1-5])

Wird also einer analytischen Trennung der Verteilungskampfansätze nach fächerspezifischen Zuständigkeiten oder nach gesellschaftlichen Teilbereichen nicht gefolgt, so spre-

chen die Vorteile einer systematischeren Zuordnung und übersichtlicheren Darstellung für eine Gruppierung der Verteilungskampfhypothesen nach den von ihnen als relevant betrachteten Komponenten inflationärer Prozesse. Dementsprechend können vier Argumentationstypen unterschieden werden:

- Die Erklärungen, die sozialpsychologische oder besser: psychosoziale - sie argumentieren eher mit psychischen Ursachen sozialen Verhaltens denn mit sozialen Determinanten psychischer Befindlichkeiten - Ursachen kollektiven Anspruchsverhaltens diagnostizieren.

- Hypothesen, die Verteilungsinflation auf soziostrukturelle Bedingungen und deren Veränderungen zurückführen.

- Ansätze, die ein bestimmtes Verhalten von Wählern, Politikern, Parteien und Regierungen in demokratischen Systemen für inflationswirksam halten.

- Und schließlich die Verteilungskampfhypothesen, die Inflation als Folge des politisch-ökonomischen Konflikts um Einkommensverteilung und Verteilungsgerechtigkeit betrachten.

Die ausführliche Diskussion der zahlreichen unterschiedlichen Hypothesen in der Literatur, die sich diesen vier Gruppen zuordnen lassen, erlaubt eine Beschränkung ihrer kritischen Analyse in den folgenden beiden Abschnitten auf die zentralen Elemente ihrer Argumentation und ihre wesentlichen Schwächen.^)

1.2. Verteilungskampfhypothesen im Überblick

1.2.1. Psychosoziale Anspruchsinflation

Die zu dieser Gruppe zusammengefaßten Hypothesen halten ein psychosozial bedingtes kollektives und individuelles Anspruchsdenken für die zentrale Inflationsdeterminante in den 70er Jahren.^) Zur Erklärung des inflationsrelevanten Anspruchsverhaltens dienen unter anderem motivationspsychologische Theorien und Erkenntnisse der De-

privationsforschung (Beenken 1976, S.45 ff.). Danach sind die Lebensansprüche der Individuen die wichtigste Determinante ihres ökonomischen Verhaltens (Müller 1981, S.76). Ansprüche und Zielvorstellungen in bezug auf Einkommen bilden sich aufgrund historischer Erfahrungen und durch Vergleiche mit Bezugsgruppen heraus (Puchta 1981, S.57 ff.).

Erfahrungen in Phasen wirtschaftlicher Prosperität haben zu geänderten Mentalitäten, verstärkter Anspruchshaltung und nachlassender Leistungsorientierung geführt (Hettlage 1976, Müller 1976). Die Wahrnehmung besser bezahlter und sozial "höher" geschätzter "peer groups" induziert das Gefühl "relativer Deprivation" (Strümpel 1975). Parallel zu dieser Entwicklung gehen durch das Abbröckeln ehedem festgefügter sozialer Normen und Standards, Folge sozialen Wandels, Statussicherheit und soziale Orientierung des Individuums verloren.^) Auf der individuellen Ebene fungiert eine an die Anspruchshaltung geknüpfte Konsumorientierung als Kompensation. Makrosoziale Entwicklungen wie der Ausbau des liberalen Rechtsstaats zum Sozialstaat, die Ablösung der wirtschaftlichen Metastrukturen von den alltäglichen Lebenszusammenhängen und ein steigendes Steuerungspotential der Massenmedien verstärken diese Effekte: Empfängermentalität tritt an die Stelle von Leistungshaltung. Statt Ansprüche an "sich selbst" werden Ansprüche in Form von Forderungen an die "anderen" gerichtet. ^

Die den Verbänden und Gewerkschaften zugewachsene Macht, ihre Militanz und Aggressivität ermöglichen die Durchsetzung von Forderungen auf den Ebenen der gesellschaftlichen Verteilungsauseinandersetzung und die Erfüllung der nominalen Einkommensziele (Steinmann 1979, S. 158 ff.).

Die "tiefe Verwurzelung" der psychologischen Faktoren äußert sich in einem permanenten Kompensationsbedarf durch konsumptive Anspruchserfüllung.^O) Interessengesteuertes Rationalverhalten in einer zum Gruppenstaat gewordenen Verbandsgesellschaft, sowie politisch organisierte und ökonomische Macht stellen die Mittel dar, mit denen Einkommenforderangen durchgesetzt werden (Müller 1976, S.lll ff.). Damit ist der Konflikt zwischen den mächtigen sozialen Großgruppen mit inflationären Folgen vorgeprägt.

In ähnlicher Argumentation werden weitere, als sozialpsychologisch beeinflußt betrachtete Faktoren wie Gleichheitsdenken oder Gerechtigkeitsstreben als Auslöser für das Einkommensstreben von Individuen und sozialen Gruppen präsentiert.

Die psychosozialen Ansprachshypothesen fußen also auf einem "residual psychologism" (Goldthorpe 1978, S. 193), als kritische Variablen des ökonomischen und indirekt inflationsrelevanten Verhaltens werden weniger rational-sachliche Faktoren, sondern Emotionen und Attitüden postuliert. Das ökonomische Ansprachsverhalten wird von diesen Faktoren praktisch psychologisch erzwungen, um die zur Verdrängung und Ersatzbefriedigung notwendige "Droge" Konsum bereitzustellen.

Gruppenauseinandersetzungen und mit Machtmitteln ausgetragene Sozialkonflikte sind lediglich eine Konsequenz dieses Mechanismus. Der kausale Nexus zwischen dem Bündel psychologischer Motive und den sozialen Auseinandersetzungen, die in ökonomischen Strukturen ablaufen, wird aber nicht in die Analyse einbezogen, die Hypothesen der psychosozialen Ansprachsinflation begrenzen sich auf den vermuteten psychologischen Ursachenkomp lex.

1.2.2. Soziostrukturelle Verteilungskampfhypothesen

Am Ausgangspunkt dieser Hypothesen steht die Annahme, daß bestimmte Strukturmerkmale moderner Gesellschaften und ihre Veränderungen für den zunehmenden Streit um die Verteilung und die daraus folgenden inflationären Tendenzen verantwortlich seien. Bei den Ausprägungen dieses Typs handelt es sich um Varianten einer letztlich konflikttheoretischen Erklärung, Unterscheidungsmerkmale zwischen den einzelnen Ansätzen liegen in der Rückführung auf verschiedene Ursachen für die Entstehung und Verschärfung solcher Konflikte.

Konflikttheoretische Orientierung heißt, daß die Verteilungsauseinandersetzungen als Machtkonflikt sozialer Gruppen innerhalb der Hierarchie- und Herrschaftsstrukturen des sozialen Systems interpretiert werden.[22]) Die divergierenden Grappeninteressen manifestieren sich in konkurrierenden, inkompatiblen Verteilungszielsetzungen, die in konfliktären Entscheidungssituationen aufeinander prallen (Engler 1974, S.20 f.). Konflikte sind zwischen allen sozialen Gruppierungen möglich, aber aufgrund der spezifischen Verfaßtheit der marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung spielt der aufgrund ungleicher Herrschaftsverhältnisse ausgetragene Gegensatz zwischen Arbeitnehmern und Unternehmern die zentrale Rolle (Pfromm 1975, S.43). Die Schärfe des Konflikts ist

abhängig von der Intensität der sich in den Verteilungszielen äußernden Interessen und steht in enger Beziehung zur Inflationsrate (Engler 1974, S.26).

Ein umfassender soziologisch-historischer Erklärungsversuch stammt von Goldthorpe (1978), der die Inflation als monetären Ausdruck eines solchen Konfliktprozesses betrachtet, kausal bestimmt durch Veränderungen in sozialen Abläufen innerhalb eines bestimmten historischen Kontexts. Als wichtigsten Faktor benennt er den Wandel in den "structures of social advantage and power" in den industriellen Marktwirtschaften, wo in einer fortgeschrittenen Industrialisierungsphase Arbeitnehmer und Gewerkschaften dank höherem Lohnbewußtsein, rationalerer Verhaltensweisen und stärkerem kollektiven Handeln ein ausgeglicheneres Kräfteverhältnis gegenüber den Unternehmern erlangt haben.2-b

Andere Diskussionsbeiträge zum soziostrukturellen Ansatz, die eine geringere Argumentationstiefe aufweisen, sehen den Konflikt weniger zwischen den ökonomischen Hauptkontrahenten als in der Machtausübung von organisationsfähigen Interessen im Verbandssystem ganz generell (Fautz 1978, S. 166).

Sofern die ökonomische Realisierung dieser Interessen und ihre Umsetzung in Inflationsprozesse analysiert werden, lehnen sich diese Ansätze an cost-push bzw. Lohndruckhypothesen an (Engler 1974, S.20 ff.). Die intersektorale Verbreitung von Preissteigerungen geht danach vom kapitalintensiven Oligopolsektor überdurchschnittlicher Produktivität aus und greift auf andere Produktionsbereiche über (Jackson/Tumer 1972, S.23 ff.).

Der Konflikt, da im sozialen Gefüge der Industriegesellschaften und ihrer institutionellen Organisation angelegt, ist nach dieser Sichtweise systembedingt und unaufhebbar, die Inflation als sein geldmäßiger Ausdruck und als temporäres Ventil ist nur begrenzt einer Therapie zugänglich. Als Lösungsansätze bieten sich dann nur noch die Suche nach anderen Regelungsmechanismen für den Konflikt an, etwa nach konsensbildenden oder autoritativen Lösungsmustern (Pfister 1981b, S.196 f., Beenken 1976, S.210 ff.).

1.23. "Politische" Inflationserklärungen Die Ökonomische Theorie der Politik

Die Ansätze, die die wesentlichen Inflationsursachen in den Institutionen, Wahlmechanismen und Entscheidungsbedingungen des politischen Systems, präziser: in den Verhaltensmustem von Parteien und Regierungen in repräsentativen Demokratien sehen, gehören zu Anwendungsvarianten neoklassischer Verhaltens- und Entscheidungsmodelle auf politische Verfahren, d.h. zur ökonomischen Theorie der Politik.^)

Bei diesen Hypothesen sind die Organisation politisch-parlamentarischer Entscheidungsprozesse und die Aktionen von Wählern, Verbänden und Parteien innerhalb der Strukturen des "political market" (Gordon 1975) für inflationäre Impulse staatlicher Wirtschaftspolitik verantwortlich. Obwohl nicht explizit als Verteilungskampfhypothesen entworfen, sehen sie in den Verteilungsinteressen das wesentliche Moment von Individuen und Verbänden.25)

Grundlage der Argumentation ist die Übertragung des neoklassischen Konkurrenz- und Optimierungsmodells auf den politischen Prozeß: wählerstimmenmaximierende Parteien konkurrieren um die nutzen- bzw. präferenzmaximierenden Wähler. Die Stabilität der Preise enthält in diesem Modell den Charakter eines öffentlichen Gutes.

Die von den Beteiligten dann rationalerweise eingenommene "free-rider" Position erklärt, warum niemand bereit ist, Opfer (Kosten) zugunsten stabiler Preise aufzubringen, denn das Abweichen von Preisstabilität zum eigenen Nutzen ist für alle vorteilhafter (Frey 1973, S.459). Der Zwang, dem die Parteien bzw. die Regierung gegenüber den in den Wahlen zum Ausdruck kommenden Einkommens- und Verteilungspräferenzen der Wähler unterliegen, fördert ausgabenfreundliche Programme, die so angelegt werden, daß möglichst viele Wähler von ihnen profitieren. Demgegenüber werden die Kosten so finanziert, daß ihr Effekt gegenüber den Betroffenen minimiert wird, was angesichts eines generellen Widerstands gegen Steuererhöhungen (Gordon 1975) eine kreditäre Finanzierung begünstigt. Aus der sich daraus einstellenden budgetären Situation - ausgabenfreudige Programme bei "deficit spending" - resultieren inflationäre Impulse.

Ferner ist die Regierung der Pression von Interessenorganisationen der Produzenten, verstanden als Unternehmer- und Gewerkschaftsorganisationen, in bezug auf finanzielle Hilfen, zum Beispiel zur Preisstützung oder Subventionierung bestimmter Branchen

oder Produkte, besonders ausgesetzt, weil diese Interessen leicht bündelbar und gut organisierbar sind, und die erreichten Vorteile von den Begünstigten leicht bemerkt werden (Zohlnhöfer 1975, S.537 ff.). Wegen der Überrepräsentanz dieser Gruppen in den Parlamenten sind die Durchsetzungbedingungen für sie günstig. Die dadurch angelegten Inflationstendenzen verschärfen sich bei einer Machtteilhabe progressiver Parteien wenn sie redistributive Zielsetzungen verfolgen oder Sozialstaatsprogramme auflegen (Beenken 1976, S.92).

Gegenüber tatsächlich eintretender Inflation werden Instrumente mit spürbar restriktiver Wirkung nicht oder nur zögernd eingesetzt. Oppositionsparteien sind am Erfolg von Regierungen nicht interessiert und unterstützen Antiinflationspolitik nicht. Die Regierung scheut harte antiinflationäre Maßnahmen, weil sie mit dem politischen Widerstand primär betroffener Gruppen rechnet sowie einen Vertrauensverlust durch die ihrer Wählerklientel zugefügten Nachteile fürchtet.

Die internen Strukturen des Verbandswesens verstärken den Druck der organisierten Interessen auf Politiker und Parteien. Der Legitimationsdruck und der Erfolgszwang in der Einkommenspolitik, unter dem die Verbandsspitzen stehen, zwingt sie zu hohen Ausgangsforderungen und nachhaltigen Realisierungsanstrengungen.

Die so gekennzeichnete "Funktionsschwäche" demokratischer Regierungsformen (Zohlnhöfer 1975, S.541) präsentiert sich als eine permanent inflationsträchtige Haushalts- und Finanzpolitik bei fehlenden durchgreifenden Stabilitätsprogrammen: die Tendenz zur Inflation folgt aus der Verfaßtheit des politischen Systems (Zohlnhöfer 1975, S.535 ff.).

Die Modelle des "politischen Konjunkturzyklus" lassen sich in diesen Erklärungszusammenhang einordnen. Bei ihnen wechselt die Wirtschaftspolitik der Regierung - wegen der "trade-off'-Beziehung zwischen Arbeitslosenquote und Inflationsrate, als wichtigsten Erfolgsgrößen für die Regierungsparteien - zwischen inflationsfördernder Vollbeschäftigungspolitik in Vorwahlphasen, um die Wiederwahl positiv zu beeinflussen, und einer inflationsdämpfenden, aber die Arbeitslosigkeit vermehrenden Stabilitätspolitik nach Wahlzeitpunkten hin und her. Auf der Basis der Verhaltensannahmen der ökonomischen Theorie der Politik erzeugt die Wählerstimmenorientierung der Regierung und der sie tragenden Parteien zyklische Impulse, die die Inflationsraten auf einem bestimmten Mindestniveau halten.^)

Sichtweise, Ergebnis und Schlußfolgerungen der Theorien vom politischen Konjunkturzyklus entsprechen weitgehend der ökonomischen Theorie der Politik. Beide "politischen" Ansätze der Verteilungskampfanalyse empfehlen denn auch ähnliche wirtschaftspolitische Konsequenzen. Dabei reicht die Bandbreite von Regelbindungen der Wirtschaftspolitik bis hin zum "call for constitutional conterrevolution" (Buchanan).

Von einem Standpunkt aus, der soziale und politische Faktoren als eigentliche, dem ökonomischen Prozeß vorgelagerte Inflationsursachen betrachtet, ergänzen die politischen Hypothesen die soziostrukturellen - beide skizzieren danach Umrisse und Teilerklärungen einer kompakteren soziopolitischen Inflationstheorie (Dörhage/Mattfeldt 1982, S. 19). Sieht man über methodische Differenzen hinweg, ergibt sich ein Modell kollektiven und individuellen Verhaltens in parlamentarischen Demokratien, in dem partikuläre Verteilungsinteressen mittels sozialer Macht aus dem sozialen und politischen System in den ökonomischen Bereich transferiert werden und dort Inflationsprozesse erzeugen.

Beide Erklärungen verwenden verwandte Argumentationsmuster. Vor allem sind es die durch kollektive Organisationsformen erworbenen Machtpotentiale der "special interests" (Olsson 1968/1982), die innerhalb der Strukturen demokratischer Entscheidungs- und Zielfindung für Inflation verantwortlich zeichnen, und denen die Regierungen hilflos gegenüber stehen. Konsequenterweise sind dann Strukturen, Präferenzen und die Macht organisierter Interessen Objekt von Vorschlägen in inflationsbekämpfenden Programmen.^) In der Bundesrepublik hat diese Denkrichtung vor allem Eingang in die Gutachten des Sachverständigenrates gefunden, der die angebliche Anspruchsinflation als Entlastungs- und Abwehrbegründung gegenüber verteilungspolitischen Zielen der Gewerkschaften heranzieht und als legitimatorisch willkommene Krisenursache argumentativ einsetzt (Hickel 1978, S. 120 f.).

1.2.4. Inflation als Folge des ökonomischen und politischen Konflikts um die reale Verteilung

Dieser Gruppe von Verteilungskampfhypothesen werden die Ansätze zugeordnet, die - im Gegensatz zu den bereits vorgestellten - Verteilungsauseinandersetzungen als primär ökonomische Konflikte begreifen, und sie, wie ihre inflationären Folgen, als Konse-

quenzen eines ökonomisch-rationalen und planvollen Handelns der sozialen Gruppen im Einkommensverteilungsprozeß betrachten.“^)

Erklärungsansätze diesen Typs können wegen ihres Verzichts auf soziopolitische Kausalfaktoren als "Verteilungskampfhypothesen im engeren Sinne" oder politökonomische Ansätze bezeichnet werden. Sie konzentrieren sich auf die Voraussetzungen und Bedingungen, unter denen der Konflikt im ökonomischen Sektor Preissteigerungsprozesse auslöst. Im Zentrum stehen die Versuche der Arbeitnehmer und Unternehmer, mit ihren verschiedenen Machtinstrumenten ihre Einkommensvorstellungen zu realisieren (Zawadzki 1965, S.43 ff.). Wegen der differierenden strategischen Ausgangspositionen und der ungleichen Machtverteilung ergeben sich unterschiedliche Erfolgschancen (Rothschild 1963).

Zu den makroökonomischen Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Inflationsimpulses und seine Verstetigung in einem inflationären Prozeß gehört die monetäre Alimentierung des inflationsbedingt wachsenden Liquiditätsbedarfs. Die geldpolitische Ebene und das Zentralbankverhalten werden demgemäß im Prinzip in die Betrachtung einbezogen. Das gilt ebenso für die Verlagerung der Verteilungsauseinandersetzungen auf politische Ebenen (Würgler 1973, Hirsch 1978). Der Versuch, die Gruppenrealeinkommen auf ein Niveau zu bringen, das als aggregiertes makroökonomisch und physisch gar nicht erreichbar ist, führt zu Preissteigerungen (Würgler 1973, S.710).

Wenn auch - wie bei den anderen Verteilungskampfhypothesen - der Transfer des Verteilungsverhaltens von der ökonomischen Zielsetzung bis hin zu den mikroökonomischen Preisänderungen noch nicht detailliert analysiert wird, werden doch Vorstellungen über den Transmissionsweg entwickelt. Wie bei den Ansätzen der Anbieterinflation wird der Impuls als Folge "autonomer" Lohn- oder Gewinnsteigerangen beschrieben, die von Einkommensmotiven ausgelöst werden. Der Impuls kann auch durch andere Kostenerhöhungen, z.B. steigende Importgüterpreise, einsetzen.

Der primäre Preisschock führt zu einem anhaltenden Prozeß, wenn es zu einem wechselseitigen Reaktionsverhalten der Verteilungskonkurrenten kommt und eine Preis-Lohn-Reaktion entsteht, durch den die jeweils anderen Gruppen ihre Einkommensposition verteidigen wollen. Diese Kettenreaktion hält an, bis sie durch politische Maßnahmen gestoppt wird (Zawadzki 1965, S.47) oder sich angesichts hoher Arbeitslosigkeit und niedriger Kapazitätsauslastung erschöpft (Koblitz 1971, S.51 ff.).

Die wesentlichen Elemente der Verteilungskampfhypothesen im engeren Sinne können wie folgt dargestellt werden:^)

- Die sozialen Gruppen planen ihr Einkommen bzw. ihren Einkommensanteil real und versuchen aktiv, ihn durchzusetzen.

- Je nach wirtschaftlicher Situation setzen sie dabei Lohn- und Preiserhöhungen als Mittel der Zielerreichung ein. Entscheidend für die Durchsetzung der Einkommenspläne ist die soziale Macht, die die verschiedenen Gruppen besitzen. Die anderen Gruppen reagieren auf Einkommenserhöhungen und Kostensteigerungen (Cassel/Thieme 1977, S.26 ff.).

- Auch Importpreisveränderungen oder Wechselkursschwankungen können den Prozeß auslösen. Als Folge des Einkommensverhaltens steigen die durchschnittlichen Produktionskosten pro Stück oder der durchschnittliche Aufschlagssatz auf diese Produktionskosten.

- Bei oligopolistischen Marktstrukturen, "administered pricing" und "cost-plus-pricing" bzw. "target-return-pricing" steigen in der Folge die Preise in den entsprechenden Sektoren, unter der Voraussetzung einer weitgehenden Kapazitätsauslastung.

- Eine hinreichende Elastizität des Geldangebotes bzw. eine entsprechende Liquiditätspolitik der Zentralbank erlaubt die Finanzierung des zunehmenden nominalen Transaktionsvolumens.

- Die von Preis- und Lohn- bzw. Kostenerhöhungen betroffenen Sektoren und Gruppen reagieren ihrerseits durch Lohn- und Preissteigerungen.

- Der einsetzende Inflationsprozeß ist nicht an eine steigende Nachfrage gebunden, er kann auch bei Stagnation oder sinkender Nachfrage auftreten.

- Ob die - häufig vermutete - nominale Erfüllung der Einkommensvorstellungen gelingt und es zu einer Milderung des Konflikts kommt (mollifier-effect, Bronfenbrenner 1955), bleibt zweifelhaft. Eine Schließung der "Realeinkommenslücke" ist nicht gesichert, weil bereits die Realisierung aller nominalen Ziele fraglich ist (Koblitz 1971, S.47 f.). Insofern kann die Inkompatibilität der Verteilungsziele fortbestehen.

- Der Konflikt wird auch auf den politischen Ebenen ausgetragen.

Bei den ökonomisch ausgerichteten Hypothesen geht die Inflation also ebenfalls auf strukturelle Bedingungen und Verhaltensweisen zurück aber, anders als bei den sozio-politischen, auf die des ökonomischen Bereichs. Damit werden Verteilungs- und Inflationsprozesse ebenso wie ihre Entstehungsbedingungen und Ursachen als primär ökonomische Vorgänge gedeutet. Auf soziale oder politische Kausalfaktoren wird verzichtet, während kollektive Organisationsformen und politische Einflußmöglichkeiten einbezogen sind.

Mit diesen Ansätzen wird eine unorthodoxe Verteilungsanalyse skizziert, die auf eine reale Erklärung der in den ökonomischen und politischen Prozeßzusammenhängen ablaufenden Verteilungsentscheidungen und ihre ökonomischen Voraussetzungen und Folgen abzielt.

13. Lücken und Defizite der verteilungskampforientierten Argumentation

Die Darstellung der Grundgedanken der verschiedenen Typen von Verteilungskampfhypothesen belegt, daß es sich nicht um ausgefeilte Konzeptionen oder Theorien handelt, sondern in der Regel erste Modellskizzen und thesenartige Diskussionsbeiträge vorliegen. Die Schwächen und Argumentationslücken der Verteilungskampfansätze sind deshalb Gegenstand kritischer Diskussion. Bemängelt werden theoretische Probleme ebenso wie ihre empirische Qualität.^) Hirsch hat diese Kritik auf die lapidare Form gebracht, daß aus der funktionalen Sichtweise der Inflation als Ventil für den Distributionskonflikt allein noch nichts gewonnen ist (Hirsch 1978, S.270).

Sollen aus der Analyse der Verteilungskampfhypothesen Anhaltspunkte für eine allgemeiner gefaßte sozioökonomische Inflationserklärung gewonnen werden, kommt es auf eine kritische Betrachtung der Aussagefähigkeit der verschiedenen Konzepte und der Brauchbarkeit ihrer Bestandteile für eine Vertiefung und Weiterentwicklung an, die hier unter Konzentration auf die wesentlichen Aussagen der vier vorgestellten Typen von Ansätzen vorgenommen wird.

Psychosoziale Ansätze

Die sich auf psychosoziale Vorgänge und Empfindungen als Faktoren der Anspruchsinflation stützenden Hypothesen bewegen sich auf der Ebene von Vermutungen und Thesen, die Existenz eines kausalen Zusammenhangs von relativer Deprivation und Einkommensanspruchsverhalten bleibt unzulänglich begründet (Addison/Burton 1983, S.26 f.). Eine überzeugende Begründung für die inflationären Folgen fehlt ebenfalls. Die Umsetzung psychologischer Variablen in verteilungsrelevantes Verhalten und die Verbindungen zu den ökonomischen Gegebenheiten bleiben unterentwickelt, das Modell kommt nicht über eine modifizierte Version der Anbieter- oder Nachfrageinflation hinaus (Müller 1976, S. 103 ff.). Hypothesen dieser Art besitzen aufgrund ihrer psychologischen Reduktion eine eher tautologische Qualität (Pfister 1981b, S. 157 ff.).

Schuld an der Inflation ist sozusagen der Mensch - wegen seiner Einstellungen und Verhaltensweisen (Dörhage/Mattfeldt 1982, S.22). Voraussetzungen und Implikationen dieser These werden aber nicht ausreichend geprüft und nicht in einem angemessen theoretischen, d.h. sozialpsychologischen Rahmen abgehandelt. Die psychologiewissenschaftliche Grundlegung bleibt vage, die Verknüpfung mit der ökonomischen Theorie unzulänglich. Die schon angedeuteten Implikationen dieses Vorgehens liegen auf der Hand: wo eine detaillierte Analyse ausbleibt, öffnet sich Raum für Zuweisungen von Verantwortung und Schuld (Dörhage/Mattfeldt 1982, S.26) mit entsprechenden wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen. Die Kritik an den Gewerkschaften und ihrer Politik hat hier eine Wurzel.^ ^ Das Postulat psychosozialer Kausalvariablen für Inflation bleibt einen überzeugenden theoretischen Nachweis letztlich ebenso schuldig wie hinreichende empirische Belege (Pfister 1981b, S.158).

Soziostrukturelle Ansätze

Gegenüber dem psychologischen Reduktionismus dieser Ansätze besitzen die soziostrukturellen Verteilungskampfhypothesen den Vorteil, Merkmale konfliktauslösenden Verteilungshandelns aus einem sozialen und historischen Abläufen herzuleiten. Als Faktoren werden Veränderungen der Sozialstruktur, der Wandel von Rollen und Normen und die Entwicklung neuer kollektiver Leitbilder benannt.

Damit werden die sozialen Randbedingungen für eine bewußtere Orientierung auf die eigenen Interessen und eine planvollere Umsetzung von Einkommenszielen durch kollektives Handeln plausibel begründet. Aber die Ableitung bleibt partiell: die Nennung

von Strukturbedingungen läßt den kausalen Einfluß auf ökonomisches und politisches Handeln noch offen, die angegebene Begründung für die gewonnene Stärke und die Voraussetzung der kollektiven Macht der Gewerkschaften sowie ihre Rolle im ökonomischen Konfliktprozeß werden nicht näher analysiert. Die Verknüpfung zwischen den Soziovariablen und dem ökonomischen Sektor bleibt auch bei diesem Typ von Hypothesen unaufgeklärt, bis auf den Hinweis der Bedeutung von cost-push-Effekten und die Rolle der Geldpolitik (Pfister 1981b, S. 175 ff.).

So eröffnen die soziostrukturellen Ansätze zwar anders als die psychosozialen prinzipiell eine Verknüpfung ökonomischen und politischen Handelns innerhalb der dies Handeln beeinflussenden Soziostrukturen, bleiben aber hinter ihrem Anspruch zurück. Detailprobleme wie die exakte Abgrenzung der beteiligten Gruppen, deren Verhaltensmuster, die Bedeutung ihrer relativen Machtpositionen und die Rolle staatlichen Handelns bleiben ungelöst, das ökonomische System wird als nachgelagerter Bereich gedacht, in dem sich die sozialen Effekte lediglich auswirken. Damit geben diese Hypothesen zwar Anstöße für eine weiterreichende Sozioanalyse, weisen aber zu viele Erklärungsprobleme auf, um als Basis für eine umfassendere Konzeption der Verteilungskampfbetrachtung genutzt werden zu können.

"Politische" Ansätze

Die Kritik an den Aussagen der neuen ökonomischen Theorie der Politik zur Verteilungskampfinflation erstreckt sich in erster Linie auf Zweifel an der grundsätzlichen Anwendbarkeit und Aussagefähigkeit des benutzten neoklassischen Instrumentariums und seiner einschränkenden Verhaltensannahmen für den politischen Prozeß.^)

Simplifizierend sind vor allem die Thesen eines voraussetzungslosen stimmenmaximierenden Verhaltens von Politikern und Parteien - bei praktisch vollkommener Information - und der daraus linear abgeleiteten Wirtschafts- und Finanzpolitik betrachtet, ferner die Annahme eines eindimensionalen individuellen Optimierungskalküls bei den Wählern, ausgerichtet allein auf die Inzidenz des staatlichen Budgets. Originäre politische Ziele, die für die Bildung von Parteien konstitutiv sind, und die Bedeutung von Ideologien für Parteien und für das Wählerverhalten im gesellschaftlichen Abstimmungsprozeß, werden nicht berücksichtigt.

Staatliches Handeln wird auf die Höhe und Finanzierung des Etats und seine ökonomischen Effekte begrenzt, ohne zu problematisieren, ob die unterstellten Inflationswirkun-

gen tatsächlich eintreten. Die für das politische System spezifischen Strukturen und Bedingungen, die es von den Bedingungen eines Marktsystems unterscheiden, werden nicht in die Analyse einbezogen. In sich widersprüchlich scheint die Annahme, daß es trotz vollkommener Information und rationalem Verhalten zu einer langfristig ineffizienten, inflationsfördernden Wirtschaftspolitik kommt (Beenken 1976, S.98). Unterstellt wird eine durch free-rider-Verhalten geprägte Einstellung gegenüber Preisstabilität, die aber empirisch ermittelten Präferenzen für stabile Preise widerspricht, was Zweifel an der empirischen Validität der Aussagen der ökonomischen Theorie der Politik zum Verteilungskampfkomplex bestärkt (Pfister 1981b, S.221). Die neoklassisch bedingte Verzerrung der Realitätswiedergabe, die weitgehende Vorgabe von Problem und Lösung schließt nach Ansicht von Pfister (1981b, S.229), vor allem wegen der restriktiven Annahmen, einen höheren Komplexitätsgrad der Analyse und damit eine weiterreichende Brauchbarkeit praktisch aus. Das gilt für Varianten wie die Modelle des politischen Konjunkturzyklus oder politisch-ökonomische Modellkonstruktionen ebenso. Ihre extremen Annahmen und ihre geringe empirische Validität setzen sie dem Vorwurf des "measurement without theory" aus (Kopmans, zit.n. Pfister 1981b, S.239).

Die Wechselwirkungen von Politik und Ökonomie lassen sich nicht auf Haushaltswirkungen und den Effekt von Wählerpräferenzen auf Parteienhandeln reduzieren, die angenommene Dominanz staatlicher Politik über ökonomische Faktoren muß in das Feld der Heuristik verwiesen werden. Ähnlich wie die anderen beiden Typen der Verteilungskampfansätze kann auch dieser den Transmissionsweg von den Verteilungspräferenzen bis zur Erhöhung der Marktpreise nicht aufdecken.

Politökonomische Ansätze

Die Kritik an den Verteilungskampfhypothesen im engeren Sinne richtet sich weniger gegen eine grundsätzliche Brauchbarkeit ihres Vorgehens als gegen den unzureichenden Stand der konzeptionellen und theoretischen Ausformung. Zwar wird von Addison/Burton (1984) die Aussagefähigkeit ihres Ansatzes grundsätzlich bezweifelt. Ihre Kritik am Konzept eines nach sozialen Normen handelnden Individuums, an der ungewissen Prognostizierbarkeit von Konfliktprozessen gegenüber Marktprozessen - angeführt wird das Exempel von gewerkschaftsbedingten intersektoralen Lohnsteigerungen - sowie am geringen empirischen Gehalt der Verteilungskampfhypothesen kann nicht ganz überzeugen, zumal sie die politische Ebene als entscheidend für den Distributionskonflikt ansehen und dafür eine Analyse mit Hilfe der public-choice-Theorie vorschlagen (Addison/Burton 1985, S.96 ff.). Sie nehmen damit eine ähnliche Problemverschie-

bung vom ökonomischen Sektor in das politische System vor wie die "politischen" Inflationshypothesen.

Begründeter erscheint eine Kritik an den politökonomischen Verteilungskampfhypothesen, die auf den Partialcharakter der Arbeiten und das Fehlen eines kohärenten Modells hinweist (Gossner 1985, S.47).

Gegenüber den anderen Typen besitzen die "ökonomischen" Verteilungskampfhypothesen aber den Vorteil, daß sie sich einer Integration in die ökonomische Theorie nicht verschließen. An die Stelle eines werte- und sozialisationsbedingten, eher pejorativen Anspruchsverhaltens tritt die neutralere Rationalität planvoller Strategien und Handlungen zur Einkommenserhöhung: ökonomische Überlegungen wie die Beteiligung am Wachstums- und Produktivitätsfortschritt lösen die sozialen oder politischen Ursachen des Einkommensanspruchsverhaltens ab.

Die grundsätzlich plausible Richtung der Analyse hätte aber eine konsequentere Ausfüllung der zusammengetragenen Elemente in Richtung auf eine realökonomische Analyse des Zusammenhangs von Verteilung und Inflation bedeutet.^)

Dafür fehlen noch eine Reihe von Bausteinen, ein angemessener konzeptioneller Rahmen und die Klärung des methodischen **Vorgehens.-^)**

Im einzelnen bleiben zahlreiche Punkte offen:

- die Abgrenzung und Klassifikation der am Verteilungskampf beteiligten Gruppen

- die Herleitung ihrer qualitativen und quantitativen Interessen und Ziele

- Trotz der vielfach betonten Bedeutung der sozialen Macht bleibt eine begriffliche Fassung von Macht und die Abklärung ihrer operationellen Wirkungsweise, als Voraussetzung für konfliktäre Interessendurchsetzung aus; Macht dient zu sehr als Lückenbüßer für den nicht abgeleiten Transmissionsmechanismus zwischen Machtbesitz und Inflationsprozeß.

- Eine detaillierte Auseinandersetzung mit den einzel- und gesamtwirtschaftlichen Voraussetzungen des unternehmerischen Preisverhaltens, das für Impuls und Prozeß der Inflation eine Rolle spielt, fehlt.

- Bei der theoretischen Erklärung von Preisbildung und Preisbildungsverhalten reicht der der Hinweis auf administered pricing und kostendeterminierte Preise nicht aus.

- Ähnliches gilt für eine konflikt- und machtbezogene Analyse des tariflichen Lohnbildungsprozesses.

- Erforderlich erscheint eine Mikro-Fundierung des Geldangebots und des Verhaltens der Zentralbank.

- Staatliche Instanzen und ihr Verhältnis zu den Parteien, den sozialen und ökonomischen Gruppen sind zu berücksichtigen. Sowohl die staatliche Beteiligung am Verteilungsstreit wie die Rolle des Staates bei der Festlegung von Rahmenvorgaben bedürfen der weiteren Aufklärung.

- Das Entstehen des primären verteilungskampfbedingten Inflationsimpulses und der sich anschließende Verlauf sind nur unzureichend aufgehellt.

- Meso- und makroökonomische Voraussetzungen bleiben vielfach außen vor, z.B. die Rolle von Nachfrageelastizitäten (Dean 1981, Leibenstein 1981), die Bedeutung von Arbeitslosigkeit oder die Rolle der Kapazitätsauslastung.

Allgemein liegt das Problem im bisher erreichten, noch zu geringen Operationalisierungsgrad und der unzureichenden empirischen Belegung (Pfister 1981b).

Daß eine verteilungskampforientierte Inflationsanalyse keine "vorgelagerte" theoretische Erklärung sein kann, die nur die Ursprungsvariablen für den letztlich rein ökonomischen Inflationsvorgang analysiert, sondern sie sich direkt und vorrangig mit dem ökonomischen Beziehungsgeflecht zu befassen hat, ist von den "nichtökonomischen" Hypothesen nur ansatzweise berücksichtigt worden. Zu sehr hat die Suche nach Ursachen von Anspruchsverhalten und Verteilungsbewußtsein im Vordergrund gestanden. Die Notwendigkeit, eine sozioökonomische Inflationserklärung mit einer sozioökonomischen Verteilungsanalyse zu verbinden, ist nicht ausreichend erkannt worden.

Die politökonomischen Verteilungskampfhypothesen haben wichtige Elemente für die Analyse einer verteilungsbedingten Inflationsauslösung und ihrer makroökonomischen Ausbreitung erarbeitet. Das macht ihren Vorzug vor den anderen Typen der Vertei-

lungskampfhypothesen aus, die z.T. wegen ihrer ideologischen Einseitigkeit, ihrer restriktiven Voraussetzungen und ihrer zu partiellen Sichtweise oder wegen ihres fehlenden Konkretheitsgrades eine mit dem ökonomischen Betrachtungsbereich verknüpfte Analyse nicht zulassen und deshalb keine Grundlage für ein komplexeres theoretisches Vorgehen anbieten.

Die politökonomischen Ansätze zeigen die Grundrichtung und Arbeitsschritte an, die eine verteilungskampforientierte Inflationstheorie inhaltlich und methodisch zu befolgen hat, aber ebenso die Probleme, vor denen sie steht.

1.4. Elemente einer sozioökonomischen Analyse von Verteilungskampf und Inflation

Nach der Beurteilung der Verwendbarkeit der Verteilungskampfansätze für weitergehende Überlegungen stellt sich die Frage, wie die aufgezeigten Erklärungslücken behoben und welche Bestandteile der Verteilungskampfhypothesen für eine Weiterentwicklung genutzt werden können. Bei der Konstruktion eines konzeptionellen Rahmens für eine solche Analyse ist zu berücksichtigen, daß er als Interpretationsmuster für eine gruppen-, macht- und handlungsbezogene Analyse des Verteilungs- und Inflationsprozesses fungieren soll, die die aufgelisteten Defizite der Verteilungskampfhypothesen ausräumt. Die weiterführenden Elemente der ökonomischen Verteilungskampfhypothesen und Ergebnisse anderer sozialwissenschaftlicher Disziplinen sollen einbezogen werden.

Ohne die Verwendung eines Untersuchungskonzepts, das Kategorien wie ökonomische und politische Macht, soziale Institutionen, kollektives Handeln gesellschaftlicher Organisationen und Aktivitäten staatlicher Instanzen begrifflich klären und operational in die theoretische Betrachtung einfügen kann, scheint eine verteilungsorientierte ökonomische Inflationsanalyse wenig aussichtsreich.

Für die Erarbeitung des benötigten Untersuchungsrahmens können, das hat die kritische Betrachtung der Verteilungskampfhypothesen ergeben, folgende Hinweise übernommen werden:

- Aussagen über die inflationären Konsequenzen des Verteilungsprozesses erfordern eine primär ökonomische Betrachtung des distributiven Konfliktprozesses, wobei Verlagerungen der Verteilungsbemühungen auf politische Felder zu berücksichtigen sind.

- Der Streit zwischen den sozialen Gruppen über die Verteilung sowie ihre planvollen Durchsetzungsbemühungen sind ins Zentrum der Analyse zu rücken, wobei zu fragen ist, nach welchen Merkmalen gesellschaftliche Großgruppen abzugrenzen sind, und inwieweit ökonomische Kriterien dafür maßgeblich werden.

- Für den Verlauf und Erfolg der Realisierungsstrategien spielt die soziale, ökonomische und politische Macht als Durchsetzungsinstrument und Erfolgskriterium eine entscheidende Rolle.

- Die Analyse der Markt- und Wettbewerbsbedingungen, insbesondere der aus Konzentration und monopolistischen Marktbedingungen erwachsenen Preissetzungsspielräume, bildet einen wichtigen Schritt für die Abklärung des Transmissionsweges von den verteilungsorientierten Plänen der Gruppen zu den Preiserhöhungen auf den Märkten,

- Dasselbe gilt für die Betrachtung der Lohn- und Gehaltsfestsetzungsprozesse auf tariflichen und anderen Entscheidungsebenen.

- Notwendig ist (jer'Berücksichtigung von ökonomischen Voraussetzungen, ohne die sich ein makroökonomischer Inflationsprozeß nicht entfalten kann, also z.B. der Elastizität des Geldangebotes bzw. der Beschleunigung der Umlaufsgeschwindigkeit der Geldmenge oder die Möglichkeit zur intersektoralen Weiterwälzung von Kostensteigerung und die Bedeutung der konjunkturellen Situation.

- Die Rolle außenwirtschaftlicher Einflüsse, also der Exporte und Importe, der Kapitalbeziehungen und der Währungsrelationen in ihrer Wirkung auf inländische Preise und Kosten und auf die Geldmenge, ist zu beachten.

- Die Zentralbank als wirtschafts- und geldpolitische Instanz, ihre Ziele und Strategien sowie deren verteilungswirksame Folgen müssen integriert werden.

- Eine plausible Darstellung von Funktion, Rolle und Aktivitäten des Staates in seinen verschiedenen institutionellen Ausprägungen im politischen Prozeß unter Beteiligung der sozialen Gruppen wird erforderlich. Das läuft auf die Beachtung von Interdepen-

denzen zwischen ökonomischem und politischem Sektor hinaus, also auf die Frage, wie die sozialen Gruppen ihre ökonomischen Ziele über Parteien und Verbände auch politisch zur Geltung bringen

Ein Vorgehen unter diesen Voraussetzungen beinhaltet Kollisionen mit Bestandteilen und Annahmen der traditionellen ökonomischen Theorie, weil Teile des von ihr verwendeten Instrumentariums und ihrer Axiome für eine Analyse institutioneller Strukturen, sozialer Machtprozesse und politischer Entscheidungsmechanismen nicht verwendbar oder nicht aussagefähig genug sind. Ähnlich sieht dies Baerlocher (1987, S.312 ff.) in seinem weitgehend auf Pfister (1981b) beruhendem systemanalytisch inspirierten Versuch, ein Konzept für eine anwendungsorientierte Inflationserklärung zu entwerfen.

Das betrifft z.B. das Konstrukt vom rational optimierenden homo oeconomicus und verwandte Konzeptionen, wie sie z.B. in Brunners "resourceful evaluating and maximizing man" zum Ausdruck kommen. Für eine der Realität angenäherte Sichtweise erscheinen solche Annahmen ungeeignet und können auch nicht durch ähnlich restriktive ersetzt werden. Es bedarf auch keiner unökonomischen "amateursoziologischen" Verhaltensannahmen (Gossner 1985, S.48 ff.), sondern eines Konzepts, das ähnlich wie Simons Ansatz prozeduraler Rationalität ein ökonomisch und politisch rationales Handeln im Sinne von logischer Plausibilität und vernunftmäßiger Begründbarkeit bei unvollständiger Information, unter unsicheren Erwartungen und begrenztem Zeithorizont so erfaßt, daß es den realen Handlungsweisen von Individuen und Kollektiven annähernd entspricht.-^)

Sinngemäß gilt das für das Verhalten der Unternehmen, wo die Aussagen der klassischen mikroökonomischen Preistheorie überprüft werden müssen (Dean 1981, S.363 ff.), weil administered pricing, target-return-Preisbildungsformeln und Ansätze wie das satisfycing-Konzept bzw. der investitionsfinanzierungsorientierte Ansatz von Eichner (Eichner 1978) plausiblere Erklärungen liefern als das simplifizierende Gewinnmaximierungskalkül.37)

Die Aufklärung von Lohn- und Preisbildungsprozessen steht im Mittelpunkt der Frage, wie sich die konkrete Durchsetzung von Einkommensforderungen im ökonomischen Sektor vollzieht (Henschel 1977, S.239). Für die Analyse der politischen Durchsetzung von Verteilungsinteressen kommt es auf die Erfassung der kollektiven Aktionen und Akteure an, weil Individuen erst durch kollektive Interessenorganisation als nennenswerter Machtfaktor im politischen und gesellschaftlichen Prozeß in Erscheinung treten können.

In ökonomischen wie politischen Entscheidungszusammenhängen hat der Staat als Beteiligter und Konfliktteilnehmer eigene Interessen, er kann deswegen nicht ohne genauere Analyse als dem Gemeinwohl verpflichtete Instanz betrachtet werden. Staatliche Einkommensziele sind deshalb ebenso zu analysieren wie die der anderen Akteuren. Bedeutsam ist die Funktion des Staates bei der Festlegung der Rahmenbedingungen des sozioökonomischen und politischen Handelns. Historisch entstandene staatliche Aufgaben und deren Bedeutung im ökonomischen Prozeß sind nicht allein Folge maximierenden Parteienhandelns, sondern Resultat einer komplexen Kräfteverteilung von ökonomischen und soziopolitischen Einflußfaktoren (Dörhage/Mattfeldt 1982, S.23).

Die theoretische Erfassung kollektiven Handelns, der politischen Entscheidungsprozesse und der staatlichen Verwicklung in den Verteilungskonflikt erfordert ein Konzept sozialer Macht. Im ökonomischen Sektor ist die kollektive Organisation eine wichtige Variable des Verteilungserfolgs. Ebenso wie institutionelle Regelungen und politische oder juristische Rahmenbedingungen, die sich auf ökonomische Vorgänge und Verhaltensweisen auswirken, werden Machtfaktoren in ihrer aktuellen Bedeutung, ihrer historischen Entstehung und ihrer operationalen Wirkung in den ökonomischen und politischen Prozessen in der ökonomischen Theorie in der Regel vernachlässigt.

Ein Begriff sozialer Macht, der über den ökonomischen Bereich hinausreicht, bildet die Voraussetzung für die Integration kollektiver Organisationen, der Parteien und der Verbände in eine verteilungsorientierte Inflationsbetrachtung.

Eine Mikrobetrachtung der Zentralbank als Akteur im ökonomischen und politischen Prozeß erlaubt eine Identifikation der Einflußfaktoren ihrer Ziel- und Entscheidungsfindung, was für die Inflationswirksamkeit verteilungsorientierten Handelns erhebliche Relevanz besitzt. Gelingt eine präzisere Erklärung der Wechselwirkungen zwischen Verteilungskonflikt, Inflationsentstehung und Geldmengenvariation, so ist ein erster Schritt zur Verbindung mikro- und mesoökonomischer Variablen mit den makroökonomischen Aggregaten getan, die sich einerseits aus den disaggregierten Größen ergeben, andererseits aber als Daten mikroökonomische Entscheidungskalküle beeinflussen, z.B. als Gewinnquoten, Produktivitätsentwicklung, Arbeitslosenrate und reales Wachstum.

Ein offenes Problem stellt die Frage dar, wie und mit welchen Mitteln eine empirische Prüfung der verteilungsorientierten Inflationserklärung aussehen könnte, zumal "klassi-

sehe" Verfahren wie Hypothesentests in Form von Zeitreihen-, Regressions- und Korrelationsanalysen auf der Basis von Makroaggregaten nicht ohne weiteres in Frage kommen.

Die Aufzählung von Problempunkten der Verteilungskampfanalyse weist die Erarbeitung weiterer Elemente einer Theorie der Verteilungsinflation als anspruchsvolle Aufgabe aus, die komplexe Lösungsansätze erfordert, so daß ein vollständiges Konzept, das alle Anforderungen erfüllt, nur schrittweise entwickelt werden kann.

In den folgenden Abschnitten geht es darum, Ansätze für ein solches Konzept zu erarbeiten und Grundstrukturen eines Modells der Verteilungskampfinflation aufzuzeigen, die prinzipiell den skizzierten Anforderungen genügen und für die Entwicklung eines komplexeren und geschlossenen Erklärungsansatzes ausbaufähig sind. In einem ersten Schritt ist dafür in Auseinandersetzung mit ökonomischen und sozialwissenschaftlichen Theorien sozialer Macht ein konstruktives Interpretationsmuster zur Analyse sozialer Gruppen und ihres Verhaltens im Verteilungs- und Inflationsprozess zu entwickeln.

2. Machttheoretische Ansätze in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

2.1. Anforderungen an ein Machtkonzept für die verteilungsorientierte Inflationsanalyse

Die Analyse der Verteilungskampfansätze hat ergeben, daß für die Aufstellung eines analytischen Bezugsrahmens einer verteilungsorientierten Inflationsbetrachtung eine präzisere begriffliche Fassung sozialer Macht unabdingbar ist. In den Verteilungskampfhypothesen bleibt der verwendete Begriff von Macht unscharf und in seiner Verwendung beliebig. Dies ist, wie noch gezeigt wird, auch auf den Stand der Theoriebildung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften zurückzuführen, denen ein generell akzeptiertes Konzept von sozialer Macht fehlt.

Aus diesem Grund sind die Aussagen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften zur theoretischen Erfassung von "Macht" auf die von ihnen bereitgestellten Konzepte und Begriffsdefinitionen zu befragen und auf ihre instrumentelle Eignung für die Analyse des verteilungsorientierten und inflationserzeugenden Verhaltens sozialer Gruppen zu prüfen. Angesichts der offenen Punkte der Verteilungskampfhypothesen unterliegt ein brauchbares Konzept sozialer Macht bestimmten Anforderungen. Das zu entwickelnde Machtkonzept soll:

1. eine prinzipiell operationale und für die Verteilungskampf- und Inflationsanalyse nutzbare Definition bereitstellen

2. die machtbedingten Wechselbeziehungen der Gruppen und ihre Verhaltensweisen im Prozeß des zielgerichteten Einkommenshandelns erfassen können

3. ermitteln, worauf die Existenz und der Einsatz von Macht der sozialen Gruppen beruht

4. die verschiedenen Instrumente und Einsatzbereiche von Macht kennzeichnen und Anhaltspunkte für das Ausmaß der Gruppenmacht bereitstellen

5. die für den Verteilungskampf relevanten institutionellen Faktoren einbeziehen und

6. die sozioökonomischen Folgen des Machteinsatzes integrieren können, also zur Aufklärung des Transmissionsweges von Verteilungszielsetzung bis zum Inflationsprozeß beitragen.

Mit dieser Zielsetzung sind die machttheoretischen Beiträge in den wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Disziplinen kritisch zu analysieren, um ein Konzept sozialer Macht für die Betrachtung der sozioökonomischen Auseinandersetzungen im Verteilungs- und Inflationsprozess zu entwickeln.

2.2. Macht in den Wirtschaftswissenschaften

2.2.1. Macht als Bestandteil ökonomischer Prozesse

2.2.1.1. Machttheorien der Einkommensverteilung

Bei der Rekonstruktion machttheoretischer Ansätze der Nationalökonomie fällt die Zurückhaltung gegenüber diesem Thema in der Literatur, speziell in der modernen, auf (Arndt 1980, S.ll). Trotz anhaltender Konzentrationsprozesse und enormen Größenwachstums von Unternehmen, vor allem in den letzten dreißig Jahren, ist eine breite Diskussion des Machtthemas Ausnahme geblieben, wenn man von den marxistischen Ansätzen absieht (Dolberg 1934, S.2 ff. und S.47, Haller 1962, S. 104, Seraphim 1963, S.65, Rittig 1969, S.84, Rothschild 1971, S. 10, Nowotny 1979, S.30 ff.).

Trotz der offensichtlichen Bedeutung ökonomischer und politischer Macht im Wirtschaftsablauf, zum Beispiel bei der Ablösung von Marktpreisbildung durch Verhandlungsprozesse (Nowotny 1979, S.39) und der zunehmenden staatlich determinierten Allokationsverfahren (Nowotny 1979, S.34), der geänderten Preisbildungsbedingungen auf konzentrierten Märkten und der zunehmenden Institutionalisierung der Arbeitsmärkte, von internationalen Märkten, interindustrieller Verflechtung und Mammutfusionen ganz abgesehen, hat die Mehrheit der Ökonomen diesen Fragen wenig Aufmerksamkeit gewidmet.

Die Scheu vor der Auseinandersetzung mit diesem Thema hat neben institutionell-historischen und politischen Ursachen auch ideologische und soziale (Rothschild 1971, S.10, Nowotny 1979, S.32, vgl. 2.2.4.). Die Entwicklung der ökonomischen Theorie als liberalistische Wettbewerbstheorie baut, vor allem in ihrer neoklassischen Ausrichtung, auf Modelle der mehr oder weniger vollständigen Konkurrenz auf, die, weil sie keine ökonomische Macht kennen, einen machtfreien Zustand beschreiben. Die von dieser Theorie vorgenommene Setzung des idealtypischen Konkurrenzmodells als Norm für die reale Ökonomie ist von Demsetz (1969) deshalb als "nirvana approach" bezeichnet worden (Wenge 1981, S.54). Erst Abweichungen von der vollständigen Konkurrenz aber ermöglichen überhaupt die Identifikation von und die Auseinandersetzung mit Macht (Rittig 1969, S.84). Die Normierung der idealtypischen Konstrukte als anzustrebender Zustand der sozialen Wirklichkeit hat die Frage der Macht in den Bereich des Datenkranzes versetzt und damit aus den ökonomisch analysierten Sachverhalten ausgeblendet, weil gegenüber dem Ideal jede wirkliche Situation suboptimal sein muß (Perroux 1973b).

Nur wenige Ökonomen haben diese Entwicklung kritisiert, besonders Rothschild und Albert (Albert 1971, S.28 f.). Albert bezeichnet die Frage der Macht sogar als die vorherrschende Frage bei der Analyse der Wirtschaft als sozialem System.

Die Zurückhaltung gegenüber machttheoretischen Überlegungen überrascht um so mehr, als für Klassiker ökonomischen Denkens wie Smith und Say die Bedeutung von Macht im Verteilungsprozeß außer Zweifel stand (Zimmermann 1973, S.171) und weil noch zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine ausführliche Diskussion über die Rolle der Macht in der Einkommens- und Preisbildung geführt worden ist. Insbesondere die Lohntheorie war eine Domäne der machtorientierten Betrachtungsweise (Seraphim 1963, S.66).[1])

In Anlehnung an die sozialrechtliche Schule hatte um die Jahrhundertwende - vor dem Hintergrund der allmählich erstarkenden Arbeiterbewegung - eine Gruppe von Theoretikern eine soziale Theorie der Verteilung entwickelt, in der der sozialen Macht die entscheidende Rolle zugewiesen wurde. Die "Lohntheoretiker" (Külp 1974, S.67) gingen davon aus, daß sich die Einkommensverteilung als Produkt des sozialen Kampfes in der Gesellschaft einstellt und die ökonomische und politische Macht der arbeitenden Masse ausschlaggebend für die Lohnhöhe ist (Stolzmann 1909, S.235 ff., Oppenheimer 1910, Tugan-Baranowski 1913, S.43 ff., Diehl 1941, S.23 ff.). Während Tugan-Baranowski die

Einkommensverteilung als reines Machtproblem betrachtete, ging Stolzmann davon aus, daß die sozialen Machtverhältnisse ausschlaggebend für die Verteilung der Einkommen seien (Müller 1980, S. 122).

Parallel zu dieser Diskussion entzündete sich die sogenannte Machtkontroverse (Albert 1955), ausgelöst durch einen Aufsatz von Böhm-Bawerk (1914), der den Auswirkungen ökonomischer Macht zwar eine bedeutende Funktion für das Wirtschaftsgeschehen zuwies, aber das Theorem aufstellte, daß sie sich letztlich nur innerhalb der ökonomischen Gesetzmäßigkeiten, das heißt vor allem der Markt- und Preisgesetze, auswirken würde. Seiner These entsprechend kann Macht zwar kurzfristig Preisbildung und Verteilung beeinflussen, Machteinflüsse verlieren aber ihre Wirkung im Zeitablauf, wenn sie ökonomischen Gesetzmäßigkeiten zuwider laufen (Böhm-Bawerk 1924, S.240). Böhm-Bawerk räumt aber einen dauerhaften Machteinfluß ein, wenn der wirtschaftliche Faktoren determinieren kann (Külp 1974, S. 127). Daß ökonomischer oder politischer Macht damit ein gleicher Charakter von theoretischer "Gesetzmäßigkeit" wie scheinbar rein ökonomischen Gesetzen zukommt, fand in die Theoriebildung keinen Eingang.

Im Gegensatz dazu steht die Auffassung von Stolzmann, nach der Macht kein von außen wirkender Faktor ist, sondern ein inhärenter Bestandteil sozialökonomischen Geschehens (Stolzmann 1909, S.235 f., Esser 1971, S.249 ff.).[2])

Trotz der von ihnen betonten Bedeutung von Macht haben die Lohntheoretiker keine weiterführende begriffliche Fassung erarbeitet (Seraphim 1963, S.66). Die deutsche Diskussion über den Einfluß von Macht im ökonomischen Prozeß ebbt praktisch mit der veränderten politischen Situation nach der Machtergreifung des Nationalsozialismus ab. Lediglich in reduzierter Form wurde sie in der Monopoldebatte fortgeführt. Dagegen findet die These Böhm-Bawerks von der Dominanz ökonomischer Gesetzmäßigkeiten gegenüber Machteinflüssen in der traditionellen Nationalökonomie bis heute Akzeptanz.

In konzeptioneller Hinsicht ist die Debatte über die Feststellung, daß Macht ein wirksamer Faktor im Verteilungsprozeß und in der Preisbildung ist, nicht hinausgekommen (Seraphim 1963, S.68 f.). Der Erfolg der Böhm-Bawerk-Position hat aber dazu beigetragen, daß sich die spätere Debatte auf Marktmacht, spezieller auf die Monopoltheorie, beschränkt und anderen Erscheinungsformen und Auswirkungen ökonomischer Macht kaum Aufmerksamkeit zuwendet.

In den 40er Jahren hat Kalecki einen machttheoretisch inspirierten Ansatz zur Erklärung der Einkommensverteilung, genauer des Anteils der Löhne am Einkommen, unternommen (Kalecki 1943). In Studien zur Unternehmenstheorie stellte er fest, daß der Anteil des Bruttoprofits am inländischen Bruttoeinkommen der USA mit relativ guter Annäherung dem durchschnittlichen Monopolisierungsgrad entsprach (Kalecki 1954, Schulz 1967, S.103 ff., Rothschild 1966, S.107). Kalecki erklärt das aus dem Verhalten der Unternehmen bei der Preisbildung und der Gewinnplanung. Er nimmt an, daß - anders als Wettbewerbspreise im Rohstoffsektor - die Preise im industriellen Sektor durch einen Aufschlag auf die durchschnittlichen Stückkosten, im wesentlichen Löhne und Rohstoffkosten, gebildet werden (Kalecki 1954, S. 16 ff.). Der Preisaufschlag als Bruttogewinnspanne ist dabei abhängig vom durchschnittlichen Monopolisiemngsgrad der jeweiligen Branche.^)

Der Monopolisierungsgrad der Branchen wird bestimmt durch den Stand der Konzentration, die Unternehmensgröße, den technischen Fortschritt und Marketing-Strategien, sowie von der Besitzverteilung und der Gegenmacht der Gewerkschaften. Die These Kaleckis, daß wegen der zunehmenden Konzentration und zu erwartender Steigerung der Fix- und Vertriebskosten eine Zunahme des Monopolisierungsgrades zu erwarten ist, erlaubt prinzipiell eine Aussage über die zu erwartende Verteilung.“*)

Kaleckis verteilungstheoretischer Ansatz ist insofern machttheoretisch, als er über den durchschnittlichen Monopolisierungsgrad die generelle Verteilung der Marktmacht erfaßt. Die Preisbildung ist abhängig von den durchschnittlichen Stückkosten und dem Monopolisierungsgrad des betreffenden Sektors (1954, S. 16). Kalecki verwendet diese mikroökonomischen Größen zur Erklärung der funktionalen makroökonomischen Einkommensverteilung und zur Erläuterung der relativen Konstanz der beobachteten Lohnquote. Damit ist der Ansatz zwar auf eine Marktmachtsituation bezogen, ordnet die Analyse aber in ein makrotheoretisches Bezugsfeld ein und eröffnet einen empirischen Zugang. Im Gegensatz zu den späteren "Marktmachttheoretikern" hat Kalecki die makroökonomischen und wirtschaftspolitischen Implikationen monopolisierter Märkte nicht ausgeblendet, sondern in den Vordergrund der Betrachtung gestellt.

Dennoch deutet sich damit eine Veränderung in der wirtschaftswissenschaftlichen Behandlung von Macht an. Soweit die traditionelle Ökonomie Macht in der Folgezeit überhaupt behandelt, wird darunter in erster Linie Marktmacht bzw. Preissetzungsmacht verstanden. Die Theorie beschränkt sich auf Modellanalysen von Preisbildungs-

senderes Verständnis von Macht hatte, zeigt seine Auffassung, daß die gesellschaftliche Machtstruktur in privatwirtschaftlichen Systemen, insbesondere die Verfügungsmacht über die privaten Investitionen, auch als politisches Instrument sowohl in staatlichen Entscheidungsprozessen als gegenüber den Arbeitern und Gewerkschaften eingesetzt wird (Kalecki 1943).

Einen ähnlichen Erklärungsansatz wie Kalecki konstruiert Preiser, der den Verteilungsprozeß als Machtprozeß der Preisbildung versteht (Preiser 1971, S.119 ff.) und sich deshalb auf die machtbedingte Marktpreisbildung monopolistischer Märkte konzentriert. Indem Preiser annimmt, daß sich - außer in Quasi-Monopolen - ökonomische Macht nur in monopolistischen Marktstellungen manifestiert, hat er, an Böhm-Bawerk anknüpfend, bereits eine Reduktion des Machtbegriffes auf Marktmacht vorgenommen. Preiser hält - neben Marktpositionen - auch Besitz für eine Machtquelle. Die schwache Verteilungsposition der Arbeitnehmer führt er in erster Linie auf ihre Besitzlosigkeit zurück (Preiser 1948). Ökonomische Gesetzmäßigkeiten sind insofern Ausdruck und Folge ökonomischer Macht (Hickel 1987c, S.65). Nach Preisers Ansicht beeinflußt ökonomische Macht die Verteilung aber nur über den Marktprozeß (Preiser 1971, S.138 f.).

2.2.1.2. Andere machttheoretische Konzeptionen

Außerhalb der Machttheorien der Einkommensverteilung, aber in zeitlicher Nähe, kam es zu ersten Versuchen, eine systematische Theorie ökonomischer Macht zu entwerfen. Dabei handelt es sich vor allem um die Ansätze Dolbergs, Perroux's und Stützeis. Diese Autoren versuchen, dem real bedeutsamen Phänomen der Macht einen angemessen theoretischen Rahmen zu geben (Seraphim 1963, S.73), zum Teil beabsichtigen sie auch durch eine spezifische Machttheorie eine integrierte sozioökonomische Erklärung des sozialen Prozesses zu finden (Dolberg 1934, S.IX).

Dolberg, dessen Überlegungen bei den mit traditionellen ökonomischen Instrumenten nicht analysierbaren Einkommensarten ansetzen, geht davon aus, daß Macht in sozialen Beziehungen und Handlungen nur als faktisch wirksame existiert. Eine Machtbeziehung liegt vor, wenn auf die Willensbildung anderer Menschen direkt oder indirekt so eingewirkt wird, daß diese ihr Verhalten dem Willen des Einwirkenden weitgehend anpas-

sen.6)

Der Vorteil dieser Definition besteht in der İdaren Abgrenzung zwischen Macht und Gewalt. Machtverhältnisse werden als zweiseitige Beziehungen bezeichnet, die ein bewußtes Handeln des Betroffenen erfordern, während Gewalt eine unmittelbare Einwirkung auf den Betroffenen bedeutet, die auch einseitig sein kann. Macht liegt nur vor, wenn in sozialen Beziehungen tatsächlich Handlungsanpassungen erfolgen. Alle Machtverhältnisse, nicht allein ökonomische Macht, werden abgedeckt. Erfaßt werden Individuen und gesellschaftliche Aggregate, also Gruppen und Institutionen, sowie indirekte Einwirkungen, z.B. Kettenwirkung in Institutionen.

Macht und Gewalt werden als Instrument der Zielverwirklichung im sozialen Leben verwendet. Dolberg begreift Macht als gesellschaftlich notwendig, eine Auffassung, die von Systemtheoretikem später ähnlich vertreten wird (2.3.3.). Die Aufgabe der Machttheorie sieht Dolberg in der Erklärung von Verteilung und Preisbildung, weil Einkommens- und Vermögensbildung vielfach nicht auf Preisbildungsprozessen beruhen und Marktpreisbildung auch das Ergebnis von Machtprozessen darstellt (Dolberg 1934, S. 142 ff.). Einkommen beruht danach immer auf Machtgrundlagen, wie in den sozialen Theorien der Verteilung vorformuliert (Dolberg 1934, S. 162).

Der Ansatz von Dolberg betrachtet Volkswirtschaft als Gefüge von Machtverhältnissen, in der der Staat als Anstalt zur Aufrechterhaltung von Machtverhältnissen der bedeutendste Machtträger ist. Damit gibt er Hinweise auf institutioneile Machtbeziehungen und die Rolle des Staates als Träger sozialer und ökonomischer Macht. Trotz begrifflichen Fortschritte gelingt eine Operationalisierung nicht.

Anders als Dolberg knüpft Perroux bei seinem Ansatz des Dominanz- bzw. Vormachteffektes an die neoklassische These an, daß Macht nur bei monopolistischer oder oligopolistischer Marktsituation auftreten kann (Perroux 1952, S. 12). Als Indiz dafür gilt die Abweichung des Marktpreises von dem bei vollkommener Konkurrenz (1952, S.7). Ursache dafür ist die Möglichkeit zu autonomer Preis- und Mengenfestsetzung durch die dominierende, machtausübende Firma (Perroux 1971, S.67)7)

In einer späteren Fassung weitet Perroux seine Machttheorie auf die Gesamtgesellschaft aus (Perroux 1973a, S.32 ff.). Danach sind ökonomische Märkte in Beziehungen und Verhaltensweisen sozialer Handlungsträger und ihrer Gruppen eingebettet, deren Ziele und Pläne inkompatibel sind. Kompatibilität wird hergestellt durch Kooperation oder Konfliktaustragung innerhalb sozialer Regeln. Der ökonomische Prozeß stellt sich als Folge eines Netzwerkes von Machtbeziehungen zwischen ungleich mächtigen Partnern

dar. Macht ist in diesem Prozeß ein konstitutiver Bestandteil ökonomischer Aktivität, ihre Ausübung durch Handlungsträger nimmt verschiedene Formen an, vom Einfluß bis hin zu Zwang und Unterwerfung (Perroux 1973a, S.35 ff.). Die relative Machtposition zweier Handlungsträger in einer gegebenen Konstellation wird durch die zur Verfügung stehenden Aktiva, die liquiden Mittel und den Informationsstand bestimmt.

Beim Versuch zur Angabe quantitativer Indikatoren bleibt Perroux im neoklassischen Bezugsrahmen. Zwar weist er die ursprünglich von ihm vertretene Auffassung, nach der die Abweichung des tatsächlichen Marktpreises von dem der vollkommenen Konkurrenz ein akzeptables Maß sei, zurück. Sein Vorschlag, die Differenz von Stückkosten bei Vollauslastung gegenüber dem "angemessenen" Marktpreis nach Ausschaltung von Monopolwirkungen heranzuziehen, steht aber vor denselben praktischen Schwierigkeiten.

Perroux's Ansatz enthält weiterführende Elemente, weil die Betrachtung auf soziale Handlungsträger und die Rahmenbedingungen des Machteinsatzes ausgedehnt wird. Die konkrete Ausformung begrenzt aber den Machteinsatz auf Preise und Mengen als Handlungsparameter der dominanten Firma. Wichtig für die Betrachtung machtbedingter Preiseffekte ist der Hinweis, daß die Wirkung des Dominanzeffektes darin besteht, die Austauschrelation des dominierenden Unternehmens, also das Verhältnis Absatzpreise/Bezugspreise, durch eigene Entscheidungsgewalt zu beeinflussen und zu verbessern (Perroux 1952, S. 16).

Auch Stützel strebt eine differenzierte Erfassung ökonomischer Macht an. Unter Kritik an der Verschiebung des Problems ökonomischer Macht in die Verteilungstheorie oder in den "Datenkranz" (Stützel 1952/1972, S.26) entwickelt er ein Konzept zur Analyse von Machtbeziehungen, das an der Definition von Wirtschaften bzw. wirtschaftlichem Handeln als Ausübung von "Schaltgewalt" innerhalb von "Waltbereichen" (das sind: Handlungsfelder, W. D.) unter Wahrung bestimmter ökonomischer Normen ansetzt (S.30 ff.). Die Einhaltung der für den jeweiligen Waltbereich geltenden ökonomischen oder staatlichen Normen wird gesetzlich oder ökonomisch sanktioniert, wodurch sich der Handlungsspielraum bzw. der Waltbereich verkleinert, zum Beispiel durch schrumpfende Gewinne oder staatlichen Zwang. Als Maß der "Waltraumweite" bzw. als Maß der Freiheit des Handelns nennt Stützel sinngemäß die "Verfügungsmöglichkeiten über Mittel" zur Zielerreichung (S.53).

Wie Perroux stellt Stützel auf Handlungsmöglichkeiten ab. Macht eines Akteurs existiert gegenüber einem anderen Akteur nur dann, wenn der eine den anderen zu einer

Handlungsmöglichkeit seines Waltbereiches veranlassen kann, die sonst nicht realisiert würde. Das Handlungspotential des Akteurs A (Waltbereich) umfaßt also die Möglichkeit, die Handlungen des Akteurs B zu verändern (Stützel 1972, S. 187 ff.).^

Die Vorteile von Stützeis Machtbegriff bestehen neben seiner Relationalität - Macht als wechselseitige Beziehung zwischen Akteuren - und Potentialität, das heißt der Unterscheidung zwischen Machtausübung und der Fähigkeit zur Machtausübung, in dem Bezug auf das Verhalten bzw. die Verhaltensmöglichkeiten, also das Handeln von Akteuren. Macht wird als rein qualitatives Phänomen verstanden, eine quantitative Bestimmbarkeit läßt Stützel offen (1972, S.273).

Bei der Erläuterung des Konzeptes am Beispiel der Preisbildung im bilateralen Monopol zeigt Stützel, daß Machtwirkungen nicht - wie in der Folge Böhm-Bawerks häufig unterstellt - von außen dazukommen, also nichtökonomische Effekte sind, sondern nur eine andere Formulierung für das Verhalten von Machtbetroffenen gemäß der eigenen ökonomischen Logik sind (1972, S.275).

Z.B. kann im Zwei-Partner-Fall ein Tausch nur zustande kommen, wenn beide Beteiligten eine wie auch immer geartete übergeordnete verhaltenssteuernde Norm anerkennen, wobei diese Norm wesentlich von der relativen Machtposition abhängt. Beharren beide Akteure auf ihrer eigenen ökonomischen Norm, das heißt auf ihrer jeweiligen Maximalposition, kommt es zu keinem Tausch. Insofern wird die Preisbildung qua Einigung über die von beiden akzeptierte Norm zum politischen Prozeß.

Auch über das bilaterale Monopol hinaus setzt eine Preisbildung die Geltung von akzeptierten Normen voraus, so daß im Prinzip jede Preisbildung einen politischen Einigungsprozeß darstellt.

Die ausführliche Darstellung des Stützel'schen Ansatzes soll zeigen, daß Machteinfluß in der Preisbildung keine sekundäre, empirische Frage des Nachweises, sondern eine theoretische und logische Frage ist und daß sich ein solcher Einfluß prinzipiell konstatieren läßt. Ein erweitertes Machtkonzept, das über Dolberg und Perroux hinausgeht, kann genutzt werden, um Preisbildungs- und Preissteigerungsprozesse zu erklären.^ Für das Vorhaben einer machtorientierten sozioökonomischen Inflationsanalyse ist diese Feststellung ein zentraler Punkt, weil sie einen mikroökonomischen Baustein eines inflationären Verteilungshandelns betrifft.

Das Machtkonzept von Sambach greift die Definition von Stützei auf und ergänzt sie (Sambach 1960, S.56 ff.).

Ökonomische Macht beruht in dieser Interpretation auf der unterschiedlichen Machtposition verschiedener Wirtschaftseinheiten und führt zu einer relativen Verengung des Handlungsbereiches anderer Wirtschaftseinheiten, wobei Machtpositionen auf unterschiedliche Ausprägungen der relevanten objektiven und subjektiven Faktoren zurückzuführen sind. Eine realistische Analyse ökonomischer Machtsituationen erfordert die Einbeziehung aller relevanten Einflußfaktoren, ökonomischer und nichtökonomischer.

Als Machtfaktoren gelten eine Reihe ökonomischer Größen, zum Beispiel Preise, Einkommen und Vermögen, sowie Faktoren normativer, soziologischer und militärischer, psychologischer und qualifikatorischer Art. Eine Systematisierung dieser Machtfaktoren und eine Bewertung in bezug auf Relevanz und Bedeutung im Rahmen des Wirtschaftsprozesses unterbleibt, Sambach bleibt bei dieser eher willkürlichen Enumeration stehen. Obwohl er eine umfassende Definition ökonomischer Macht angestrebt hat, zeigen seine weiteren Ausführungen und Beispiele, daß er diesen Machtbegriff nur eingeengt versteht. Macht gilt ihm als Chance zur Verschaffung ökonomischer Vorteile am Markt, sie tritt nur auf bei Abweichung vom "machtfreien Modell" (Sambach 1960, S.48 f.), Machtunterlegenheit führt letztlich zum Ausscheiden des Betroffenen aus dem Markt.

Die machtverursachenden Faktoren und tatsächlichen Machtwirkungen bleiben aber vage oder werden nicht untersucht (Sambach 1960, S. 169 f.), es bleibt unklar, für welche konkreten Analysen sich der entwickelte Machtbegriff eignet. Damit fällt der Ansatz hinter Stützel zurück. Er zeigt jedoch, daß eine Vielzahl von Faktoren für Machtpositionen nutzbar sind, um situationsgebundene Machtpositionen relativer Stärke und Schwäche von Wirtschaftseinheiten zu bewirken. Die Wirkung von Macht besteht in der relativen Verengung oder Beeinflussung der jeweiligen Handlungsmöglichkeiten. Dynamik, Labilität und Prozeßcharakter von Machtbeziehungen sind also Merkmale, die ein Analyseinstrument berücksichtigen sollte.

2.2.2. Macht in der neoklassischen Theorie

2.2.2.1. Macht und unvollkommener Wettbewerb

Die neoklassische Wirtschaftstheorie hat ökonomische Macht, ihr Vorhandensein und ihre Auswirkungen nur am Rande und als Ausnahmeerscheinung thematisiert, Folge des vorherrschenden Denkens in Gleichgewichtskategorien und der Idealvorstellung von der vollkommenen Konkurrenz, für die Macht qua Definition nicht vorhanden ist (Rittig 1969, S.84, Rothschild 1973, S.1101). Vorgezeichnet wurde dies bereits durch die klassische, liberale Auffassung vom Marktpreis und Monopol (Kupffer 1941, S.42 ff.).

Vor allem die Übernahme des neoklassischen Modells von Pigou hat in der Wirtschaftstheorie seit den 40er Jahren zu einer Reduktion des Machtbegriffes auf Marktmacht und den Bereich unvollkommenen Wettbewerbs geführt (Hansen 1970, S.656 ff.). Für die neoklassische Theorie kann ökonomische Macht dann entstehen, wenn reale Konstellationen auf den Märkten von der Situation bei vollkommener Konkurrenz abweichend^ Als theoretisches Problem tritt sie aber erst in Erscheinung, wenn die traditionellen ökonomischen Erklärungsansätze nicht hinreichen, etwa um den Preisbildungsprozeß zu erklären, z.B. im bilateralen Monopol (Rittig 1969, S.83, Rothschild 1971,
S. 12 f.).

Mit der begrifflichen und theoretischen Einschränkung von Macht auf Marktmacht, das heißt im wesentlichen Preissetzungsmacht, erfolgt eine Reduktion der Betrachtung auf Marktbeherrschung und die Variablen Preis- und Produktionsmenge.^) Bei der neoklassischen Analyse von Marktmacht und Marktbeherrschung werden die Bedingungen des Machteinsatzes auf unvollkommenen Märkten, die ökonomischen Ursachen für Marktmacht und ihre über den einzelnen Markt hinausreichenden Folgen nicht analysiert. Die Ausarbeitung eines umfassenden analytischen Konzepts zur Erfassung von Marktmacht und Marktmachtprozessen ist unterblieben, abgesehen von den Versuchen, Marktmacht mittels quantitativer Indikatoren zu **bestimmen.^)**

Unter Marktmacht wird die Fähigkeit zur Beeinflussung des Marktgeschehens durch einen Marktteilnehmer verstanden (Schuster 1966, S.ll), in einer differenzierteren Version die Durchsetzung der von der eigenen Zielvorstellung angestrebten Marktergebnisse durch den Einsatz von Aktionsparametern (Willeke 1975, S.24, Arndt 1979, S.149

ff.). Können die Marktteilnehmer durch ihr Verhalten Preis oder Menge "autonom" beeinflussen, liegt Marktmacht vor. Die Preise stellen sich höher ein, als die Marktpreise einer fiktiven Konkurrenzsituation, entsprechend wird der Machtausübende begünstigt und der Machtbetroffene benachteiligt. Aus diesem Verständnis von Marktmacht erklärt sich die Verwendung der Differenz zwischen Marktpreis und Grenzkosten bzw. fiktiven Konkurrenzpreisen als Maß für den Monopolgrad.

Die Marktmachtansätze verwenden Kriterien und Meßzahlen für die Identifikation von Marktmacht und zu ihrer quantitativen Erfassung. Die dafür entwickelten Monopolgradkonzepte, Konzentrationsmaße und Dispersionsindices stellen wesentliche Hilfsmittel zur Erkennung von Machtstrukturen auf Märkten dar, soweit es um das Vorliegen von Voraussetzungen für die Ausübung von Preissetzungsmacht geht.

Trotz seiner im Vergleich zu älteren Konzepten größeren analytischen Präzision ist die Aussagefähigkeit des Marktmachtbegriffes aber begrenzt. Das liegt nicht nur am engen Begriff und seiner Beschränkung auf Preissetzungsmacht, sondern auch an der fehlenden Marktmachttheorie. In der Regel wird der Marktmachtansatz auf eine Marktstruktur- und eine Marktformenlehre reduziert, also auf eine typologische Betrachtung. Macht wird zwar, zum Beispiel in Oligopolsituationen, als zusätzliche erklärende Variable der Preisbestimmung herangezogen, wenn eindeutige ökonomische Lösungen fehlen. Weitere Folgen und Auswirkungen von Machtsituationen in Märkten und vor allem ihre Ursache bleiben aber ausgeklammert. Vorherrschend ist eine eingegrenzte mikroökonomische Sichtweise, obwohl im Einzelfall marktüberschreitende und makroökonomische Implikationen von Marktmachtprozessen analysiert wurden (Willeke 1975, Grüne 1977, Schuster 1966, S.15 ff.). Das Marktmachtkonzept wird zudem auf den Gütermarkt begrenzt, der Arbeitsmarkt wird als Fall des bilateralen Monopols, als Gegenstand von Bargaining-Theorien oder von Spieltheorien behandelt.^)

Bereits die dynamische Wettbewerbstheorie hat gezeigt,daß Marktmachtkonzepte unzureichend sind, weil sie die Auswirkungen von Unternehmensgrößen und Konzemverflechtungen nicht erfassen kann (Wenge 1981, S.56). Trotz der Betonung dieses Problemkomplexes in der wissenschaftlichen Politikberatung und in der Wirtschaftspolitik ist eine profunde Befassung in der Theorie ausgeblieben.

Zur Konstruktion eines sozioökonomischen Machtbegriffes erweist sich das neoklassische Konzept zu eng, ihm liegt keine klare Definition zugrunde, Macht bleibt eine nicht präzis geklärte Hilfsvariable. Demgegenüber können Faktoren der Ermittlung von

Preissetzungsmacht, also die Indikatoren für die Erfassung von Marktmacht und Konzentration zur Aufklärung von Erfolgschancen im Verteilungsprozeß herangezogen werden, z.B. bei Preiserhöhungsmöglichkeiten und Überwälzungsspielräumen.

2.2.2.2. Ergänzungen des Marktmachtkonzepts

In seinem Konzept der "countervailing power" hat Galbraith versucht, die Beschränkungen des neoklassischen Marktmachtkonzepts bei der Thematisierung von Macht durch ein pragmatisch orientiertes Vorgehen zu umgehen. Angesichts der kaum übersehbaren Machtstrukturen der amerikanischen Wirtschaft in den 40er und 50er Jahren erschien das Weiterbestehen eines funktionsfähigen Marktmechanismus - vor dem Hintergrund eines machtfreien Konkurrenzmodells - überraschend. Galbraith erklärt dies mit einer spontan und zwangsläufig einsetzenden Reaktion, der "Gegenmachtbildung" auf den jeweils anderen Marktseiten der Märkte, die auf der Angebotsseite durch Konzentration, Verflechtung oder schiere Größe vermachtet sind (Galbraith 1952, S. 118 f., Spranger 1956, S. 160 f.). Diese "autonome" Gegenmachtbildung schränkt die ursprüngliche Macht der Unternehmen ein oder kompensiert sie. Ökonomisch bedeutet sie vor allem den Erwerb von Verhandlungsmacht, die gegen wirtschaftliche Übervorteilung durch zu hohe Einkaufspreise oder auch zu niedrige Absatzpreise schützt. Damit fungiert sie als Gewinnsicherungs- oder Existenzgarantie.

Galbraith geht damit implizit für die Märkte, die durch eine Gegenmachtposition gekennzeichnet sind, von machtbeeinflußten Preisbildungsprozessen aus, erörtert sie aber nicht näher. Durch die Annahme des automatischen Regulators der "Gegenmacht" hat er vielmehr einen Ersatzmechanismus erfunden, der ein wegen der vorherrschenden Machtsituation nicht mehr eintretendes oder herstellbares Marktgleichgewicht durch ein Machtgleichgewicht ersetzt (Spranger 1956, S. 161). Unter welchen Voraussetzungen die Ausgleichsreaktion der Gegenmacht tatsächlich eintritt, bleibt unklar.^) Als Voraussetzung dafür wird eine hinreichende Organisierbarkeit der Betroffenen genannt. Wo die nicht gesichert ist, fordert Galbraith staatliche Unterstützungsmaßnahmen. Die praktische Wirksamkeit seines Konzeptes sieht Galbraith eingegrenzt auf Konjunkturphasen tendenzieller Unterbeschäftigung, während Gegenmacht bei nachfrageüberhangsbedingten Preissteigerungsprozessen wirkungslos bleibt oder die Inflationsdynamik verschärft.

Damit ist die Effizienz der "countervailing power" in Frage gestellt, weil Versuche mächtiger Marktbeteiligter, Preisvorteile zu erringen, in Phasen des Konjunkturaufschwungs oder genereller Preissteigerungen am häufigsten auftreten. Problematisch ist ferner die Annahme der autonomen Entstehung von Gegenmacht als Folge zielgerichteter Interessenorganisation der betroffenen Marktgegenseiten und die These ihrer Zwangsläufigkeit.

Galbraith hat das Problem machtbedingter Preisbildung erkannt, aber nur einen begrenzten Ausschnitt erfaßt, den Fall tatsächlich auftretender Gegenmacht. Die machtverursachten Preisbildungsprozesse auf der Anbieterseite oder auf anderen Märkten werden ausgeblendet. Vom Standpunkt einer Preis- und Inflationserklärung, die Machtprozesse integrieren will, muß sein Konzept als Versuch zur Ergänzung des neoklassischen Marktmodells eingestuft werden, das dessen grundsätzliche Lücken nicht behebt.^)

Anders als Galbraith versucht Gäfgen die Begrenzungen des Marktmachtkonzeptes durch Teilerweiterungen zu überwinden. Gäfgen versteht Marktmacht nur als Teilgebiet wirtschaftlicher Macht. Macht wird als Versuch definiert, eigenes Realeinkommen auf Kosten des Realeinkommens anderer zu vergrößern (Gäfgen 1967, S.46 ff.). Wie in den Machttheorien der Einkommensverteilung wird die Bedeutung von Macht im Verteilungsprozeß betont.

Die Erweiterung des neoklassischen Standpunktes besteht in der Ausweitung der Betrachtung auf soziale Gruppen. Ihre Gesamtposition ist mit ihrer Marktmachtposition nicht identisch, wobei sich Marktmachtpositionen auf alle relevanten Märkte erstrecken, nicht nur auf den Absatzbereich.^) So sind für die Arbeitnehmer Arbeitsmarkt und Konsumgütermarkt relevant. Zur Marktmacht wird bei Gäfgen auch die Organisationsmacht von Marktverbänden und anderen kollektiven Organisationsformen gerechnet, die neben ökonomischer Macht auch politische Macht ausüben können.^)

Auch Gäfgen gelingt es nicht, ein überzeugendes und geschlossenes Konzept ökonomischer Macht zu entwerfen. Das von ihm skizzierte vielversprechende Grundmuster bleibt weitgehend unausgeführt. Galbraith und Gäfgen vermögen die Begrenztheiten des neoklassischen Machtverständnisses nicht zu überwinden. Markiert werden aber die Bereiche, die ein umfassendes Konzept zu integrieren hätte: nämlich das Verhalten aller relevanten sozialen Akteure auf Märkten und politischen Entscheidungsebenen. Die zentrale Kritik an der neoklassischen Argumentation, die Nichtberücksichtigung der Ur-

sachen von Machtsituationen auf den Gütermärkten und deren marktüberschreitende Folgen wird aber nicht entkräftet.^ Womöglich hätte sich Macht dann eher als Ursache denn als die thematisierte Folge unvollkommenen Wettbewerbs gezeigt.

2.2.23. Die Theorien des collective bargaining

Die Theorien des collective bargaining knüpfen an vorausgehende deskriptive Ansätze der sogenannten labor economists (Ross 1948) sowie des bilateralen Monopols an und bemühen sich unter Zuhilfenahme machttheoretischer Überlegungen um eine allgemeine Theorie von Lohnverhandlungen (Hicks 1932). Der Ausgang von Lohnkonflikten wird danach durch die relative Kräfteposition der Beteiligten bestimmt, insbesondere durch die Konjunkturlage, die Ressourcen der Gewerkschaften, die Situation der Unternehmen auf ihren Produktmärkten und ihre Kostenstrukturen, aber auch durch staatliches Verhalten (Hoffmann 1971, S.248 ff., Addison/Burton 1977).

Bereits Hicks hatte die Streiklänge als politischen Faktor in die theoretische Betrachtung eingeführt und eine Gleichgewichtssituation für den Arbeitsmarkt dort gesehen, wo sich mit zunehmender Streikdauer Konzessionsbereitschaft der Unternehmen und Widerstandsbereitschaft der Gewerkschaften treffen (Hicks 1932, Zerche 1979, S.98). Die im Anschluß an Hicks aufgestellten verhandlungstheoretischen Ansätze lassen sich drei Gruppen zuordnen (Rothschild 1957, S.284 ff., Gärtner 1980, S. 18 ff.):

- institutionelle (Dunlop 1950, Ross 1947 und 1950),
- psychologische (Zeuthen 1930, Pen 1952),
- spieltheoretische (Nash 1950, Harsanyil977, Cross 1965)

Institutionelle und psychologische Ansätze bemühen sich um eine Erfassung von Verhandlungssituationen und der bestimmenden Faktoren, wie Verhandlungsgeschicklichkeit, Konfliktrisiko und Präferenzen. Zeuthen und Pen entwickeln theoretische Überlegungen für eine deterministische Lösung des Kontraktproblems und die Bestimmung

des Verhandlungsgleichgewichts unter Verwendung von Nutzenerwägungen und Konfliktwahrscheinlichkeiten (Zerche 1979, S.78).

Von diesen Ansätzen kann ein Verhandlungsergebnis prinzipiell dann bestimmt werden, wenn die Präferenzen und die Risikobewertung der Beteiligten bekannt sind (Zerche 1979, S.99). Ohne Berücksichtigung realer Faktoren wie allgemeine Beschäftigungssituation, Absatzlage, Arbeitsmarktbedingungen und die Situation der jeweiligen Unternehmen können diese Variablen aber nicht als hinreichende Erklärungsfaktoren für einen Verhandlungsausgang gelten (Fürst 1967, S.122 f.). Eine Erklärung des Lohnniveaus und seiner zeitlichen Entwicklung bleibt aus (Schloenbach 1972, S.44). Von den verhandlungstheoretischen Ansätzen werden aber Erkenntnisse für die Aufklärung prozessualer Abläufe geliefert, die von modernen Theorien aufgegriffen worden sind (Bacharach/Lawler 1981), und die auch eine machtorientierte Betrachtung von Verteilungsauseinandersetzungen zu integrieren hat.^)

Stärker formalisiert und mathematisiert als bei den ersten beiden Vorgehensweisen wird der Verhandlungsprozeß durch die Verwendung spieltheoretischer Modelle. Ausgehend von der Annahme der Strukturgleichheit zwischen sozialen Konflikten und strategischen Spielen sowie unter Verwendung nutzentheoretischer Überlegungen von von Neumann und Morgenstern werden Modelle strategischen Verhaltens in Entscheidungs- und Konfliktsituationen ausgearbeitet, um Erfolgsaussichten und potentielle Kompromißlösungen zu analysieren (Neumann/Morgenstern 1944, Shubik 1965). Macht hat in diesen Ansätzen eine Funktion als Instrument der Zielerreichung, insbesondere als Drohpotential der Kontrahenten (Stolz 1969, S.90 f.), ist aber nicht selbst Gegenstand der Analyse, sondern wird zum Teil konzeptionell aus politikwissenschaftlichen Theorien übernommen (Morgenstern 1973, S.384, Harsanyi 1971, S.78).

Die Versuche der operationalen Weiterentwicklung spieltheoretischer Ansätze bleiben wegen ihrer einschränkenden Annahmen (Zerche 1979, S. 100) sehr formal geprägt und sind noch weit entfernt von einer Aussagefähigkeit für reale Konfliktkonstellationen (Biermann 1974, S.221 ff., Rödding 1983, S.458 ff., Nurmi 1980). Morgenstern betont allerdings ihre prinzipielle Eignung und Anwendbarkeit in Konfliktsituationen und machtdeterminierten Verteilungsprozessen (1963, S. 123 ff.).

Ungeachtet ihrer spezifischen Leistungsfähigkeit für die Analyse von Verhandlungssituationen oder Verhandlungsstrategien und die situative Erfassung von Konflikten sind

die Ansätze der Spieltheorie ebenso wie die anderen Bargainingtheorien für ein vertieftes theoretisches Verständnis oder eine erweiterte begriffliche Erfassung von Macht in ihren bisherigen Versionen wenig fruchtbar. Sie können aber für die Betrachtung realer Verhandlungsprozesse hilfreich sein. Eine machttheoretische Analyse kollektiver Verhandlungsprozesse bei der Einkommenserzielung bildet ein wichtiges Element einer machtorientierten Verteilungs- und Inflationserklärung.[22])

2.2.2A. Verbands- und Organisationsmacht

Obwohl die Existenz und Bedeutung der Macht von Kollektiven und Organisationen im Wirtschaftsleben offensichtlich ist, wird die Bedeutung, die Verbände und andere sozioökonomische Gruppen im Wirtschaftsprozeß oder für politische Entscheidungen haben, von der Wirtschaftswissenschaft nur unzureichend erfaßt.[22]) Gerade Vertreter der neoklassischen Denkrichtung haben die Rolle der Verbände als politikwissenschaftliche oder soziologische Fragestellung aufgefaßt und sie deswegen aus der wirtschaftswissenschaftlichen Betrachtung ausgeblendet. Dies betrifft auch die Beeinflussung staatlichen Verhaltens durch Verbände und die unmittelbaren ökonomischen Folgen dieser Beeinflussung.[2^])

Auf die sich ebenfalls mit diesem Thema befassende soziologische Literatur zum Korporatismus und Neokorporatismus ist an dieser Stelle hinzuweisen. Sie thematisiert das Verhältnis der großen Verbände zum Staat, ihre Einbindung in feste Strukturen und die daraus entstehenden Folgen für Interessendurchsetzung und Interesseneinbindung (Alemann/Heinze 1981, Alemann 1981, Heinze 1981a und b). Die Korporatismusansätze entwickeln eine Theorie zum Zusammenwirken von korporativen Akteuren und Staat, besitzen aber kein eigenes Machtkonzept. Sie geben Aufschlüsse über relevante Akteure und wichtige Handlungszusammenhänge sowie die Bedeutung von Strukturen in politischen Prozessen.

Die praktische Relevanz mächtiger Interessenverbände in der Entscheidungsbildung staatlicher Instanzen oder in deren Vorfeld gegenüber den politischen Parteien konnte aber auch von der ökonomischen Theorie nicht übersehen werden, zumal sie, wie in der konzertierten Aktion, auch Platz in der offiziellen Wirtschaftspolitik gefunden hatten (Hansmeyer 1973, S.1289). In einer Reihe von Ansätzen wird der Versuch unternom-

men, Verbandseinfluß und Grupperunacht in die ökonomische Betrachtung einzubeziehen.

Eine Gruppe von Ansätzen versucht, die institutionellen Ausprägungen von Verbänden und Interessenorganisationen zu erfassen, zu systematisieren und ihre Wirkungen zu beschreiben.^) Von ihnen werden Interessenverbände als eines der wichtigsten Mittel zur Beeinflussung staatlicher Entscheidungen mit Hilfe ökonomischer Macht betrachtet (Bernholz 1973, S.859). Mitgliederstärke, Marktmacht, Informationsmonopole, Finanzkraft und andere Variable sind Instrumente, die diese Organisationen für politische Zwecke, zur Beeinflussung von Rahmenbedingungen und Funktionsweisen von Märkten einsetzen (Roberts 1975, S.416).

Diese Ansätze betrachten die Verbandsmacht weniger unter machtökonomischen Gesichtspunkten als unter pluralismustheoretischen Aspekten der Machtverteilung (Bemholz 1975, S. 106 f.) oder als Durchsetzungsproblem bei staatlichen Entscheidungen (Hansmeyer 1973, S. 1307). Dabei transferieren sie die neoklassische These der durch Konkurrenz begrenzten Marktmacht, ähnlich den Theorien des politischen Konjunkturzyklus, in den Bereich des Verbändewettbewerbs. Die Machtkonkurrenz der Verbände führt danach zur Machtbeschränkung und zu einer annähernd gleichen Berücksichtigung von Interessen.[2^])

Die zweite Gruppe gehört zum Bereich der neuen politischen Ökonomie, deren Basishypothesen bereits bei der Analyse der "politischen" Verteilungskampfhypothesen dargestellt worden sind. Auch im speziellen Fall der Verbandsmacht geht es um den Prozeß politischer bzw. staatlicher Willensbildung und Entscheidungsfindung, der als partialanalytisches Maximierungsmodell der Konkurrenz von Parteien um Wähler und von Verbänden um Einfluß dargestellt wird, erweitert um das Verhalten bürokratischer Institutionen (Frey 1974, S.53).[2^])

Der Anspruch, politisch-ökonomische Zusammenhänge in die wirtschaftswissenschaftliche Betrachtung zu integrieren, leidet solange unter einem Realitätsverlust, wie er wesentliche Elemente dieses Prozesses, zum Beispiel historische oder soziale und ideologische Faktoren vernachlässigt. In Bezug auf Machteinflüsse und Machtwirkungen verhindert die Begrenztheit des Instrumentariums weitergehende Einsichten (Nowotny 1979, S.36 ff.)[28])

2.2.3. Reichweite und Entwicklungsstand ökonomischer Machttheorie

Die Übersicht über die Ansätze ökonomischer Machttheorien stellt klar, daß Macht im ökonomischen Prozeß, vor allem im Verteilungs- und Preisbildungsprozeß, eine zentrale Rolle spielt.^) Daran ändert die Verdrängung der Machtdebatte aus dem "main stream" der wirtschaftstheoretischen Diskussionen nichts. Zwar berücksichtigt die neoklassische Theorie bei der Thematisierung von Macht und Machtwirkungen Preissetzungsmacht auf unvollkommenen Märkten und politisch wirksame Verbandsmacht, widmet aber der Analyse der ökonomischen Bedeutung und Konsequenzen von vermachteten Märkten und Machtpreisbildung nur geringes konzeptionelles und empirisches Interesse.[3^] Eine Ursachenanalyse von machtbeeinflußten Preisbildungsprozessen liefert sie nicht. Das Konzept der Neoklassik bleibt partiell und auf den Bereich der Marktmacht und die Monopoltheorie, also den des unvollkommenen Wettbewerbs begrenzt (Seraphim 1963, S.69).

Auch den Arbeiten, die unter zum Teil heftiger Kritik an den Begrenztheiten der modelltheoretischen Gleichgewichtsanalyse ökonomischer und sozialer Macht eine bedeutende Rolle im ökonomischen Geschehen zuweisen (Rothschild, Perroux, Nowotny, Arndt, Albert) ist es nicht gelungen, zufriedenstellende machttheoretische Konzeptionen zu entwickeln. Weder existiert ein geschlossenes begrifflich-theoretisches Konzept, noch ein handhabbares Instrument zur Erfassung und Beurteilung ökonomischer Machtsituationen und Machtfaktoren. Es besteht jedoch Klarheit darüber, daß ökonomische Macht ökonomische Auswirkungen hat, nämlich auf Marktbedingungen, Preise und Marktergebnisse, daß sie aber über den ökonomischen Prozeß hinauswirkt: als politisch wirksame Macht von Großunternehmen, multinationalen Konzernen oder Interessengruppen.

Die Reichweite ökonomischer Macht erstreckt sich also über Märkte hinaus auf den Bereich politischer und staatlicher Entscheidungsfindung. Zwar sind Preisbildung, Einkommensverteilung und Entscheidungen über Kollektivgüter vorrangiges Ziel von Machteinsatz, als Instrument zur Zielerreichung und zur Interessendurchsetzung ist die Wirksamkeit ökonomischer Macht aber nicht auf den ökonomischen Bereich begrenzt. Mikroökonomische machtbedingte Verhaltensweisen führen zu ebenfalls mikroökonomisch bestimmten Reaktionen, beides hat makroökonomische Implikationen. Wechselbeziehungen zwischen verschiedenen Handlungsebenen im ökonomischen Bereich, aber

auch zum politischen Sektor mit je unterschiedlichen Machtsituationen sind zu berücksichtigen (Adam 1977, S.48 ff.).

Die verbreitete Ausklammerung von Machtfaktoren in der ökonomischen Theorie und ihre Verbannung in den Datenkranz verhindert deswegen die präzise Erfassung realer Situationen und bedeutet eine verzerrte oder unempirische Theoriebildung (Albert 1973, S.31), weil relevante Variablen ausgeblendet werden. Die theoretischen Konstrukte und die aus ihnen abgeleiteten Aussagen passen unter diesen Voraussetzungen nicht zur Wirklichkeit.

Die wichtigsten Ergebnisse der ökonomischen Beiträge zu einer konzeptionellen Erfassung von Macht können so zusammengefaßt werden:

- ökonomische Macht ist ein Teilaspekt sozialer Macht.

- Macht existiert als Wechselbeziehung zwischen sozialen Akteuren. Akteure in Machtrelationen sind Personen, soziale Gruppen, Unternehmen, staatliche Institutionen und andere kollektive Akteure, zum Beispiel Parteien und Verbände.

- Macht kann als Fähigkeit verstanden werden, Handlungen zielgerichtet zu beeinflussen bzw. soziale Prozesse im Sinne eigener Ziele indirekt zu steuern. Als Instrumente und Ressourcen können dabei eine Vielfalt von Variablen zum Einsatz kommen. Bedeutsam sind unter anderem Besitz und Verfügungspositionen, Preissetzungsmacht, Finanzkraft, Organisationsmacht und politische Macht. Aber auch Informationen, Zugang zum Mediensektor und personelle Verflechtungen sind relevant (Koubek et al. 1971, S. 12 f.).

- Machtpotentiale werden auf ökonomischen und politischen Ebenen eingesetzt, vor allem zur Durchsetzung von Einkommenszielen. Ein wichtiger Anwendungsbereich ist das Tarifsystem, in dem Arbeitnehmer und Unternehmen als kollektive Akteure direkt und unmittelbar konfrontiert sind. Auch in internationalen Wirtschaftsbeziehungen spielen Machtverhältnisse eine Rolle.

- In Machtrelationen stellen die Handlungen der Beteiligten die entscheidende Variable dar, potentielle Handlungen sind von gleicher Bedeutung wie faktische.

- Die Machtrelation und die Ausübung von Macht lassen die Entscheidungsautonomie der Beteiligten unberührt, sie verändern aber die Auswahl bestehender Handlungsalternativen.

- Machtrelationen erstrecken sich jeweils nur auf Teile von Handlungsbereichen der Beteiligten, je nach den Handlungsbereichen können sich die Machtverhältnisse unterscheiden, sie sind also situations- und zeitgebunden.

- Der Staat bzw. staatliche Instanzen spielen in zweifacher Hinsicht eine Rolle in sozialen Machtprozessen, einmal als Träger von Macht gegenüber den anderen Akteuren, zum anderen als Ziele von Machteinsatz, wo es um staatliche Verhandlungs- und Entscheidungsprozesse und die Festlegung von Verfahrensnormen, zum Beispiel im Allokations- und Distributionsbereich oder um die Entscheidung über Kollektivgüter geht (Nowotny 1979, S.34 ff.). Deswegen sind politische Entscheidungsprozesse im Parlament oder im Vorfeld von Lobbies und in den Medien auch als Machtprozesse interpretierbar.

Diesen von der ökonomischen Theorie erarbeiteten Merkmalen von Macht sollen im folgenden Abschnitt 2.3. die Ergebnisse soziologischer und politikwissenschaftlicher machttheoretischer Ansätze gegenübergestellt werden, um aus ihrer zusammenfassenden Interpretation das angestrebte sozioökonomische Machtkonzept und Analyseinstrument zu gewinnen.

2.2.4. Exkurs: Zur Lückenfunktion von Macht in der ökonomischen Theorie

Die Tatsache, daß die Frage ökonomischer und politischer Macht ihre Wirkung trotz genereller Vernachlässigung in den Wirtschaftswissenschaften zeitweise dennoch thematisiert worden ist, zuletzt vor allem im Zusammenhang der Verteilungskampfhypothesen der Inflation und der Rolle gewerkschaftlicher Macht, kann als Beleg für eine gewisse ideologische Einseitigkeit der traditionellen Wirtschaftswissenschaften angesehen werden. Weil Macht nicht in die "reine" Welt wirtschaftlichen, das heißt marktwirtschaftlichen, neoklassischen Denkens paßt, wird sie als kategoriale wie auch reale Macht vom "main stream" des disziplinären Denkens weitgehend negiert (Galbraith 1973, S.4). Ähnliches gilt für andere Fakten, die sich nicht in das Theoriegebäude der Neoklassik

einfügen lassen, etwa die Frage der unvollkommenen Märkte ganz allgemein (Galbraith 1977, S.57), institutionelle oder Nicht-Markt-Faktoren (Rothschild 1986, S. 110 ff.).

Das phasenweise Wiedereinsetzen der Diskussion über Probleme sozialer und ökonomischer Macht zeigt aber, daß reale Faktoren von der ökonomischen Theorie langfristig nicht vernachlässigt werden können und auf die Theoriebildung durchschlagen. Es ist zu vermuten, daß dies dann erfolgt, wenn die herkömmliche Theorie neu auftretende Phänomene oder auch bereits existierende, die aus ökonomischen oder politischen Gründen aktuell Relevanz gewinnen, mit ihrem vorhandenen theoretischen Instrumentarium nicht mehr hinlänglich erklären kann (Rothschild 1984, S.304 ff.).

Neben solchen Erklärungslücken nennt Rothschild (ebd.) weitere Ursachen für Abweichungen der Theoriebildung vom Paradigma der Markttheorie:

- theorieimmanente Bruchstellen als Folge methodischer oder theoretischer Unzulänglichkeiten,

- Phasen intensiver ideologischer Konfrontation.

Ein Erklärungsversuch für das Auftreten nonkonformistischer Ansätze, der sich auf diese Elemente stützt, dürfte auch für die machttheoretische Diskussion plausibel sein.

Die Auseinandersetzungen um das Verhältnis sozialer Macht und ökonomischer Gesetzmäßigkeit in den ersten beiden Dekaden des 20sten Jahrhunderts stehen im Zusammenhang mit der methodischen und methodologischen Diskussion zwischen Grenznutzenschule und historischer Schule, vor dem Hintergrund des Wandels der Wirtschaftswissenschaften von politischer Ökonomie zur "wertfreien" positiven Ökonomie. Sie muß auch im Zusammenhang mit der Herausbildung und dem Erstarken der Gewerkschaftsbewegung gesehen werden.

Die Beiträge zur "monopoly power", zum "administered pricing" sowie zum "collective bargaining" in den Jahren ab 1940 ging zurück auf die zuerst in der US-Wirtschaft sichtbar gewordenen Prozesse der Trustbildung und Konzentration. Die Herausbildung monopolistischer und oligopolistischer Marktstrukturen eröffnete den Unternehmen Preisgestaltungsspielräume, die mit neoklassischen Ansätzen und Modellaussagen nicht in Einklang zu bringen waren. In ähnlicher Form können die Bargaining-Ansätze als Versuch gewertet werden, den realen Strukturen der Arbeitsmärkte mit dem sich zuneh-

mend entwickelnden kollektiven Vertragssystem theoretisch Rechnung zu tragen. Zwar handelt es sich dabei nicht um explizit machttheoretische Ansätze, versucht wird aber dennoch, machtbedingte Realphänomene zur Kenntnis zu nehmen und vom neoklassischen Modell abweichend zu interpretieren.

Obwohl Galbraiths Theorie der Gegenmacht (1952) letztlich ein Reparaturversuch am neoklassischen Marktmachtkonzept darstellt (2.2.2.2.), bemüht sie sich doch durch die Berücksichtigung ökonomischer und politischer Machtpositionen großer Unternehmen zur Erklärung praktisch relevanter Problemsituationen beizutragen, für die die traditionelle Ökonomie keine Lösungen angeboten hat.

Die im Rahmen der Diskussion über die cost-push-Inflation entstandenen Verteilungskampfhypothesen greifen ebenfalls bestimmte reale Gegebenheiten auf, wie monopolistische Marktstrukturen, Preissetzungsverhalten und stagflative Erscheinungen, für die adäquate theoretische Erklärungen fehlen, sie ermöglichen andererseits aber auch bestimmte politisch-ideologische Schuldzuweisungen, die in der politischen Diskussion um die Einkommensverteilung und die Lohnpolitik in den frühen 70er Jahren eine praktische Rolle gespielt haben (Müller 1976, S.119 ff., Institut der Deutschen Wirtschaft 1974).

In den hier angeführten Beispielen werden machtorientierte Konzepte eingesetzt, um bestimmte reale ökonomische Vorgänge zu erklären, wobei zusätzlich methodische Überlegungen und politische Implikationen eine Rolle spielen. In der Regel versuchen diese Ansätze, Defizite der traditionellen Theorie auszufüllen. Regelmäßig geraten sie aber im Zeitablauf wieder in Vergessenheit oder werden von neuen "main stream"-Ansätzen verdrängt. Nicht zuletzt darauf dürfte das Fehlen ausgebauter machttheoretischer Konzeptionen zurückzuführen sein. Die Dominanz neoklassischer Positionen in der Theorie wie auch im realen Wissenschaftsbetrieb hat sich gegenüber konzeptionellen Innovationen als weitgehend resistent erwiesen. Die Ursachen dafür dürften, wie bereits angedeutet, in nicht unerheblichem Umfang auf die politische Relevanz zurückzuführen sein, die aussagefähige machttheoretische Ansätze in bestimmten Erklärungsbereichen offerieren würden, während neoklassische Ansätze leichter für politisch-ideologische Ziele instrumentalisiert werden können.

Insofern sind die Bemühungen, die postulieren, daß Macht entweder

- im ökonomischen Prozeß nicht wirksam ist, weil sie gegen allgemeingültige ökonomische Gesetze verstößt bzw. von ihnen überlagert wird,

- oder praktisch nicht existiert und keine Rolle spielt, und deswegen von den Wirtschaftswissenschaften unbeachtet gelassen werden kann,

- oder sogar im Rahmen marktwirtschaftlich-kapitalistischer Wirtschaftsordnungen ein illegitimes und obszönes Mittel darstellt und deswegen an sich zu ächten ist oder verboten werden muß, jedenfalls in bestimmten Bereichen ^1),

zwar im wesentlichen aus dem theorieimmanenten Dominieren des neoklassischen Hauptparadigmas in der ökonomischen Theorie zu erklären, sie besitzen aber zugleich eine kaum zu unterschätzende realpolitische Bedeutung, auch und gerade im Verteilungszusammenhang.

2.3. Soziologische und politikwissenschaftliche Machttheorien

23.1. Traditionelle Theorien der Macht

Anders als in den Wirtschaftswissenschaften ist die Literatur zu machttheoretischen Fragen in Politologie, Soziologie oder Sozialpsychologie vielfältig und kaum übersehbar. Darin offenbart sich ein anderes Verständnis von "Macht". Im traditionellen politikwissenschaftlichen und soziologischen Denken gilt Macht als das zentrale Steuerungselement des gesellschaftlichen Prozesses schlechthin (Naschold 1971, S.128). Zurückgehend bis auf Plato und Aristoteles, Macchiavelli und Hobbes sowie soziologische Klassiker wie Mosca, Pareto und Weber galt es bis in die 60er Jahre für die zentrale Aufgabe der politischen Wissenschaft, soziale Entwicklungen auf die Machtverteilung in der Gesellschaft zurückzuführen und die gesellschaftliche Funktion von sozialer oder politischer Macht zu thematisieren (Dahl 1968, Luhmann 1969, S.162, Naschold 1971, S.128). Die zahlreichen verschiedenen Ansätze, von der Funktion von Macht in Kleinstgruppen bis zu der in internationalen Beziehungen können hier weder alle dargestellt noch analysiert werden.

Es fehlt dennoch eine brauchbare allgemeine soziologische Theorie der Macht (Luhmann 1969, S. 149) oder eine übergreifende Theorie, die allgemein Machtbeziehungen zwischen den verschiedenen möglichen sozialwissenschaftlichen Untersuchungseinheiten klärt (Simon 1982, S.24). Neben unterschiedlichen Gegenstandsbereichen und Erkenntnisinteressen beruht das auf den spezifischen theoretischen Entstehungszusammenhängen der verschiedenen Partialansätze (Holm 1969, S.274).

Ziel des Kapitels 2.3. ist es, die für unsere Analyse relevanten Elemente und Begriffsinhalte bzw. Definitionen soziologischer und politikwissenschaftlicher Ansätze zu ermitteln, und ihre theoretischen Implikationen aufzuzeigen. Um der Komplexität dieser Konzepte gerecht zu werden und ihren jeweiligen Bezugsrahmen verständlich zu machen, erscheint es zweckmäßig, die Bestandteile traditioneller bzw. klassischer Machtdefinitionen zunächst zu skizzieren (2.3.1.), um dann die Dimensionen moderner analytischer Konzeptionen, die sich aus der kritischen Rezeption traditioneller Ansätze entwickelt haben, darzustellen (2.3.2.). Nach der Analyse der Dimensionen und Bestandteile eines modernen Machtbegriffs sollen im Kapitel 2.4. Schritte zur Zusammenstellung eines sozioökonomischen Machtbegriffs unternommen werden, der für wirtschaftli-

che und politische Tatbestände aussagefähig ist, als entscheidendes Element des Interpretationsrahmens zur Analyse der Verteilungsinflation.

Die traditionellen Konzepte sozialwissenschaftlicher Machtdiskussion besitzen zahlreiche Gemeinsamkeiten (Luhmann 1969, S.159 ff., Naschold 1971, S. 128 ff.):

- Macht wird als Befehlsausübung in hierarchischen Anordnungen verstanden, wobei die Möglichkeit physischer Bestrafung oder Sanktionen die ausschlaggebende letzte Basis und Quelle für Macht darstellt.

- Macht gilt als vorhandenes, verwendbares Gut mit entsprechenden possessiven Attributen, wie dauerhafte Nutzbarkeit, Möglichkeit der Absicherung und Übertragbarkeit (Ridder 1979, S.13).[33])

- In der Regel wird ein monokausales Ursache-Wirkungsverhältnis zwischen machtverursachenden Verhaltensweisen oder Handlungen und bestimmten machtbedingten Folgen oder Wirkungen unterstellt (Ridder 1979, S.9, Hradil 1980, S.48).[34])

- Die traditionellen Ansätze gehen von einer gegebenen Machtsituation aus, die nicht auf Entstehung und Veränderung von Macht hinterfragt wird. Die Machtsumme wird als gegeben und konstant angenommen und gefragt wird nach dem Machthaber und der relativen Größe von Macht (Ridder 1979, S. 18).

- Befehlscharakter, Hierarchisierung und Kausalitätsunterstellung bedingen ein Verhältnis von Macht als Instrument zweckrationalen Handelns zur Erreichung von vor allem individuellen Zielen. Macht ist dann eine Möglichkeit, in einer Situation konfligierender Interessen zu "siegen", der Mächtigere setzt sich im Konflikt durch. Dies entspricht der "klassischen" Definition von Weber, nach der Macht "jede Chance innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel, worauf diese Chance beruht" bedeutet (Weber 1956, S.28).[3-'])

Das Grundmuster traditioneller Machttheorie geht von Beziehungen unter Individuen aus, die als persönliche Machthaber gegenüber anderen Individuen als Machtunterworfenen in sozialen Konfliktsituationen ihre Ziele durchsetzen. Die Frage nach der persönlichen Zurechnung von Macht und ihren Durchsetzungschancen wird den Problemen der Herkunft und Ursachen von Macht und ihren individuellen und sozialen Folgen

vorgezogen. Die theoretische Analyse konzentriert sich auf Zwei-Personen-Konstellationen, in der der Mächtigere den weniger Mächtigen zur Anpassung zwingt, wobei die Machtmittel keine große Rolle spielen, letztlich aber auf physische Gewalt rekurrieren.

Die Kritik richtet sich folglich auf die einschränkenden Annahmen, dieser Ansätze. Problematisiert werden der individuelle Besitzcharakter, die unterstellte Zwangsläufigkeit von Konflikten, die Abstrahierung von institutioneilen Zusammenhängen und historischen Gegebenheiten. Ein zentraler Kritikpunkt richtet sich gegen die postulierten kausalen Wirkungszusammenhänge. Dabei werden vollkommene Information und Voraussicht, also sichere Erwartungen über Zukunft und zukünftige Handlungen unterstellt. Vorausgehende Bedingungen, alternative oder begleitende Ursachen sind ausgeschlossen (Dahl 1968, S.410 ff.). Bei multivariablen Konstellationen sind aber nicht realisierte Alternativen, Substitutionsmöglichkeiten oder nicht beobachtbare Wirkungen analytisch kaum ermittelbar (Hradil 1980, S.49 f., Luhmann 1969, S. 151). Die mechanistische, einkausale Wirkungsrichtung erforderte das Vorhandensein beobachtbarer Machtwirkungen im Zeitablauf, als Kette unmittelbar folgender Ereignisse, um eine determinierende Wirkung konstatieren zu können (Ridder 1979, S. 19).

Für Prozesse in komplexen sozialen Konstellationen sind diese Annahmen einerseits zu umfassend - es besteht die Gefahr einer Verwechselung mit einem allgemeinen Grundprinzip sozialwissenschaftlicher Theorie von Reaktion und Folgereaktion (Simon 1982, S.29 f.) - andererseits zu eng, weil zu sehr auf konkrete Situationen fixiert (Luhmann 1969, S.156).

Die klassische Machttheorie versagt, wenn andere Machtquellen, etwa Kooperations-Verweigerung oder Verfügung über Informationen, auftreten, oder wenn es um zu vermeidende Handlungsalternativen geht (Luhmann 1969, S.165). Machtausübung erfolgt auch über Distanzen und lange Entscheidungsketten und ist nicht auf Dyaden beschränkt (Simon 1957, S.5), nicht beabsichtigte Wirkungen spielen ebenso eine Rolle wie Veränderungen, denen nicht der Machtunterworfene, sondern auch der Machthaber ausgesetzt ist (Haferkamp 1983, S.129). Veränderte soziale Konstellationen und institutioneile Bedingungen verändern nicht nur die Verteilung der Macht, sie führen zum Abbau bestehender und zum Aufbau ganz neuer Machtstrukturen und Machtpositionen. Die Fragestellung der Machttheorie muß sich also diesen dynamischen Veränderungen ebenfalls zuwenden (Ridder 1979, S. 19). Die Abhängigkeit von gesellschaftlichen und institutioneilen Strukturen, die entscheidend selbst Macht erzeugen, sind ebenso zu

thematisieren, wie Machtprozesse, die institutioneile Bedingungen und gesellschaftliche Strukturen verändern.^)

23.2. Dimensionen und Bestandteile eines operationalen Machtbegriffs

Die Rezeption und Kritik der traditionellen soziologischen Ansätze der Machttheorie hat zu Versuchen der Reformulierung und präziseren begrifflichen Fassung geführt, sowie zu empirischen Arbeiten über Machtverteilung in spezifischen situativen Zusammenhängen.^)

Die Differenzen innerhalb der sozialwissenschaftlichen Machtdiskussion werden von den Kritikern auf das Fehlen eines einheitlichen theoretischen Bezugsrahmens zurückgeführt (Naschold 1971, S. 140). Die empirischen Studien, die auf der Basis der verschiedenen Ansätze mit operationalisierten Meßkonzepten die Machtverteilung in Gemeinden oder Entscheidungsprozesse in Gremien analysiert haben, konnten zur Klärung der theoretischen Divergenzen wenig beitragen, weil sie trotz unterschiedlicher theoretischer Ansätze empirisch weitgehend bestätigt worden sind.^) Dennoch haben sich die Beiträge zur Machttheorie weniger um eine übergreifende Theoriebildung bemüht, als um Präzisierungs- und Begriffsklärungsversuche. Obgleich sie sich nach wie vor auf mikrosoziologische bzw. sozialpsychologische Konstellationen konzentrierten, konnte durch eine verhaltenswissenschaftliche Orientierung die begriffliche Präzision gesteigert und eine Reihe von Dimensionen entwickelt werden, die auch für makrosoziologische Situationsanalysen von Machtbeziehungen zwischen Gruppen verwendbar sind.

Definitorischer Ausgangspunkt bleibt eine asymmetrische Situation zwischen Machthaber und Machtunterworfenem, in der der Machthaber den Machtbetroffenen zu Handlungen veranlaßt oder stimuliert, die der Machtbetroffene ohne diese Einwirkung nicht tätigen würde (Naschold 1971, S.141). Für dieses Grundmuster werden unterschiedliche Definitionsversuche unternommen:

- participation in decision-making (Lasswell/Kaplan 1950, S.75),

- A’s behaviour causes B’s behaviour (Martin 1971, S.241),

- A has Power over B to the extent that he can get B to do something what B otherwise would not do (Dahl 1957, S.202). "At the most general level power terms in modern social science refer to subsets of relations among social units such that the behaviour of one or more units depend in some circumstances on the behaviour of other units" (Dahl 1968, S.407),

-... Handlungen des Machthabers, die zu Veränderungen im Lebensraum des Betroffenen führen...(French/Raven 1959, S.260),

-...a capacity to impose one's will on another in a pursuit of an intended end (Lehmann 1969, S.456),

-...a capacity of actors to fix or to change completely or partly a set of action or choice alternatives for other actors..(Mokken/Stokman 1976, S.46)

Ein Teil der Ansätze (French/Raven, Lasswell/Kaplan) bleibt der kausalen Orientierung und attributiven Zurechnung von Macht als Besitz und Eigenschaft von Akteuren verhaftet (Martin 1971, S.241 ff.), die in einer Konfliktsituation Ziel- oder Interessenkonflikte austragen (Holm 1969, S.276). Macht hat dann einen substantiellen und allgemeinen Charakter, die Macht des Unterlegenen bleibt aber belanglos (Hradil 1980, S.40). Damit bleiben diese Ansätze personalistisch und individuell bezogen, Gruppen werden außer acht gelassen.

Die relationalen Ansätze (Dahl, Martin, Mokken/Stokman) halten Macht für das Merkmal einer spezifischen sozialen Beziehung zwischen mindestens zwei Akteuren. Sie gehen von einer Interaktion aus, an der verschieden Mächtige beteiligt sind, wobei der Mächtigere den weniger Mächtigen zu Handlungen veranlaßt. >

In einer definitorisch breiteren Fassung ist Macht dann eine "generalized capacity" (Lehmann 1969, S.456) zur Steuerung der Handlungen anderer Akteure in einer beliebigen sozialen Interaktionssituation (Simon 1972, S.23 f.).

Für die hier interessierende makrosoziologische und gruppenbezogene Perspektive ist ein relationales Verständnis vorzuziehen, weil es die Bedeutung von Interaktionen hervorhebt, dabei aber nicht allein auf Konflikte abstellt, sondern auch kooperatives Verhalten integrieren kann (Simon 1982, S.7, Mokken/Stokman 1976, S.47). Neben der Un-

terscheidung zwischen Relationalität und Attributivität werden weitere qualitative Klassifikationsmerkmale herangezogen, die eine präzisere Erfassung von Machtbeziehungen und ihren Voraussetzungen ermöglichen sollen.[4^]

Machtgrundlagen/Machtquellen

Die 'hases of power" benennen die materiellen und immateriellen Ressourcen, auf denen Macht und die Kapazität zur Machtausübung beruhen, die deswegen einerseits die wichtigsten Faktoren der Machtausübung und andererseits die gesuchtesten Ziele im Machtprozeß sind.[41])

Die Skala der Machtressourcen reicht von "symbolic capacities" und "bluffing" über funktionale Interdependenz (Luhmann 1969, S. 150) bis zu Gewalt und militärischem Zwang. Drei Gruppen von Ressourcen lassen sich unterscheiden (Lehmann 1969, S.55 ff., French/Raven 1959, S.262 ff., Luhmann 1969, S. 150, Zeiger 1975, S.46 f., und Lenk 1981, S.18):

- materielle, zu denen Verfügung über Geld, Informationen und Realgüter gezählt wird,

- funktionelle, das heißt Verflechtungen und Abhängigkeiten in personellen, organisatorischen und anderen institutioneilen Kooperationszusammenhängen,

- normative, dazu zählen soziale und juristische, aber auch prozedurale Normen, wobei die Frage der Definitionsmacht über diese Normen bedeutsam ist.

Die für die traditionelle Theorie wichtigsten Machtquellen, Zwang und Gewalt im Sinne von "physical constraint", werden hier nicht weiter thematisiert, weil sie heute in der Regel vom Staat monopolisiert ist (Lehmann 1969, S.462), und in sozioökonomischen Situationen bzw. in sozialen Auseinandersetzungen - zumindest in Westeuropa - im allgemeinen weniger bedeutend sind.

Das Vorhandensein von und die Verfügung über Ressourcen bedeuten für Akteure einen gesteigerten Handlungsspielraum (Crozier 1973, S.220). Einerseits wird ein Potential zur Machtausübung und zur Vergrößerung des eigenen Handlungsspielraums erworben, andererseits verschaffen sie Abwehrmöglichkeiten gegenüber der Machtausübung anderer. Welche Ressourcen die höchste Wirksamkeit besitzen, ist von der gesellschaftlichen Situation, dem jeweiligen Handlungsfeld und der Art des Ziels abhän-

gig, das verfolgt wird. In Industriegesellschaften marktkapitalistischer Ausprägung dürften der Besitz von produktiven Ressourcen, Finanzmittel und die Verfügung über Informationen und über juristische Normen die wichtigsten Ressourcen sein.

Mittel und Instrumente des Machtansatzes werden häufig als eigenständige Dimension genannt, sind aber logisch und praktisch als Unterkategorie von Machtressourcen anzusehen, also als faktischer Einsatz und Verwendung von Ressourcen zu betrachten.“^)

Machtpotential und Machtausübung: Der Realisierungsgrad von Macht

Zwischen der Existenz von Macht (Dahl 1968, S.412) und ihrer Anwendung (Mokken/Stokman 1976, S.32) muß unterschieden werden. Eine Reduktion auf tatsächlich ausgeübte Macht, ist zu begrenzt auf Personen, aktuelle Situationen und sichtbare, beobachtbare Vorgänge. Andere Aspekte von Macht werden dadurch unterschätzt. Deswegen ist die dispositive Kapazität zur Machtanwendung als Machtpotential von ihrer faktischen Nutzung zu trennen. Der tatsächliche Einsatz von Macht wird nicht immer notwendig, weil die bloße Kapazität - manchmal bereits die nur vermutete - häufig genügt, um das vom Machtinhaber beabsichtigte Ergebnis zu erreichen.“^)

Intentionalität

In der Literatur besteht weitgehend Einigkeit, daß der Machtausübung ein Ziel-Mittel-Kalkül beinhaltet (Hradil 1980, S.26), in das kognitive (Pläne) und motivationale Aspekte (Ziele und Werte) eingehen, bevor es zur faktischen Entscheidung und Handlung kommt (Simon 1982, S.34). Eine solche Handlungsorientierung kann vor allem im makrosoziologischen Kontext und bei Gruppen, Organisationen und Institutionen angenommen werden. Auch bei Individuen ist sie für viele Zusammenhänge plausibel. Für Organisationen kann die Zielorientierung von Machthandlungen als existenzielles Kriterium gelten.^)

Machtbereiche

Die Definition und Abgrenzung von Machtbereichen ist bedingt durch die verwendete Machtdefinition, weil Machtbereiche auf den speziellen Anwendungs- und Einsatzbereich abstellen, für den Macht vorhanden ist und eingesetzt werden kann. Erfaßt werden sollen im jeweiligen Handlungsfeld bzw. Handlungszusammenhang die speziellen Ak-

tionen, die durch den Machtausübenden gesteuert werden können bzw. im Anwendungsbereich der Macht des Akteurs und seiner Ressourcen liegen.^)

Kosten- und Nutzenkalküle

Auf die Bedeutung von Nutzen- und Kostenüberlegungen hat Harsanyi hingewiesen (Harsanyi 1971). Der Einsatz von Ressourcen ist in der Regel mit Kosten sowohl beim Machthaber, für erfolgreiche Maßnahmen (Einsatzkosten, Belohnungskosten) oder fehlgeschlagene (zum Beispiel Sanktionskosten) verbunden, wie auch beim Betroffenen Kosten in Form von "refusing costs" oder "accepting costs" auftreten. In Machtbeziehungen zwischen rational planenden Organisationen spielen Kosten- und Opportunitätskostenkalküle in Konflikten eine Rolle (Simon 1964, Etzioni 1964, S.3). Bei den Dimensionen von Macht sind Kosten, als Teilaspekte des Einsatzes von Machtressourcen, nicht als eigenständige Kategorie, zu berücksichtigen.

Zeitbegriff und Transitivität

Diese beiden Dimensionen lassen sich nicht unabhängig voneinander betrachten. Ein statisches Machtverständnis, das konstante Machtsummen impliziert, schließt Machtausübung in komplexen Situationen, über Distanzen, mehrere beteiligte Akteure und lange Entscheidungsketten, aus (Ridder 1979, S. 19). Damit würde gerade ein in entwickelten Gesellschaften interessanter Bereich von Machtausübung aus der Betrachtung ausgeschlossen. Solchen indirekten Machtausübungen, die über mehrere Instanzen und Agenturen erfolgen, erfordern ein dynamisches Verständnis von Macht, weil Aktionen im Zeitablauf stattfinden und Variablen- und Faktorenkonstellationen sich in der Zeit verändern. Macht ist demnach ein Prozeß in der Zeit, die Spezialität der zeitlichen Situation und ihre historische Veränderbarkeit sind bedeutsame Faktoren (Crozier 1973, S.215). Überwiegend wird zudem davon ausgegangen, daß Macht nicht auf einmaligen oder zufälligen Konstellationen beruht, sondern daß ihr in der Regel relativ stabile Beziehungen zugrunde liegen müssen, ehe von Machtrelationen gesprochen werden kann (Wrong 1968, S.673, Lehmann 1969, S.454).

Machtmenge und Machtmessung

Die Menge von Macht (amount, magnitude) wird oft für meßbar gehalten. Mit der Frage der quantitativen Erfaßbarkeit, die Dahl dennoch für eines der "major unsolved problems" (Dahl 1968, S.408) hält, wird zwar das Prinzip qualitativer Klassifizierung

verlassen, wegen der Bedeutung dieser Frage für ein empirisch orientiertes Vorgehen muß sie aber bereits hier angesprochen werden.

Grundsätzlich verspricht ein quantitatives oder komparatives Maß, das die Macht von Akteuren in eine Rangfolge bringen kann, Vorteile. Ob ein komparatives Konzept bei multivariablen Konstellationen sinnvoll anwendbar ist und welche Implikationen es besitzt, bleibt zunächst ungeklärt. Die verschiedenen Ansätze haben sich eng auf ihr zugrundeliegendes theoretisches Konzept bezogen, so daß eine Verallgemeinerbarkeit ihrer Meßverfahren bezweifelt werden muß. Die theoretischen und logischen Lücken zwischen Konzept und operationaler Definition sind beträchtlich (Dahl 1968, S.414), die Validität und die praktische Anwendbarkeit der vorgeschlagenen Meßgrößen werden für fraglich gehalten (Mokken/Stokman 1976, S.52 f., Hradil 1980, S.39 f., Biermann 1974, S.221 ff.).[46])

Alle Messansätze können das Dilemma zwischen Genauigkeit, das heißt der Präzision und Validität ihrer Messung, und ihrer praktisch politischen Relevanz nicht überwinden (Hradil 1980, S.39). Die am ehesten quantitativ zugänglichen Situationen sind die zwischen Individuen oder die von Kleingruppen, für die bedeutsameren makrosoziologischen Relationen geben die Meßkonzepte wenig her. Dafür scheinen historisch-situative Studien konkreter Fälle und Abläufe besser geeignet zu sein, weil sie eine hermeneutische Analyse von Voraussetzungen, Ablauf und Ergebnissen von Machtprozessen ermöglichen (Hradil 1980, S.51, Crozier 1973, S.220). Bei einer Konzentration auf relevante Entscheidungsfälle werden dann Aussagen über die Macht verschiedener Akteure und strategisch mächtige Positionen möglich (Martin 1971, S.249).

Bei einem solchen Vorgehen gerät eine Komponente von Macht neu in die Perspektive, die die bisher diskutierten Ansätze vielfach außer acht lassen: die Frage struktureller bzw. strukturbedingter und institutioneller Macht (Hradil 1980,S. 31f.). Wenn die entscheidenden gesellschaftlichen Machtträger in den institutionalisierten sozialen Entitäten bzw. Akteuren zu sehen sind (Lehmann 1969, S.456) und ein Machtprozeß nicht von organisatorischen Prozessen getrennt werden kann (Crozier 1973, S.219), dann stellt sich die Frage nach der Struktur von Akteuren und ihren relativen Machtpositionen anders, als sie die vorherrschende sozialwissenschaftliche Sichtweise erscheinen läßt (Mokken/Stokman 1976, S.47). Die strukturellen Rahmenbedingungen, die Position und Logik formaler Institutionen und Organisationen, die unmittelbar selbst Selektionsleistungen vollziehen (Offe 1973, S.75), das heißt Macht ausüben, werden dann ebenso wichtig wie soziale Normen und die Verteilung von Ressourcen. Die Rolle des Staates als

"competitor" und Schiedsinstanz mit eigenen Interessen in Machtprozessen ist in die Analyse einzubeziehen (Offe 1975, S. 17).^

Ein theoretisches Machtkonzept, das prinzipiell empirisch gehaltvoll und für ökonomische Vorgänge aussagefähig bleiben soll, kann die letztgenannten Aspekte nicht ausblenden, sie spielen vielmehr eine entscheidende Rolle. Dafür sind die von der sozialwissenschaftlichen Theorie entwickelten Dimensionen als Klassifikationsmerkmale von Macht Hilfen, die zur Differenzierung beitragen und eine Operationalisierung erleichtern.

Die formale sozialwissenschaftliche und politikwissenschaftliche Analyse hat insgesamt zu einer begrifflichen Klärung geführt und das diffuse traditionelle Konzept verbessern können (Naschold 1972, S. 118). Sie hat aber die dyadische post-hoc Betrachtungsweise und einen gewissen psychologischen Reduktionismus nicht gänzlich überwunden (Etzioni 1972, S.120 f.). Prozesse der Ausbildung und Entstehung von Macht und Machtfolgen bleiben außerhalb der Betrachtung (Haferkamp 1983, S.78). Die in Strukturen, Institutionen und routinisierten Prozessen inkorporierte Macht wird nicht erfaßt (Wrong 1968, S.251), kollektive Macht und Organisationsmacht unterschätzt. Die offenen Punkten der modernen Machttheorie in Soziologie und Politikwissenschaft zeigen, welche Lücken ein umfassenderes Machtkonzept aufzufüllen hat.

233. Systemtheoretische Machtbegriffe

Die auf Parsons zurückgehende Interpretation von Macht geht vom komplexen Bezugsrahmen der Systemtheorie aus. Die Systemtheorie definiert Gesellschaft als soziales System, das im wesentlichen geprägt wird durch die Vielzahl seiner Elemente und durch die Beziehungen (Relationen) zwischen diesen Elementen, die die Struktur des Systems konstituieren. Moderne Gesellschaftssysteme bestehen aus einer Vielzahl zusammenhängender Subsysteme, zwischen denen wiederum vielfältige Relationen vorhanden **sind.^)**

Für die Systemrelationen haben Kommunikationsprozesse eine entscheidende Bedeutung, weil sich Systeme erst durch Kommunikation bilden (Luhmann) bzw. Organisationen nur durch Kommunikation zusammengehalten werden (Deutsch) und der Zusammenhalt der Subsysteme nur durch das Kommunikationsnetzwerk gesichert wird.

Die Vielfalt der intra- und intersystemischen Beziehungen in hochentwickelten Sozialsystemen bedingt, daß Handlungen und damit auch die Möglichkeit zur Handlungsbeeinflussung in hohem Maße von Systemstrukturen abhängig werden, weil bereits diese per se Handlungsalternativen definieren.^) Eine Auffassung, die Macht als im wesentlichen individuell geprägtes Potential versteht, ist dann nicht mehr haltbar. Im Rahmen der allgemeinen Theorie sozialer Systeme, in der die Frage der Kommunikation, also des Informationsaustausches mit Hilfe eines Codes generalisierter Symbole innerhalb und zwischen den Systemen, zentral ist, wird Macht eine generelle Funktion der Systemerhaltung und Systemsteuerung zugewiesen (Luhmann 1975, S.7).^®)

Der systemtheoretische Machtbegriff geht davon aus, daß in sozialen Situationen alle Beteiligten Selektionsleistungen vollziehen, wobei Unsicherheiten über die jeweilige Selektion der anderen bestehen, sofern eine Mehrzahl von Alternativen vorhanden ist (Luhmann 1975, S.8 ff.). Diese Ungewißheit kann verringert oder beseitigt werden, wenn Macht zur Verfügung steht oder ausgeübt wird. Akteure üben Macht aus, indem sie Selektionsleistungen für andere vornehmen, sie also von Selektionsaufgaben entlasten. Macht dient der Übertragung dieser Selektion auf andere Akteure, das heißt durch das Medium der Macht werden andere zur Annahme der Auswahl und Selektionsentscheidung motiviert, ohne daß ihre Wahlfreiheit dabei eingeschränkt wird. Insofern fungiert das Kommunikationsmedium Macht als Mittel zur Übertragung reduzierter Komplexität (Luhmann 1975, S. 11).

In dieser systemtheoretischen Machtinterpretation ist der Selektionsvorgang in zweifacher Weise von den Systemstrukturen abhängig. Einerseits ist die Übertragung der Selektionsleistung selbst abhängig von der Struktur des Systems, andererseits wird die Macht zur Selektion erst durch die Struktur des sozialen Systems erzeugt (Luhmann 1969, S.168). Das Sozialsystem produziert verschiedenartige Alternativen für die Handlungen der Akteure. Voraussetzung für eine Machtentstehung ist, daß die Beteiligten wechselseitig Handlungsalternativen sehen, die sie von den anderen vermieden wissen wollen (Luhmann 1975, S.22 ff.). Der Kommunikationscode Macht erlaubt den Beteiligten, sich gegenseitig die jeweiligen Vermeidungsalternativen zu signalisieren und zum Beispiel in einem Kommunikationsprozeß Sanktionen anzudrohen (Luhmann ebenda, S.26 ff.). Im Ergebnis führt diese Kommunikation - prinzipiell bei allen Beteiligten - zur Beschränkung des Selektionsspielraumes, das heißt die Menge der zur Auswahl stehenden Handlungsalternativen wird verkleinert. Nach dieser Interpretation wirkt das sym-

bolische Kommunikationsmedium Macht praktisch als Katalysator, ein definitiver Machteinsatz ist in der Regel nicht notwendig (Luhmann 1975, S.24).^ü

Zur Erfassung von Macht schlägt Luhmann zwei Untersuchungsebenen vor:

- die der genetischen und strukturellen Bedingungen der Konstitution von Macht als Potential,

- die der strukturellen und situativen Bedingungen der Ausübung von Macht, wobei er vor allem auf die Möglichkeit des instrumenteilen Einsatzes und der zeitlichen Struktur von Machteinsätzen hinweist.

Obgleich Luhmann davon ausgeht, daß die zur Bewältigung von Komplexität notwendige Macht mit der Komplexität der sozialen Systeme steigt, bleiben die Prozesse, die zur Entstehung von Macht führen, sowie Machtentstehung und -herkunft, **ungeklärt.^)**

Sobald es nicht mehr um die generelle Bedeutung und Funktion von Macht im Gesamtsystem geht, also um ihre selektive Wirkung zugunsten der Bestandserhaltung von Systemen (Hradil 1980, S.50), gibt Luhmann den systemtheoretischen Bezug teilweise auf, etwa wenn er als funktionale Äquivalente für Machtmessungen Hierarchien, Statussymbole oder Erwartungen über Konfliktausgänge vorschlägt A^) Indirekt wird damit die Frage der sozialen Institution und Organisation angeschnitten, die Systemtheoretiker in der Regel vernachlässigen (Martin 1977, S.12). Luhmann beschränkt sich auf den Hinweis, daß Organisationsbildung eine autonome Machtquelle darstellt, die den medialen Code ersetzt, und so eine Abkoppelung von politischer Macht ermöglicht (Luhmann 1975, S. 102 ff.).

Der systemtheoretische Machtbegriff beruht auf seiner Funktion im theoretischen Bezugsrahmen der Systemtheorie sowie deren unterstellte allgemeine analytische Verwendbarkeit. Das macht auch seine Schwächen aus: Der Machtbegriff bleibt formal und verliert durch den umfassenden Geltungsanspruch an operationaler Relevanz (Hradil 1980, S.62 f.). Die Kritik an ihm konzentriert sich auf vier Bereiche:^)

- Kritisiert wird die Überbetonung der Allgegenwärtigkeit und generellen Funktion von Macht (Offe 1973, S.84 f., Haferkamp 1983, S.26 ff.), sowie die dadurch bedingte Lücke zwischen dem Funktionieren von Macht und den sozialen Strukturen (Martin 1977, S.18 f-).

- die Überbetonung des sozialen Systems und die Unterschätzung der sozialen Gruppen, Verbände und Organisationen, sowie deren Ziele und Konfliktfähigkeiten und dem daraus resultierenden "power struggle" (Martin 1971, S.244, Habermas 1977, S.17),

- den normativen Gehalt des kommunikationstheoretischen Machtbegriffs (Habermas 1977, S.7), also die Problematik der nicht hinterfragten Legitimität von Machtausübung (Ridder 1979, S.23) und die dadurch bedingte Vernachlässigung des Herrschaftsaspekts (Offe 1973, S.85),

- den Verzicht auf die Thematisierung der Frage von Entstehung und Erzeugung von Macht (Haferkamp 1983, S.77, Habermas 1977, S.21), sowie die Beschränkung auf negative Sanktionen (Wenge 1981, S.52).

Die systemtheoretische Interpretation von Macht liefert Anhaltspunkte, die bei der Analyse sozialer Strukturen und Prozesse weiterhelfen:

- durch den Hinweis auf einen angemessenen theoretischen Bezugsrahmen,

- durch Macht werden Selektionswirkung erzeugt, d. h. Beschränkungen von Handlungsoptionen durch Aufrichtung von Vermeidungsalternativen bzw. sanktionsbewehrten Handlungsmöglichkeiten,

- Macht fungiert als Informations- und Kommunikationssignal für die handelnden Akteure,

- die Selektivität von Systemstrukturen wirkt auf Handlungsoptionen und ihre Bewertung ein,

- lange Machtketten über mehrere Akteure können mit machterweiternder Funktion wirksam werden (Luhmann 1975, S.40 und S.99),

- Entstehungsursachen und Entstehungsprozesse von Macht gehören zur Machtanalyse

Diese Hinweise werden bei den folgenden Überlegungen zur Konstruktion eines Machtbegriffes für die Betrachtung von Verteilungshandeln und Inflationswirkungen berücksichtigt.

2.4. Strukturabhängige Handlungsselektion - ein sozioökonomisches Machtkonzept für die Verteilungs- und Inflationsanalyse

Die Übersicht zu den ökonomischen und sozialwissenschaftlichen Machttheorien zeigt, daß Begrifflichkeiten und Sichtweisen der Disziplinen trotz unterschiedlicher Konzepte Berührungspunkte besitzen. Macht wird als verbreiteter sozialer Mechanismus betrachtet, in dem ökonomische Machtsituationen als Ausschnitte bzw. Spezialfälle enthalten sind.

Als Element von sozialen Beziehungen zwischen Akteuren, als individuellen und kollektiven Handlungsträgern, stellt Macht ein Potential dar, eine Fähigkeit zur gegenseitigen Handlungsbeeinflussung. Potentialität bedeutet die Verfügbarkeit verschiedener Ressourcen und Instrumente bei den Akteuren, die für positive oder negative Sanktionsmaßnahmen einsetzbar sind. Die Existenz solcher Ressourcen konstituiert ein Machtpotential an sich, der faktische Gebrauch von Ressourcen, ihr Einsatz, ist nicht immer erforderlich, Machtpotentiale wirken qua Existenz.

Die Wirkung von Macht liegt in der Beeinflussung von Handlungen und Handlungsalternativen. Das soziale, das heißt auch: das ökonomische und politische Handeln von Akteuren sind Objekt von Macht. Von den Akteuren kann Macht als Instrument eines Ziel-Mittel-Kalküls gegenüber den anderen genutzt werden, wobei die mächtigeren größere Erfolgswahrscheinlichkeiten besitzen.

Die handlungssteuernde Wirkung von institutionellen Bedingungen, zum Beispiel von sozialen Normen, Verfahrensregeln oder Rechtsvorschriften ist ein Bestandteil von Machtsituationen und Machtwirkungen. Soziale Beziehungen und Machtrelationen zwischen Akteuren entfalten sich innerhalb des von solchen Bedingungen vorgegebenen Rahmens. Wegen der auf den spezifischen Handlungsfeldern unterschiedlichen institutionellen Rahmensetzungen und der Veränderbarkeit und Zeitbezogenheit sozialer Beziehungsmuster weisen Machtsituationen keinen statischen, sondern einen prozeßhaften Charakter auf.

Aufgrund seiner Rolle bei der Etablierung und Aufrechterhaltung von Institutionen und strukturellen Machtbedingungen muß der Staat bzw. staatliches Handeln in eine machtbezogenen Analyse des Handelns sozialer Akteure einbezogen werden, zumal staatliche Akteure unabhängig davon am ökonomischen und sozialen Prozeß beteiligt sind.

Die markantesten Unterschiede zwischen soziologischen und wirtschaftswissenschaftlichen Machtansätzen bestehen erwartungsgemäß in ihren Erklärungsbereichen. Die ökonomischen konzentrieren sich auf partielle Betrachtungsgebiete wie Machteinsatz auf Märkten zur Preis- oder Lohnerhöhung und auf Fragen der Interessendurchsetzung von Gewerkschaften und Verbänden.

Soziologische Machttheorien weiten die Perspektive aus, für sie ist Macht ein ubiquitäres Phänomen in mikro- wie in makrosozialen Relationen mit wesentlicher Bedeutung für Zusammenhalt und Entwicklung der Gesellschaft. Konzeptionell haben sie eine präzisere begriffliche Deutung und Operationalisierung der Dimensionen von Macht erarbeitet und erste Meßkonzepte, das heißt empirische Annäherungen an eine quantitative Erfassung entwickelt. Die moderneren Ansätze betonen die System- bzw. Strukturabhängigkeit von Macht und ihre von sozialen Akteuren unabhängige Wirkung.

In bezug auf eine praktikable analytische Verwendbarkeit bleiben von diesen disziplinären Ansätzen dennoch eine Reihe von Fragen unbeantwortet. So werden die Entstehungsursachen von Macht selten thematisiert, die strukturelle Verankerung bzw. Verfestigung von Macht wird nicht genau geklärt, die tatsächliche Aussagefähigkeit und Anwendbarkeit bleibt wenig evident. Elaborierte Konzepte wie das der Systemtheorie leiden unter mangelnder realer Relevanz, die empirischen Studien der soziologischen Diskussion weisen theoretische Mängel auf. Das Dilemma der Zuordnung von Machtwirkungen und Machtbeziehungen zu konfliktorientierten oder kooperationsbezogenen Analysemustern ist ungelöst.

Die Würdigung und Nutzung der Ergebnisse der referierten Machtforschung ermöglicht trotz offener Fragen eine präzisere begriffliche Definition von Macht innerhalb eines konzeptionellen Rahmens, der für eine sozioökonomische Analyse des Verteilungshandelns und seiner Effekte aussagefähig und anwendbar zu sein verspricht.

In Anlehnung an die modernen ökonomischen und soziopolitischen Ansätze sind die wichtigsten Merkmale eines solchen Machtbegriffs das Abstellen auf soziale Wechselbeziehungen zwischen Akteuren, deren Handlungsalternativen in Entscheidungssituationen, die Bedingtheit ihrer Verhaltensoptionen angesichts des für die jeweiligen Handlungsfelder wirksamen strukturellen Rahmens sowie die Autonomie der Akteure in bezug auf ihre Entscheidungen und ihr zielorientiertes Handeln.

Macht benennt dann in sozioökonomischen Wechselbeziehungen das Potential zur Selektion von Handlungsoptionen anderer Akteure. Handlungsselektion bezeichnet die durch Kommunikationssignale oder reales Verhalten signalisierte Bewertung der für andere Akteure existierenden Handlungsoptionen in erwünschte - erwartete, geforderte, positiv sanktionierte - und unerwünschte - zu vermeidende, negativ sanktionierte - durch gegenüber diesen Akteuren relativ mächtigere.^

Diese Bewertung bzw. die damit vorgenommene Selektion der Handlungsalternativen verändert die Entscheidungsautonomie der Betroffenen nicht, in ihren Entscheidungskalkülen verändert sich lediglich die Bewertung der Handlungsoptionen, da diejenigen, die von anderen Akteuren positiv sanktioniert sind, attraktiver gegenüber denen werden, die mit negativen Sanktionen bedroht sind.-[5]^

Das Potential zur Handlungsselektion, das heißt zur Machtausübung, beruht außerhalb struktureller Macht auf der Verfügung über Ressourcen, die sich in verschiedene Typen differenzieren lassen, nämlich materielle, normative, funktionale und ideelle.

Ressourcen und Machtpotentiale werden von den Akteuren zur Durchsetzung ihrer Interessen in Verfolgung von Zielen eingesetzt, was nicht auf wirtschaftliche Ziele und Handlungsfelder begrenzt bleibt. Die Relevanz ökonomischer Interessen für die sozialen Akteure begründet die These, daß sie dort vorrangig genutzt werden, was ihre Verwendung in politischen Handlungszusammenhängen nicht weniger bedeutsam macht. Die Nutzung und Geltung von Ressourcen erstreckt sich prinzipiell auf nationale wie internationale Bereiche.

Im Regelfall verfügen soziale Akteure in unterschiedlichem Ausmaß über Ressourcen, was eine ungleiche Machtverteilung zur Folge hat. Ungleichheiten hängen ab von der spezifischen Situation in den einzelnen Handlungsfeldem, weil Machtressourcen und Machtinstrumente z.T in ihrer Verwendbarkeit an die Verfolgung bestimmter Ziele gebunden und für andere nicht verwendbar sind. Außerdem entsprechen sozialen Zielen bestimmte Handlungsebenen, die für die Durchsetzung maßgeblich sind.

Die institutioneilen Bedingungen solcher Handlungsfelder, zum Beispiel Marktkonstellationen bei Gütern oder Dienstleistungen, Rechts- und Verfahrensregeln im Tarifsystem oder organisatorische und rechtliche Voraussetzungen politischer Interessenvertretung gegenüber Parteien, Behörden und Parlamenten, besitzen ein spezifisches Machtpotential und Machtwirkungen gegenüber den Akteuren, weil sie qua Vorhandensein

Handlungsselektionen vornehmen.-^) Bestimmte Handlungsmöglichkeiten lassen sie als nichtsanktionierte oder sogar als begünstigte attraktiv erscheinen, während sie andere durch negative Sanktionen als unerwünschte und zu vermeidende kenntlich machen oder 'bestrafen". Das gilt im übrigen gleichermaßen für innerorganisatorische Handlungsoptionen.

Das Selektionspotential von institutioneilen Regeln kann als Ergebnis eines historischen Entscheidungs- und Machtprozesses betrachtet werden, ist also auf das zeitlich frühere Handeln von Akteuren zurückzuführen, was zur Etablierung oder Umformung älterer struktureller Bedingungen und zur aktuellen Machtverteilung geführt hat.^O)

Neben Rechts- und Verfahrensnormen gilt das für die Etablierung kollektiver Organisationen und die Ausformung bestimmter Typen staatlichen oder kollektiven Handelns. Die größere zeitliche Dauerhaftigkeit struktureller Selektionsprozesse gegenüber Machtverteilungen in dynamisch labilen sozialen Relationen impliziert eine gewisse Verfestigung von Entscheidungssituationen, z.B. von Verteilungskonstellationen, weil der Ablauf von Entscheidungsprozessen kurz- und mittelfristig gleich bleibt, nämlich solange die Strukturen unverändert sind. Strukturveränderungen können diskontinuierlich als Ergebnisse eines sozialen Entscheidungs- und Machtprozesses vorgenommen werden, wobei die aktuellen Machtpotentiale der sozialen Akteure relevant werden.

Ungeachtet der strukturellen Ausgangssituationen wird die jeweilige Machtsituation zwischen Akteuren auf Handlungsfeldern durch deren aktuelle Fähigkeiten zur Ressourcenmobilisation und zum zielgerichteten Handeln definiert, so daß die Machtverteilung trotz gleichbleibender struktureller Rahmenbedingungen nicht konstant bleibt, sondern im Zeitablauf variiert.

Dies Vorgehen besitzt den Vorteil, daß es wenig offensichtliche, oft verdeckte Machtbeziehungen, die von vorfindlichen Normen, traditionellen Gewohnheiten oder üblichen Verfahrensformen und der Existenz institutionalisierter korporativer Akteure wie Unternehmen oder Behörden ausgehen, berücksichtigt, Sie werden oft im "Datenkranz" ökonomischer Analysen versteckt (Rothschild 1973, S. 1100). Damit wird vor allem auf den Entstehungszusammenhang von Machtpotentialen hingewiesen. Die Suche nach den Ursachen bzw. dem Zustandekommen vorfindlicher Strukturen durch historische Analyse verspricht genauere Einblicke in die Genese sozialer Macht, Die Rückführung akteursbezogener Machtpotentiale auf ihre verschiedenen Ressourcen und deren Herkunft erleichtert die Klärung des Machterwerbs und seiner Kausalfaktoren.

Die kombinierte Einbeziehung relationaler und struktureller Macht in ein sozioökonomisches Machtkonzept kann ungeklärte Probleme bisheriger Begrifflichkeiten und Ansätze grundsätzlich überwinden, inwieweit, muß die konkrete Ausgestaltung und Anwendung auf die Verteilungskampf- und Inflationsproblematik zeigend ^

Zur Untersuchung von Machtsituationen können damit einerseits die strukturellen Bedingungen definiert werden und andererseits die aktuellen Machtpotentiale innerhalb des strukturellen Rahmens bestimmt werden, um Handlungsoptionen und Sanktionsmöglichkeiten der Akteure komparativ abschätzen zu können. Als Vorarbeit ist dafür die Festlegung der Variablen von Machtkonstellationen erforderlich.

a. Soziale Akteure, Interessen und Ziele

Soziale Akteure sind die entscheidungsfähigen sozialen Einheiten (Simon 1982, S.37 ff., Vanberg 1979, S.93), die als Individuen oder als Gruppen, Verbände oder korporative Akteure wie Unternehmen und andere Organisationen, in sozialen Beziehungen aufeinander bezogen handeln und reagieren. Soweit es um ökonomisches oder politisches, spezieller um Verteilungshandeln geht, kann dabei eine spezifische Intentionalität, das heißt ein zweckgerichtetes Ziel-Mittel-Denken unter Berücksichtigung von Nutzen-Kosten-Überlegungen als plausibel unterstellt werden (Martin 1977, S.30 ff.)®). In dem hier maßgebenden Betrachtungsbereich geht es um kollektive und korporative soziale Akteure, also um Entscheidungseinheiten, die durch Organisation von Individuen gebildet worden sind oder qua organisatorisch-institutionelle Ausformung etabliert worden sind und deshalb eine größere Zahl von Individuen umfassen oder sie sogar repräsentieren und damit zum Teil in ihren Aktionen einem kollektiven Entscheidungsprozeß unterliegen (Vanberg 1979, S.97 ff.)®).

Der Staat ist als besonderer korporativer Akteur zu behandeln.®)

Es muß geklärt werden, welche sozialen Gruppen von kollektiven Akteuren repräsentiert werden, und welche Interessen und Handlungsziele sie formuliert haben. Dabei kommt es auf Organisationsformen und Entscheidungsmuster, Machtressourcen und Querverbindungen an.®)

b. Handlungsfelder

Handlungsfelder bezeichnen als Handlungszusammenhänge das Netzwerk von strukturellen Bedingungen und sozialen Beziehungen. Sie lassen sich nach Problembereichen, Themen, Zielen oder Akteuren unterscheiden, wobei strukturelle Bedingungen als Abgrenzungsmerkmal dienen.

Auf den ihnen zugänglichen Handlungsfeldern versuchen die Akteure, ihre Zielsetzung zu realisieren und setzen dazu ihre Instrumente und Machtpotentiale ebenso ein, wie zur Verhinderung der Ziele anderer, so daß es zu einem wechselseitigen Reaktionsprozeß zwischen den Beteiligten kommt. Es ist zu erwarten, daß sie die Handlungsfelder bevorzugen oder schwerpunktartig nutzen, auf denen sie über günstige Ausgangspositionen und große Erfolgschancen verfügen.

Für die Realisierung von Verteilungszielen sind Märkte und tarifliche Ebenen entscheidend. Die politisch-parlamentarischen Handlungsfelder in Bereichen wie Sozialpolitik, Wirtschafts- und Subventionspolitik, Konjunktur- oder Agrarpolitik bleiben relevant, weil dort direkt oder indirekt Beschlüsse über Einkommen und strukturprägende Maßnahmen für andere Handlungsfelder fallen.

c. Machtressourcen und Machtinstrumente

Zu ihnen gehören alle Variablen, die zur Signalisierung von Sanktionen in sozialen Relationen nutzbar sind, wobei Einsetzbarkeit und Bedeutung außer von Vorhandensein und Verfügbarkeit von den Bedingungen auf den jeweiligen Handlungsfeldern bestimmt werden. Grundsätzlich dürfte die Verfügung über Ressourcen weitgehend akteurstypisch sein: während Unternehmen und Wirtschaftsorganisationen sich vor allem auf ökonomisch-finanzielle Ressourcen stützen, liegen die Ressourcen von Verbänden im Informationsbereich, im möglichen Rekurs auf bestimmte Wählerstimmenpotentiale oder in Verflechtungen mit Parteien. Gewerkschaften können in hohem Ausmaß funktionale Macht - mit finanziellen Wirkungen - mobilisieren, durch kollektive Kooperationsverweigerung im Produktionsprozeß. Auch politischer Machteinsatz durch Wählerstimmenmobilisierung bildet eine mögliche Ressource.

Die Transformation ökonomischer in politische Macht und von politischer Macht in Strukturveränderungen muß ins Kalkül gezogen werden. Entscheidungsprozesse auf politischen Handlungsfeldern werden mitbestimmt von Machtkonstellationen auf ökono-

mischen oder sozialen, sofern nicht finanzielle Ressourcen oder Rücksichten auf eine Wählerklientel direkt in politisches oder parlamentarisches Handeln hineinwirken. Eine genaue Analyse der Akteuren zugänglichen Ressourcen als Machtbasis und zentrale Quelle ihres Machtpotentials ist erforderlich.^)

Machtinstrumente bezeichnen die Art und Weise, in der sich Ressourcen wirksam - potentiell als realisierbare oder real als faktisch eingesetzte - Sanktionen verwenden lassen. Sie zeichnen sich durch große Vielfalt aus, dieselben Ressourcen sind als unterschiedliche Instrumente nutzbar.^)

Letztlich hängt die Effizienz von Machtressourcen und Machtinstrumenten sowohl von den Strukturbedingungen als auch vom Potential der anderen ab.^®) Veränderte Strukturen können die Machtrelation ebenso verändern, wie veränderte Verhaltensweisen: Dynamik, Labilität und historische Bedingtheit sind Merkmale von Machtsituationen.69)

d. Strukturelle Bedingungen

Weil das einkommensorientierte Handeln von den strukturellen Bedingungen und Institutionen auf den verschiedenen Handlungsfeldern geprägt wird, kommt den Entscheidungsprozessen, die unmittelbar strukturverändernde Folgen haben oder auf solche abzielen, eine spezifische Bedeutung zu. Besonders betrifft dies Entscheidungen auf politischen Handlungsfeldern, wo die Akteure ihre Machtpotentiale nutzen können, um Konstellationen auf anderen Handlungsfeldern, zum Beispiel im privaten Sektor, zu ihrem Vorteil zu ändern. Politische oder organisatorische Entscheidungen von Legislative und Exekutive oder richterliche Entscheidungen können also über ihre strukturprägenden Konsequenzen indirekte Auswirkungen auf die Machtpotentiale der privaten Akteure und damit ihre Möglichkeiten zum einkommensorientierten Handeln nach sich ziehen.^®)

Es kommt auch auf die Vernetzung und Wechselwirkung zwischen verschiedenen Handlungsfeldern und den verschiedenen Machtkonstellationen auf ihnen an, weil sie zwar getrennt, aber nicht unabhängig voneinander zu sehen sind. Neben den bereits genannten Handlungsbereichen sind auch Handlungsfelder wie die der Medien und der Informationsverarbeitung mit ihrer zum Teil hohen Konzentration zu berücksichtigen, ebenso wie die der Wissenschaft und wissenschaftlichen Politikberatung in die Analyse

eingehen müssen, weil sie Einflußfaktoren im sozialen Entscheidungsprozeß und also im Verteilungskampf darstellen (Meyer/Mettler 1986, S.45 und S.54 ff.).

Diese so abgegrenzten vier operationalen Hilfsmittel erleichtern es, die Machtpotentiale der Akteure auf den unterschiedlichen Handlungsfeldern der Verteilungsauseinandersetzung einer genaueren Analyse zu unterziehen und Handlungsoptionen, Durchsetzungschancen und Handlungskonsequenzen näher zu bestimmen. Sie sind gegenüber den von der soziologischen Diskussion erarbeiteten (2.3.2.) für unsere Zwecke praktikabler.^) Solange ausreichend abgesicherte Instrumente oder Indikatoren für eine Ermittlung des Umfangs bzw. der Menge von Macht fehlen scheinen dagegen regelrechte Meßversuche müßig.

Eine qualitative Sichtweise verspricht bereits aufschlußreiche Ergebnisse und dürfte eine komparative Einschätzung zulassen, was für den Erklärungszweck wichtiger erscheint als ein Versuch quantitativer Erfassung mit ungewissem Ausgang.^)

Das für die Verteilungs- und Inflationsanalyse entwickelte Untersuchungsraster eröffnet erweiterte analytische Möglichkeiten für die Untersuchung inflationärer Konsequenzen verteilungsorientierten Handelns der sozialen Gruppen. Es verspricht Aussagen, die über die Ansätze der Verteilungskampfhypothesen erheblich hinausgehen.

Die ausführliche Erörterung von ökonomischen, soziologischen und politischen Machtkonzepten war erforderlich, weil die ökonomische Theorie für eine machtorientierte Vorgehensweise und eine gruppenbezogene Analyse nur unzulängliche Instrumente zur Verfügung stellt. Die Festlegung eines eigenen begrifflichen Konzepts sozialer Macht, die gewählte Definition und ihre operationalisierten Elemente geben implizit den Bezugsrahmen der Analyse des Verteilungs- und Inflationsprozesses und das weitere Vorgehen vor und dienen als strukturierendes Prinzip. Ein pragmatisches Vorgehen wird dem Verhalten der Akteure im Verteilungsprozeß und den dies Verhalten prägenden und determinierenden Variablen und Strukturen am ehesten gerecht. Es besitzt den Vorzug, daß der Bezug zum ökonomischen Sektor erhalten bleibt und die ökonomischen Konsequenzen verteilungsorientierten Handelns einbezogen werden können.

Soziologische Theorien, die auch machtorientierte Elemente einbeziehen, wie zum Beispiel Konflikttheorien (Dahrendorf 1957, Senghaas 1969, Teschner 1977) sind zu spezifisch auf ihre disziplinäre Sichtweise festgelegt und scheinen zu eng auf konfliktäres Handeln begrenzt, als daß sie auch konsensuelles oder kooperatives Handeln, wie es im

ökonomischen Prozeß dominiert, einbeziehen können. Das hier gewählte Vorgehen entspricht deswegen eher handlungstheoretischen Ansätzen in der Sozialwissenschaft, ist ihnen gegenüber aber für die spezielle Zielsetzung erheblich modifiziert worden.^)

Die konkrete Eignung dieses Konzepts gegenüber den am Ausgangspunkt der Überlegung formulierten Anforderungen (2.1.) muß sich bei der Umsetzung in der Analyse der realen Akteure, Handlungsfelder und Machtpotentiale im Verteilungskampf (3. Abschnitt) zeigen. Dafür sind aber noch zusätzliche Überlegungen zum Vorgehen anzustellen (3.1.).^)

3. Akteure, Handlungsfelder und Machtpotentiale im Verteilungskonflikt

3.1. Der Verteilungskonflikt als Machtkonflikt sozialer Akteure - Bezugsrahmen und Vorgehensweise einer Sozioökonomischen Verteilungs- und Inflationsanalyse

Mit dem in Abschnitt 2.3. konzipierten Instrumentarium können Positionen und Handlungsoptionen der Akteure im Verteilungs- und Inflationsprozeß analysiert werden, um die Entstehungsbedingungen und Verläufe verteilungsbedingter Preissteigerungsprozesse aufzuklären. Die Definition der relevanten Akteure, ihrer Handlungsfelder und der sie prägenden Strukturen ist dafür Voraussetzung.

Die traditionellen Ansätze der Verteilungstheorie geben für ein Vorgehen, das sich auf Handlungsträger, Prozeßbedingungen und Prozeßabläufe konzentriert, nur wenige nutzbare Hinweise.^) Neoklassische und keynesianische Verteilungstheorien befassen sich mit Relationen zwischen makroökonomischen Aggregaten und ihrer ökonomischen Erklärung; ihnen geht es nicht primär um die Analyse der Struktur des Distributionsprozesses, weil er ohnehin mehr als Nebenprodukt der "originären" ökonomischen Vorgänge in der Produktions- und Marktsphäre gedeutet wird (Pfromm 1975, S. 100). Neoklassische Theorien erörtern Verhältnis und Adäquanz von Lohn- und Profitquote unter dem Aspekt grenzproduktivitätstheoretischer Berechtigung und Effizienz. Demgegenüber werden von keynesianischen Theoretikern Gleichgewichtsbedingungen für Lohnsumme, Profite, Investitionen und Ersparnisse unter dem Aspekt kreislauftheoretischer Zusammenhänge formuliert (Riese 1975, Rothschild 1978).

Eine dezidierte analytische Trennung der Makroaggregate von dem zugrundeliegenden Verhalten der sozialen Akteure und ihrer mikroökonomischen bzw. gruppenbezogenen Verhaltenslogik erfolgt bei diesen Ansätzen nicht. Vereinzelt werden in der Literatur Vorstöße in Richtung auf eine realitätsnahe gruppenbezogene Verteilungsbetrachtung unternommen. So unterscheidet zum Beispiel Ströbele (1979, S.76 ff.) Haushalte in die Beziehergruppen von Arbeits-, Gewinn- und Transfereinkommen, Unternehmen bzw. Produzenten in solche des konzentrierten Sektors, in Unternehmen des Wettbewerbssektors und in Banken. Weitere Akteure des Modells sind Staat, Zentralbank, Gewerkschaften, Verbände und das Ausland. Ähnlich wie Ströbele geht Fricke (1981) vor, der die Bedeutung kollektiven Verhaltens hervorhebt. Die Zusammenfassung von Wirt-

Schaftssubjekten zu Gruppen folgt dabei dem Prinzip gleichen Verhaltens, Ursachen und Bedingungen dafür werden aber nicht näher analysiert.

Die Herausarbeitung mehrerer Verteilungsebenen, die Analyse von Akteuren und ihres zielgerichteten Handelns sowie die Betonung des Zusammenwirkens von Lohn und Preissteigerungen unter Berücksichtigung von Finanzierungsaspekten (Ströbele 1979, S.105 ff.) ermöglichen die Skizzierung eines formalen akteursbezogenen Verteilungsmodells, das in groben Zügen die institutionelle Struktur des bundesrepublikanischen Verteilungsprozesses wiedergibt.“-*

Umfassender setzt das gruppenbezogene Verteilungskonzept von Marchal/Lecaillon an.3) Ihr institutionell-soziologisch inspiriertes Vorgehen folgt der These, daß Einfluß und Macht der sozialen Gruppen im politischen und ökonomischen System die ausschlaggebenden Faktoren für Einkommensveränderungen darstellen, weil der Verteilungsprozeß als primär politischer Prozeß des nationalen Aushandelns zwischen den Gruppen im Rahmen der institutionellen Gegebenheiten zu interpretieren ist.

Zur Abgrenzung von Akteuren werden gemeinsame institutioneile Ausgangspositionen und Einkommensquellen herangezogen (Hosmalin 1960, S.281). Damit ergibt sich eine Aufteilung nach folgenden "categories socio-professionelles" (Marchal/Ducros 1968, S.XXIV f.), das heißt sozioökonomischen Berufsgruppen:

- Lohn und Gehaltsempfänger,
- Unternehmer, Manager und freie Berufe,
- Landwirte,
- Rentiers,
- Transferempfänger.

Wie unsere machttheoretischen Überlegungen oben gezeigt haben, reicht eine Abgrenzung nach Einkommensarten allein nicht aus, um die eigentlich relevante Frage: "What groups achieve sufficient social organization to become effective contenders for power?" (Wrong 1969, S.680), das heißt die nach den Ursachen für Macht und Erfolg im Verteilungszusammenhang, zu beantworten. Um zu klären, welche Interessen die größten Durchsetzungschancen besitzen, sind - zusätzlich zu den von der sozialwissenschaftlichen Verbandsforschung bereitgestellten ^ - weitere Kriterien heranzuziehen:

- gemeinsame bzw. ähnliche Interessen,

- Aggregierbarkeit dieser Interessen zu Handlungszielen, was eine bestimmte Kommunikationsfähigkeit voraussetzt,

- Möglichkeiten zur Organisation der individuellen Akteure, das heißt zur Bildung von kollektiven bzw. korporativen Akteuren,

- Existenz von Adressaten, denen gegenüber Interessen bzw. die daraus destillierten Ziele artikuliert und eingefordert werden können.

Für die Abgrenzung von Gruppen ist ferner eine ähnliche ökonomische Ausgangsposition bzw. Marktstellung relevant, dem für Transferempfänger, die nicht mehr im ökonomischen Prozeß stehen die Gleichheit institutioneller Rahmenbedingungen entspricht. Ökonomische Stellung und soziale Position im institutioneilen Gefüge wirken sich auf die Bedürfnisse und Interessen der individuellen Akteure im sozioökonomischen Prozeß aus und sind entscheidend für den Zugang zu Machtpotentialen für die Verteilungsauseinandersetzung.-')

Zwar agieren die Akteure primär als Individuen, das heißt in ihrer gegebenen ökonomischen und sozialen Situation formulieren sie Interessen und Ziele je für sich und setzen sie in Entscheidungen und Handlungen um. Im marktwirtschaftlichen Verteilungsprozeß ist individueller Einfluß - wenn von interpersonellen Einkommensdivergenzen qua Qualifikation und Leistungs- bzw. Mengenunterschieden abgesehen wird, die unter Umständen eine Einstufung in bestimmte Einkommenskategorien bewirken, nicht aber das Einkommensniveau dieser Kategorie beeinflussen - praktisch vernachlässigbar.

Mitentscheiden über die Einkommensverteilung, also über Preise, Lohnhöhe bzw. andere Entlohnungen für ökonomische Leistungen oder über Transfers können Individuen nur in institutionalisierter Form, als Rollenträger, das heißt als Manager, Politiker oder Verbandsfunktionäre in sozialen Institutionen, oder durch Zusammenschluß zu kollektiven Akteuren, die von solchen Rollenträgern repräsentiert werden. Erst im Kollektiv können individuelle Interessen und Ziele zu ökonomischen und politischen Handlungszielen verdichtet und mit den kollektiv erworbenen Machtpotentiale geltend gemacht werden.

Korporative Akteure, also staatliche Instanzen oder Unternehmen, bedürfen dieses Prozesses kollektiver Organisation nicht. Ihr soziales Machtpotential erwerben sie als Institution, als rechtliche Kompetenzen für staatliches Handeln oder in Form der gesetzlich garantierten Produktions-, Investitions-, Preisfreiheit und Technikwahlfreiheit für Unternehmen.

Tatsächlich zeigt sich bei den Gewerkschaften und Unternehmensverbänden der oben vermutete Entstehungszusammenhang. Ihre kollektive Organisierung ist erfolgt, um soziale Macht zu entwickeln bzw. zu erhöhen oder zu verteidigen, und um auf Verteilungsentscheidungen im ökonomischen System einzuwirken.6) Nur als Kollektiv konnten Arbeiter unter den Bedingungen der Industrialisierung überhaupt Forderungen in bezug auf Lohnhöhe und Arbeitsbedingungen geltend machen.

Die Unternehmervereinigungen wurden primär als Abwehrorganisation gegen die Gewerkschaften gegründet. Diese historische duale Konfliktkonstellation zwischen den kollektiven Interessenvertretungen der Arbeitenden und den Unternehmern und ihren Verbänden prägt das ökonomische System heute noch, wenn die Situation und die verfolgten Ziele auch differenzierter geworden sind (Wiesenthal 1987, S.63 ff).

Die im ökonomischen System erworbene Macht kann auf politischen Handlungsfeldern genutzt werden. In dem Ausmaß, in dem staatliches Handeln aus ökonomischen und sozialen Ursachen umfangreicher und vielfältiger geworden ist (3.2.1.) und Politik an Bedeutung für Verteilung und andere Ziele gewonnen hat, verlagerten sich die Aktivitäten der Akteure und Staat bzw. politische Akteure wurden zu Adressaten für Forderungen und machtpolitisches Handeln.

Das materielle Interesse an höherem Einkommen und Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen stand nicht nur bei der Konstituierung sozialer Akteure unter den Bedingungen der Industriealisierung im Mittelpunkt. Einkommen und berufliche Stellung bestimmen auch heute den sozialen Status, die Eröffnung von Lebenschancen und politische Orientierungen (Winter 1987, S.219 ff.), was den hohen Rang von Einkommens- bzw. Verteilungszielen im sozialen Prozeß erklärt. Dieser Zusammenhang zwischen Einkommen und Lebensqualität wird auch von neueren Arbeiten zur verteilungsorientierten Inflationstheorie übersehen (Baerlocher 1987, S.313 ff.), die - wie die Verteilungskampfhypothesen - an seine Stelle einen multifaktoriell begründeten sozialpsychologischen Anspruchsprozess setzen.

Bei wachsenden Durchschnittseinkommen hat sich eine zunehmende Bedeutung von qualitativen und allgemeinpolitischen Zielsetzungen gezeigt, nicht nur bei den "klassischen" ökonomischen und politischen Akteuren, sondern auch bei neu gebildeten Akteuren aus dem sozialen Bereich, als "sozialen Bewegungen" (v.Alemann 1985, S. 14 ff., Raschke 1985) und bei der "neuen" Mittelklasse (Winter 1987, S. 147 ff.).

Prinzipiell erklärt sich die Relevanz ökonomischer Handlungsfelder aber damit, daß Akteure mit der Integration in den produktiven Prozeß der Zugang zu besonders effizienten Machtressourcen eröffnet wird, nämlich zu ökonomischen Sanktionsmitteln, seien sie finanzieller Art oder funktioneller Art, zum Beispiel Streiks. Akteure außerhalb des ökonomischen Prozesses haben größere Probleme der Kommunikation und Organisationsfähigkeit und können nur über indirekte Wege versuchen, auf politischen Handlungsfeldem Einfluß zu nehmen.

Nach diesen Vorüberlegungen können eine Reihe von Akteuren und Handlungsfelder des Verteilungsprozesses genannt werden, für die die Voraussetzungen des Machterwerbs unterstellt werden können. Wieweit das facto zutrifft, wird in den Abschnitten 3.3. und 3.4. noch näher analysiert, läßt sich aber nur empirisch beantworten. Das gilt auch für die Frage, ob die von den kollektiven Akteuren repräsentierten Individuen und sozialen Gruppen in bezug auf ihre Interessen und Ziele angemessen vertreten werden, oder ob es durch institutionelle und bürokratische Organisationsformen und Entscheidungsprozeduren zu Verfälschungen und Verzerrungen der "Basisinteressen" kommtJ)

Im ökonomischen System verfügen Unternehmen und Gewerkschaften über die wichtigsten Ressourcen und sozialen Machtpotentiale. Obwohl bereits institutionell korporative Akteure sind sie zusätzlich national, regional und sektoral in Arbeitgeber-, Unternehmens- bzw. Industrieverbände sowie in verschiedene Dachverbände organisiert (3.4.1.).

Unternehmen bedürfen der kollektiven Organisationsformen nicht, um Machtpotentiale zu erwerben. Tariffähigkeit und die ökonomischen Möglichkeiten eines Unternehmens sind ihnen in marktwirtschaftlich-kapitalistischen Systemen durch die Rechtsordnung gegeben. Ab einer bestimmten Größe besitzen sie genügend ökonomische Ressourcen, die sie zur Zielerreichung einsetzen können. Unternehmensverbände und Arbeitgeberverbände sind zusätzliche Formen der Interessenvertretung (Offe 1981, S.80 ff.). Sie können für den Interessenausgleich und die Koordinierung der Unternehmensinteressen genutzt werden, weil die Unternehmen auf den Märkten konkurrieren und politisch, z.B. als Subventionsbezieher, divergente Interessen verfolgen.

Ein Unterschied der Unternehmen gegenüber den Organisationen anderer Gruppen besteht darin, daß sie nur mittelbar für die von ihnen repräsentierte Gruppe von Individuen - als Kapitaleigner - nach Einkommenserzielung streben. Außer bei Personengesellschaften ist zwischen Einkommen, Interessen und Zielen der Institution " Unternehmen" und denen der Unternehmenseigentümer zu unterscheiden. Bei Kapitalgesellschaften kann davon ausgegangen werden, daß ein direkter Einfluß der Eigentümer auf Entscheidungen der Unternehmen, das heißt auf die jeweils agierenden Vorstände nur selten ausgeübt werden kann, was die operativen Entscheidungen im Verteilungsprozeß, aber auch die Gewinnausschüttung betrifft.^)

Den Unternehmen und ihren Organisationen stehen die Gewerkschaften als Vertreter der Arbeitnehmer gegenüber. Anders als Unternehmen verfolgen sie keine unmittelbar eigenen Einkommensziele. Auf Arbeitsmärkten und im Tarifsystem wie im politischen System sind sie die unmittelbaren Kontrahenten der Unternehmen. Sie sind regional und branchenmäßig in Einheitsgewerkschaften, d.h. nach dem Industrieverbandsprinzip, organisiert, mit dem DGB als einzigem Dachverband. Die Einzelgewerkschaften bleiben als tarifliche Entscheidungseinheiten die wichtigeren Akteure. Neben den DGB-Gewerkschaften sind andere Gewerkschaften, z.B. die DAG, und gewerkschaftsähnliche Organisationen, wie der Deutsche Beamtenbund, als kollektive Vertretung der Beamten im öffentlichen Sektor, ebenfalls als Arbeitnehmerakteure zu betrachten.

Der zentrale Unterschied gegenüber den Unternehmen ist oben angedeutet: Individuen können erst durch Bildung von Kollektiven zu "mächtigen" Akteuren werden. Dies unterliegt spezifischen Bedingungen der Kommunikation und Entscheidungsfindung (Rothschild 1965, Offe/Wiesenthal 1980). Interesse und Zielsetzung der Arbeitnehmer und ihrer Gewerkschaften ergeben sich nicht quasi von selbst, wie bei den Unternehmen das Gewinninteresse, sondern sind erst in einem demokratischen Koordinationsprozeß zu definieren, zu artikulieren und zu aggregieren.

Welche weiteren Akteure im ökonomischen System noch nach den im Abschnitt 2.4. definierten Kriterien als relevante Verteilungsakteure zu betrachten sind, läßt sich theoretisch nicht abschließend beantworten. Prinzipiell sind die zu berücksichtigen, bei denen ein strukturelles oder aktuelles Machtpotential in bezug auf die Durchsetzung ihrer Verteilungsvorstellungen vermutet werden kann. Dies ist nur empirisch zu entscheiden. Es kann aber begründet werden, daß dies neben den beiden Großgruppen Unternehmen und Gewerkschaften auch für andere Gruppen zutrifft.

Insbesondere erstreckt sich diese Vermutung auf freie Berufe, z.B. Ärzte. Eine Zusammenfassung aller Gruppen freier Berufe, wie von Marchai und Lecaillon vorgeschlagen, dürfte nicht zweckmäßig sein, weil zu erwarten ist, daß ihre Verteilungskampfpositionen zu divergent sind, um sie als einen kohärenten Akteur zu betrachten.

Eine singuläre Situation liegt bei den Landwirten vor, wegen der internationalen Entscheidungsebene in der EG. Daß das Gesamteinkommen der Landwirte zu knapp 50% aus staatlichen Subventionen und nur zur anderen Hälfte aus eigener Wertschöpfung besteht (Priebe 1985), spricht für ein relevantes Machtpotential im Verteilungsprozeß.

Schwieriger zu beantworten ist die Frage der verteilungsbezogenen Macht für Besitzer nichtproduktiven Vermögens, schon weil sie wegen unzureichender statistischer Unterlagen und der Querverteilung sozialstatistisch nicht eindeutig abgegrenzt werden kann (Hradil/Bolte 1981, S.133). Im Rahmen unserer Fragestellung kann in bezug auf das Geldvermögen angenommen werden, daß ein Verteilungseinfluß privater, nichtinstitutioneller Akteure nicht vorliegt. Die Rolle und Macht der Banken wird noch näher betrachtet (3.4.1.), sie dürften wegen des hohen Konzentrationsgrades einen erheblichen (Zins-) Einfluß ausüben. Sinngemäß gilt das für den Versicherungssektor.

Die Vernachlässigung der Vermögenseinkommensbesitzern ist gerechtfertigt, weil es sich überwiegend um eine Nebeneinkommensquelle handelt. Die vergleichsweise schiefe Vermögensverteilung mit ihrer hohen Konzentration bei einer geringen Zahl von Vermögensbesitzern, die sozialstatistisch zur Gruppe der Produktivkapitalbesitzer zu rechnen sind, spricht dafür, sie als Subgruppe der Unternehmensakteure zu betrachten.

Zum einkommensrelevanten Realvermögen zählt unter Inflationsaspekten der Immobilienbesitz. Die Konzentration des gewerblich genutzten Immobilienvermögens in der Hand weniger Immobilien- und Versicherungsunternehmen stützt die Vermutung auf Durchsetzungspotentialen im Verteilungsprozeß.

Bei allen hier nicht genannten Sozialgruppen kann davon ausgegangen werden, daß sie entweder keine verteilungsbezogenen Machtpotentiale besitzen oder von ihrer quantitativen Bedeutung her im Verteilungskampf nicht ins Gewicht fallen. Letzteres betrifft Berufsgruppen mit Spezialqualifikationen, die durchaus aufgrund ihrer Sanktionspotentiale Verteilungserfolge erzielen können.

Eine detaillierte Analyse der verteilungsbezogenen Machtpotentiale aller genannten Gruppen übertrifft den hier gesetzten Rahmen. Unter dem Aspekt der Verteilungsanteile der sozialen Akteure und der makroökonomischen Inflationsrelevanz ihres Einkommens rechtfertigt sich eine Beschränkung auf die Arbeitnehmer bzw. ihre Gewerkschaften, die verschiedenen Unternehmensakteure einschließlich der Banken, die Ärzte und die Landwirte als Gruppen mit jeweils besonderen institutioneilen Handlungszusammenhängen unter staatlicher Beteiligung. Dabei ist noch nicht berücksichtigt, daß einige der dann nicht behandelten Gruppen von den politischen Akteuren im politischen System repräsentiert werden. Solche Akteure des ökonomischen Systems sollen im Einzelfall zur Verdeutlichung des instrumenteilen Vorgehens herangezogen werden. Das gilt z.B. für Transfereinkommensbezieher als Gruppen vergleichsweise geringen Machtpotentials.

Mit der Festlegung der relevanten Akteure des ökonomischen Systems sind gleichzeitig die Handlungsfelder vorgegeben, in denen diese Akteure primär agieren und reagieren, um ihre Interessen und Ziele zu realisieren und notfalls konfliktär durchzusetzen.

Im ökonomischen System spielt sich die Verteilungsauseinandersetzung im wesentlichen auf zwei Ebenen ab: dem Bereich der Güter und Dienstleistungsmärkte der Vor-, Zwischen- und Endprodukte über die dort realisierten Preise und Mengen, sowie auf den Arbeitsmärkten. Dort wird über den größten Teil der primären Bruttoeinkommen entschieden. Nicht berücksichtigt wird dabei der Konflikt der Unternehmen um Einkommensanteile auf Bezugs- oder Absatzmärkten, obwohl das nicht ohne Einfluß auf den Inflationsprozeß ist.

Die Abgrenzung von Akteuren im politischen System steht vor anderen Problemen als bei den "privaten" ökonomischen Akteuren. Einerseits ist zu fragen, welche Rolle der Staat im ökonomischen Prozeß der Verteilung spielt und wie staatliche Instanzen ein akteursbezogenes Analysemuster passen (3.2.1.). Andererseits muß geklärt werden, welche Institutionen als genuine politische Akteure definiert werden können, ob Parteien und Verbände zu dieser Gruppe zu rechnen sind, und welche Beziehungen sie zu den ökonomischen Akteuren besitzen (3.2.2.). Schließlich ist zu klären, wo genau politische Verteilungsentscheidungen fallen und unter wessen Beteiligung sie faktisch zustande kommen.

Die Bedeutung der politischen Handlungsfelder für den Verteilungs und Inflationsprozeß ist zwar wegen der historisch stärker gewordenen staatlichen Verflechtung in den ökonomischen Prozeß (3.2.1.) und wegen der Kompetenz der Zentralbank für die Geldmengenentwicklung (3.2.3.) gestiegen, für die Verteilung bleibt das ökonomischen System entscheidend. Strukturentscheidungen und Rahmendaten für den Wirtschaftsprozeß und das Handeln der privaten werden aber im politischen System gesetzt.

Daneben erstreckt sich die Auseinandersetzung auf weitere Handlungsfelder, die für Informationsgewinnung oder Informationsverbreitung interessant sind. Sie dienen der Begründung und Legitimierung von Zielen und werden als integraler Bestandteil von Verteilungskampfstrategien genutzt. Solche Felder sind die informationeilen Medien und die Ebenen der wissenschaftlichen Beratung (v.Alemann 1985, S. 17 ff., 3.3.3.). Das Handlungsfeld Wissenschaft ist nicht unmittelbar in den Verteilungskampf einbezogen, gehört aber durch Beratungs- und Legitimationfunktionen zur Analyse des Verteilungs- und Inflationskonflikts.

Als Ergänzung fehlt noch die Justiz als rechtliche Handlungsebene. Rechtssprechung zur Überprüfung der Rechtmäßigkeit politischer, verwaltungsmäßiger und privater Entscheidungen trägt zur Ausfüllung des strukturellen Rahmens, etwa im Arbeitskampf und Tarifrecht, bei, und setzt Normen mit weitreichenden Konsequenzen (3.24.).

Eine Realanalyse muß das Ausland berücksichtigen. Auf die Rolle des internationalen Handels, der internationalen Finanz und Kapitalverflechtung und von multi- bzw. transnationalen Unternehmen wie die der internationalen Institutionen wird im Abschnitt 344. eingegangen.

Die im Abschnitt 3.1. ausgewählten Akteure sind mit den erarbeiten Instrumenten zu analysieren, um ihre Ressourcen und Handlungsmöglichkeiten, ihre Machtpotentiale und Ziele im Verteilungsprozeß genauer zu erfassen (3.2.1.-344.). In einem ersten Schritt geht es um den Staates als besonderen Akteur, einerseits als Beteiligter mit eigenen Einkommensinteressen, andererseits als Institution struktureller Entscheidungen. Es folgt eine Analyse der ökonomischen und politischen Handlungsfelder und der Akteure im einzelnen (3.3. und 34.).

Damit werden Voraussetzungen geschaffen, um die Vermutung, daß es die Interessen und Ziele der Akteure im Verteilungskonflikt sind, die inflationäre Impulse und Inflationsprozesse auslösen und fortführen, detaillierter analysieren zu können (Abschnitt 4).

3.2. Der Staat als integrierter korporativer Akteur im Verteilungsprozeß

3.2.1 Zur Rolle des Staates und zur Bedeutung staatlicher Akteure

Um politische und staatliche Instanzen mitbetrachten zu können, ist eine Vorstellung von der Funktionsweise des politischen Systems und der Rolle staatlicher Instanzen im politischen und ökonomischen System notwendig. Es kann zwar nicht darum gehen, detailliert auf Probleme des Staatsbegriffes und der Theorien politischer Systeme einzugehen (v.Beyme 1986, S.144 ff.). Angesichts der unterschiedlichen Systemrationalitäten von politischem System und ökonomischem System (Mattfeldt 1985, S.37 ff.) ist jedoch zu prüfen, ob angesichts der Zweisystemigkeit (Ronge 1980, S. 11 ff.) und der Verschiedenheit der Handlungslogiken beider Systeme eine akteursbezogene Analyse auch des politischen Handlungsfeldes sinnvoll erscheint. Wenn die Rolle der staatlichen und politischen Akteure erfaßt ist, läßt sich feststellen, wo genau der Staat im Verteilungsprozeß beteiligt ist und nach welchen Kriterien und Interessen Entscheidungen mit Verteilungswirkung gefällt werden.

Auf einer trivialen Ebene ergibt sich das Gewicht staatlichen Handelns im Wirtschaftsprozeß aus dem Umfang von Staatsausgaben und Staatseinnahmen, die für die Bundesrepublik zwischen 22% und 25% des Bruttosozialprodukts betragen. Aus den Ausgaben für Güter, Dienstleistungen, Personalaufwendungen und Transfers lassen sich Verteilungsziele des Staates ableiten, zu deren Erreichung Instrumente in Form von Steuern, Zöllen, Gebühren und anderen Abgaben sowie Kredite zur Verfügung stehen. Insofern ist der Staat - auf eigene Rechnung - Beteiligter am Verteilungskonflikt. Verkörpert in Regierung und Administration ist er an der Durchsetzung seiner Einkommensziele interessiert, deren Höhe die anderen Akteure - aus Eigeninteresse, als Aufbringer - eher niedrig halten bzw. sogar vermeiden wollen.

Staatliche Aktivitäten haben in dreifacher Hinsicht Auswirkungen auf die Einkommensverteilung:

- Strukturentscheidungen im politischen System bestimmen die Rahmenbedingungen für die primäre Einkommensverteilung im ökonomischen System mit.

- Aus den Inzidenzwirkungen der öffentlichen Budgets folgen monetäre und nichtmonetäre Verteilungseffekte, insbesondere bei den Sozial- und Transferetats und den öffentlichen Gütern.

- Aus den verschiedenen Finanzierungsquellen und ihrer tariflichen Ausgestaltung - also bei Steuern, Gebühren und Krediten - ergeben sich weitere Redistributionswirkungen, deren reale Verteilungseffekte mit Instrumenten der Steuerinzidenzlehre nur z.T. erfaßt werden können.

Die Verteilungswirkungen, die sich aus der Höhe und Struktur der staatlichen Einnahmen und Ausgaben ergeben, lassen sich in ihrer genauen Höhe also nicht ohne weiteres feststellen, ihre Effekte sind aber spürbar und gehen in das Kalkül der privaten Einkommensbeziehergruppen ein, sei es als staatlicher Steueranspruch, als Transfereinkommen oder als staatliche Güternachfrage.[14])

Für den Bereich der Sozialtransfers, die zwar über Parafisci abgewickelt werden, deren Höhe aber durch politische Entscheidungen fixiert wird, liegt in den Verteilungseffekten das primäre Ziel der staatlichen Aktivität.

Der Umfang und die Struktur der staatlichen Budgets und der Sozialetats beeinflussen die auf den Märkten des ökonomischen Systems erzielten primären Bruttoeinkommen und legen die Transfereinkommen fest. Zudem bestimmen Struktur und Ausmaß des Steuerabzugs die Höhe der Nettoeinkommen der privaten Akteure. Beides hat Konsequenzen für die verteilungspolitischen Ziele und Verhaltensweisen der Privaten. Die aus der staatlichen Aktivität resultierende Sekundärverteilung kann gegenüber der primären marktmäßigen Bruttoverteilung - wegen der begrenzten Möglichkeiten, Vermeidungs-, Ausweich- und Überwälzungsverhalten zutreffend zu prognostizieren - nur bedingt als gewolltes Ergebnis eines politischen Entscheidungsprozesses betrachtet werden.

Unabhängig davon wirkt der konjunkturelle Impuls der öffentlichen Haushalte auf das Niveau der ökonomischen Aktivität ein. Für die Zins- und Geldpolitik der Bundesbank sowie für Entscheidungen im außenwirtschaftlichen Bereich, zum Beispiel über Währungsparitäten, gilt das auch. Die Konjunkturlage beeinflußt die Chancen der Privaten, ihre Einkommensziele gegenüber Konkurrenten und Konfliktgegnern durchzusetzen. Als Arbeitgeber für Beamte und Angestellte im öffentlichen Sektor sind die öffentlichen Hände zusätzlich als Tarifpartei in den Verteilungsprozeß involviert und handeln Tarifverträge mit der Arbeitnehmerseite aus. Zwar wird die Beamtenbesoldung durch Gesetz

festgelegt, eine Einflußnahme der Verbände der Beamten ist aber zu erwarten (Keller 1981,34.3.).

Das Ausmaß der staatlichen Bedeutung im Verteilungs- und Inflationsprozeß hier nur in seiner Größenordnung und in seinen wichtigsten Konsequenzen erörtert werden. Das quantitative Gewicht für die Preisentwicklung wird deutlich, wenn der Preisindex für Lebenshaltungskosten näher betrachtet wird. Fasst man staatlich administrierte Preise, quasi-staatlich administrierte Güter, Gebühren und preisähnliche Abgaben zusammen, so ergibt sich dafür im Warenkorb aller privaten Haushalte ein Gewichtsanteil von 29 Erfasst wird damit nur der direkte und indirekte Einfluß auf die private Endnachfrage, während die Effekte der Konjunkturpolitik, Geldpolitik oder die Wirkungen struktureller Entscheidungen quantitativ praktisch kaum abschätzbar sind.

Die Verteilungsfolgen lassen allerdings a priori erwarten, daß die politischen bzw. staatlichen Entscheidungen wegen ihrer Relevanz für die einzelnen Akteure einer ähnlichen Interessenauseinandersetzung unterliegen wie Verteilungskonflikte im ökonomischen System.

Eine detaillierte Analyse der relevanten Entscheidungsfelder, mit einer Abgrenzung der beteiligten politischen und privaten Akteure und ihrer Ziele, auch bei Entscheidungen über Strukturfestsetzung und Rechtsnormen, muß eine Reihe von Problemen lösen. Das liegt nicht nur am tiefgestaffelten föderalen Aufbau der Bundesrepublik mit lokalen, regionalen und zentralen Entscheidungsebenen, sondern an den Beziehungen zwischen den verschiedenen staatlichen Instanzen und den politischen Akteuren im Parteien- und Verbändesystem. Hinzu kommt, daß formal autonome staatliche Institutionen wie die Deutsche Bundesbank oder das Bundeskartellamt einzubeziehen sind, ebenso wie Entscheidungen oberster Gerichte (3.3.3.).

Die traditionellen ökonomischen Theorien, insbesondere die hier geforderte Theorie der Wirtschaftspolitik sowie die Finanzwissenschaft, widmen diesen Fragen, abgesehen von den bereits erörterten Modellen der neuen politischen Ökonomie und der Verbandstheorie, nur geringe Aufmerksamkeit. Dafür dürften ähnliche Ursachen maßgebend sein, wie sie für die Zurückhaltung in der Machtdebatte (2.24.) angeführt worden sind: Interessen, Werte und qualitative Ziele als prägende Elemente politischen Handelns sowie Macht- und Einflußpotentiale als primäre Durchsetzungsmechanismen gelten als Gegenstand der Politikwissenschaften. Sie sperren sich gegenüber einem vorwiegend quantitativ-technischen Instrumentarium. Die Interessenorientierung politischen

Handelns und die wissenschaftliche Analyse der Genese, Durchsetzung und Konsequenzen von Interessenpolitik kollidiert mit einer sich als wertfrei oder wertneutral verstehenden ökonomischen Theorierichtung.

In der Theorie der Wirtschaftspolitik fungiert der Staat deswegen in der Regel als politisch neutrale Instanz, der, dem Allgemeinwohl verpflichtet, autonom von politischen Interessen zum öffentlichen Nutzen agiert (Pfister 1981b, S.211). Außer in - für die empirische Analyse realer politischer Prozesse kaum brauchbaren - Modellen der social choice Theorie, der Präferenzaggregation und im Bereich der öffentlichen Güter werden Bestimmungsfaktoren für ökonomische und verteilungspolitisch relevante Entscheidungen im politischen System nur wenig untersucht. ^) Mit der Darstellung des Staates als exogene, homogene Entscheidungseinheit, die allein am kollektiven Nutzen des Gesamtsystems orientiert ist (Pfister ebenda) wird eine weitgehende Unabhängigkeit staatlichen Handelns angenommen, die den Staat vom politischen Prozeß der Interessenartikulation und Kompromißbildung abkoppelt und die mit der Realität politischen Alltags nicht in Einklang zu bringen ist (Blanke 1975, S.394 f.). Werden auf diese Weise Ziele staatlichen Handelns ohne nähere Prüfung als dem Gemeinwohl dienend akzeptiert, oder aus Gesetzen, z.B. aus dem Stabilitätsgesetz, und aus ökonomischen Funktionserfordernissen abgeleitet, wird der implizite Interessenaspekt verdrängt oder unterschlagen. Die ökonomische Betrachtung wird auf eine technische Anwendungstheorie im Sinne einer optimalen Ziel-Mittel-Relation verkürzt (Vobruba 1980, S.401).[1^]) Eine solche technokratische und instrumenteile Sichtweise kann Antinomien oder Identitäten zwischen den ökonomischen Interessen der verschiedenen privaten Akteure und den scheinbar funktionalen Motiven staatlichen Handelns verdecken und zu Fehlinterpretationen führen (Mattfeldt 1985, S.46).

Auf die Interdependenz zwischen realen ökonomischen Phänomenen und dem wirtschafts- bzw. sozialpolitischen Handlungsbedarf staatlicher Institutionen, historisch manifest geworden z.B. im Verkehrs- und Zollwesen, in der Sozial- und Konjunkturpolitik, wird in der traditionellen ökonomischen Theorie selten eingegangen. Welche interessenpolitischen und ideologischen Implikationen das hat, verdeutlicht die Diskussion um eine vorgeblich zu hohe Staatsquote oder Schuldenaufnahmequote in der Bundesrepublik Deutschland und in anderen Industrieländern.[1^])

Als Einflußfaktor für diese Abstinenz bzw. Zurückhaltung ist das klassische liberale Konzept des "laissez-faire" anzusehen, das der ordoliberalen Vorstellung Pate gestanden hat, der Staat habe allein den rechtlichen und institutioneilen Ordnungsrahmen der

Wirtschafts und Sozialordnung bereitzustellen und zu garantieren und sich im übrigen dem in diesem Rahmen ablaufenden marktwirtschaftlich-ökonomischen Prozeß ansonsten zu enthalten, wobei die Zuständigkeiten für Infrastrukturinvestitionen, öffentliche Güter und Kriseninterventionen mehr oder minder stillschweigend ausgenommen werden. Hier deuten sich bestimmte interessenpolitische Verwicklungen der wissenschaftlichen Analyse mit politischen Positionen an.

Auf einer deskriptiven Ebene lassen sich die wesentlichen Funktionen staatlicher Beteiligung am ökonomischen System, die sich realiter teilweise verbinden und überlappen, so zusammenfassen:

- Als Rechts- und Ordnungsstaat übernimmt der Staat die Funktion der Entscheidungs- und Durchführungsinstanz der Struktur- und Rahmenvorgaben für den ökonomischen Prozesses und seine Akteure. Ferner leistet er eine Garantie- und Überwachungsfunktion, die zum Teil in der staatlichen Verwaltung, zum Teil im Justizsystem angesiedelt ist. Ausdruck dieser Aufgabe ist in erster Linie das staatliche Gewalt- und Gesetzgebungsmonopol.

- Als Steuerstaat werden unmittelbar eigene Einkommensziele verfolgt, mit erheblichen kurz und langfristigen Verteilungseffekten. Damit wird zugleich die funktionale Abhängigkeit des Staates bzw. seiner finanziellen Manövrierfähigkeit vom privatökonomischen Wertschöpfungs- und Wachstumsprozeß offengelegt (Grauhan/Hickel 1978).

- Als Budgetstaat liefert die öffentliche Hand die Infrastruktur für private Aktivitäten, stellt staatliche Dienstleistungen und öffentliche Güter bereit und nimmt klassische staatliche Aufgaben wie Justiz, Polizei und Militärwesen wahr, die eng mit der erstgenannten Funktion verbunden sind.

- Als Interventionsstaat tätigen staatliche Instanzen wirtschafts-, konjunktur-, geld- und außenwirtschaftspolitische Eingriffe zur Niveauregulierung und Krisenbewältigung des ökonomischen Prozesses, womit nicht nur Stabilisierungs- sondern auch Legitimationfunktionen ausgeübt werden (Fangmann 1986, Mattfeldt 1985, S.37 f.).

- Als Sozial- und Wohlfahrtsstaat bzw. Transferstaat werden Höhe, Struktur und Empfängergruppen der staatlichen Transfers und Subventionen reguliert. Durch die Ausgestaltung der Sozialversicherungsysteme wird die Verteilungswirkung der Sozialausgaben programmiert und eine erhebliche Redistribution der Primäreinkommen vorgenommen.

Angesichts der Wechselwirkungen von politischem und ökonomischem System und zwischen staatlichen und privaten Akteuren zeigt sich im Fehlen einer ausgebauten analytischen Theorie solcher Interdependenzen eine empfindliche Lücke der ökonomischen Theoriebildung (Vobruba 1980, S.401). Allerdings wird auch der im arbeitsteiligen wissenschaftlichen System zuständigen politischen Theoriebildung eine entsprechende Kritik vorgehalten (Ronge 1977, S. 182), obwohl speziell der Staatsbegriff als die zentrale Kategorie der bürgerlichen politischen Theorie gilt (v.Beyme 1986, S. 144 f.) und auch die dialektisch-kritische Theorie den Diskussionen um Funktionen und Bedeutung des Staates einen bedeutenden Platz eingeräumt hat.^)

Die Frage nach den Funktionsmechanismen der Interdependenz zwischen politischem und ökonomischem System läßt sich - ungeachtet anderer Abgrenzungen in politischen Theoriekonzepte in bezug auf wissenschaftstheoretische und methodologische Grundannahmen (v.Beyme 1986, S. 19 ff.) - auf die Beiträge demokratietheoretischer Pluralismuskonzepte und der marxistischen bzw. dialektisch-historischen Theorien begrenzen, weil diese Konzepte die kontroversen Hauptpole der Argumentation bilden. Im Mittelpunkt unseres Interesses steht dabei die Frage nach der Durchsetzung privater Interessen im politischen System.

Ausgangspunkt pluralismustheoretischer Konzeptionen sind verfassungstheoretische Überlegungen, wonach der demokratische Rechtsstaat die formale juristische und politische Gleichheit aller Bürger zur Teilhabe an politischer Macht durch die Gestaltung der repräsentativen Demokratie garantiert (Gerstenberger 1977, S.23 ff.). Pluralismustheoretiker gehen davon aus, daß der Erwerb und die Ausübung von Macht in Demokratien, soweit sie den staatlichen Akteuren im politischen System legal zusteht, an das allgemeine Wahlrecht und die formalisierten und legalisierten politischen Strukturen und Entscheidungsprozeduren gebunden werden können. In den historischen Prozessen der Herausbildung, Gestaltung und Entwicklung politischer Systeme dürfte die Realität jedoch selten dem Modell entsprechen.

Die in der repräsentativen Demokratie notwendige Interessenartikulation und Interessenaggregation wird nach der pluralismustheoretischen Konzeption durch konkurrierende Gruppen wahrgenommen, was in der Verfassung der Bundesrepublik in der besonderen Betonung der Rolle der Parteien (Art.21 GG) und der Verbände (Art.9 GG) zum Ausdruck kommt. Rechtliche Institute wie die klassische Form der Gewaltenteilung, Meinungs- und Pressefreiheit, die formalisierten Kompetenzen, Zusammensetzungen und personelle Beschickungen der verschiedenen politischen Instanzen sollen die

politische Macht kanalisieren und begrenzen und Legislative wie Exekutive an die Artikulation der Interessen der Bürger bzw. der sie repräsentierenden politischen Gruppen binden.

In diesem Rahmen werden die Einzelinteressen durch Organisationen und Gruppierungen wie Parteien und Interessenverbänden auf der Basis formaler Gleichberechtigung aggregiert und koordiniert. Durch den im parlamentarisch-politischen System liberaler Prägung angelegten Zwang zur Koalitions- und Mehrheitsbildung läuft das auf einen Prozeß der Konsens- oder zumindest der Kompromißbildung hinaus (Blanke 1977, S. 123 ff.). Damit wird staatliches Handeln primär auf legitimierte Rechtssetzung und die verfassungsmäßige Ausfüllung der Rechtsakte festgelegt. Die Bindung aller staatlichen Aktivitäten an Rechtsgrundlagen und seine Überprüfbarkeit und Kontrolle durch eine formal unabhängige Gerichtsbarkeit soll dieses System der Interessenrepräsentation auf der Basis der individuellen Interessen der Bürger zusätzlich **sichern.^)**

Unter machttheoretischem Aspekt ergibt sich aus den pluralismustheoretischen Auffassungen eine starke Dezentralisationstendenz bei staatlichen Akteuren wie politischen Gruppen, mit fließenden und situationsbedingten Machtverteilungen, weil die Konfliktlösungen wechseln und von sich ändernden Koalitionskonstellationen geprägt werden. Im Idealfall sorgen die Strukturen des politischen Systems für ein Interessen- und Machtgleichgewicht, in dem alle Interessen soweit berücksichtigt sind, wie es das Mehrheitsprinzip erlaubt, womit zugleich die Legitimation für die verbindlichen staatlichen Entscheidungen geliefert wird (Zeuner 1976, S. 139 ff., Blanke 1977, S. 125).

Den staatlichen Akteuren bleibt in diesem Konzept lediglich eine ausführende Rolle, was mit dem Bild des Staates als neutralem Sachverwalter des Allgemeinwohls korrespondiert (Gerstenberger 1977, S.23 f.). Dem entspricht die Vorstellung vom Rechts- und Ordnungsstaat mit begrenzten Aufgaben in der sozialpolitischen Daseinsvorsorge und in der Gestaltung ökonomischer Rahmenbedingungen. Insofern zeigen sich in den gruppenpluralistischen Konzepten Querverbindungen mit den ordoliberalen Marktwirtschaftstypologien und den ökonomischen Theorien der Politik.

Die Pluralismuskonzeptionen haben, vor allem in ihren harmonieorientierten Gleichgewichtsvarianten, in verschiedener Hinsicht Kritik erfahren. Die Einwände gegen sie konzentrieren sich auf die durch die Annahme der scheinbaren Chancengleichheit und der Allgemeinwohlidee verdeckte soziale Machtstruktur (Jaeggi 1969, S.30), die postulierte wesensmäßige Gleichheit der politischen Interessen (Zeuner 1976, S. 139 f.) sowie

die unterstellte gleiche Ausgangsposition der sozialen Gruppen und die Ausblendungen ihrer Interessenkonflikte im ökonomischen System.^) Kritisiert wird ferner, daß die institutioneilen Strukturen des ökonomischen und politischen Systems in denen die Gruppenprozesse ablaufen, nicht berücksichtigt werden (Lowi 1964).

Unter Rückgriff auf das Konzept der verschiedenen Entscheidungslogiken im politischen und ökonomischen System wird auch die Neutralität staatlichen Handelns gegenüber den ökonomischen Gruppen angezweifelt (Blanke 1975, S.398). Die spezifische ökonomische Rationalität und die sich aus ihr ergebenden Eigengesetzlichkeiten - anders ausgedrückt, die wirtschaftlich kalkulierten Entscheidungen der ökonomischen Akteure und ihre Verbindlichkeit auf den ökonomischen Handlungsfeldern zum Beispiel in bezug auf Preise, Löhne, Investitionen und Produktionsmengen - schränken Ausmaß und Reichweite der staatlichen Souveränität und damit auch die Gültigkeit und Relevanz des Pluralismuskonzepts ein (Blanke 1977, S. 123 ff.).

Neben der Bindung des Staates an das ökonomische System über den Finanzierungsmechanismus und die Übernahme von sozialpolitischen und infrastrukturpolitischen Aktivitäten, in vielfacher Hinsicht an den Erfordernissen und Defiziten des Marktprozesses ausgerichtet, ergeben sich also weitere Einschränkungen staatlicher Handlungsmöglichkeiten (Offe 1975, S.303). Dort wo staatliche Politikabsichten mit den privaten ökonomischen Handlungs- und Verfügungsrechten kollidieren, bestehen für den Staat Machtschranken und Tätigkeitsgrenzen. Staatliche Politik kann nicht autonom definiert und ausgeführt werden, sondern unterliegt den im ökonomischen Prozeß gesetzten Datenkonstellationen, die selbst nicht staatlicher Einflußnahme unterliegen, aber staatliches Handeln mitbestimmen (Offe 1975, S.283). Der staatliche Gestaltungsspielraum ist nicht nur an das ökonomische System und seine Prosperität gebunden (Hickel 1978, S. 108), sondern der Bedarf an staatlichen Funktionen, etwa bei Interventionen gegenüber den Problemen und Folgen des ökonomischen Prozesses, kann in Gegensatz geraten zu den Möglichkeiten der Finanzierung eben dieser Interventionsnotwendigkeiten und zu den ökonomischen Interessen an Gewinnerzielung und Investitionsgelegenheiten, die den Rahmen für staatliches Handeln setzen (Grauhan/Hickel 1978, S.ll).

Die unzureichende Behandlung der Beziehungen zwischen ökonomischen Akteuren und staatlichen Entscheidungen muß in der Tat als problematische Lücke der pluralismustheoretischen Konzeptionen gelten. In einer machtorientierten Verteilungs- und Inflationsanalyse wird damit der eigentlich relevante Bereich des Verhältnisses ökonomischer und politischer Interessen und ihrer machtpolitischen Durchsetzung ausgeblendet.

Der von den Pluralismustheoretikern vernachlässigte Problemzusammenhang stellt den Hauptgegenstand des sozusagen diametral entgegengesetzten theoretischen Pols dar, nämlich der Beiträge der marxistischen Staatsdebatte. Diese Ansätze versuchen die Aufgaben und Ziele staatlichen Handelns aus den Funktionserfordernissen des marktkapitalistischen Prozesses der gewinnorientierten Produktion und Akkumulation zu erklären. Dabei werden Aktivitäten des Staates als Vorleistungsbereitstellung sowie kompensatorische Schadens- und Problembegrenzung für den wirtschaftlichen Prozeß begriffen, bei denen das Hauptziel in der allgemeinen Sicherung der Bedingungen für die Gewinnerzielung liegt (Vobruba 1980, S.403 f.). Trotz langanhaltender Debatte und einer Vielzahl von Beiträgen ist man aber einem systematisierten Analysekonzept nur wenig nähergekommen. Die Beiträge der Ableitungstheoretiker haben ein eher abstraktes Niveau der Diskussion nicht überwinden können (Vobruba 1980, S.400), so daß z.T. die Ansicht vertreten wird, daß die Debatte insgesamt wenig gebracht hat (Ronge 1977, S.198 f.) und sich die Frage stellt, ob solche Konzepte überhaupt ein hilfreiches analytisches Instrument darstellen (Hirsch 1974, S.27), das für eine prinzipiell empirisch orientierte sozioökonomische Inflationsanalyse eingesetzt werden kann.

Eine Weiterentwicklung wird in den Konzepten des staatsmonopolistischen Kapitalismus unternommen. Zentrale Merkmale der Stamokap-Theorie sind (Der Staatmonopolistische Kapitalismus 1972, S.22 ff., Rudzio 1979, S.229 f.):

- die dominierende Rolle der ökonomischen Monopolgruppen im Wirtschaftsprozeß
- die volle Integration des Staates als organisches Element des ökonomischen Prozesses
- die Verknüpfung der Macht von Monopolen und Staat in einer engen Wechselbeziehung durch Herausbildung staatsmopolistischer Komplexe im Interesse der Monopole zur Verstärkung des kapitalistischen Ausbeutungsprozesses (Jung 1981, S.235)

Anders als die Ableitungsansätze räumt die Stamokap-Theorie den staatlichen Instanzen jedoch eine gewisse Handlungsautonomie ein (Hirsch 1974, S.219, Sie wird darauf zurückführt, daß der Staat - obwohl letztlich Handlungsinstrument zur Ausführung der Interessen der ökonomischen Monopolsektoren - wegen der Unmöglichkeit einer simplen Aggregation der zum Teil divergenten Einzelinteressen der Monopolgruppen für die Ausformung eines einheitlichen Gesamtinteresses und zu dessen Umsetzung einen

Entscheidungs- und Handlungsspielraum benötigt (Butterwege 1977, S.156, Hirsch 1974, S.220). Aufgrund der regionalen oder sektoralen Interessenkonflikte - z.B. der Oligopolgruppen - bleibt eine Restautonomie staatlicher Entscheidungskompetenz unabhängig von den spezifischen Interessen der einzelnen Monopolakteure bestehen, ohne daß dadurch die generelle Perspektive staatlicher Funktionen verändert wird (Sörgel 1981, S.295 ff.).

Wie sich diese Manövrierfähigkeit des Staates im Interessenfeld teils identischer, teils gegensätzlicher Unternehmerinteressen im einzelnen darstellt, wird im Detail nur ansatzweise aufgeklärt (Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1988, S.211 ff.). Das gilt auch für die These von der instrumentellen Rolle des Staates im Monopolinteresse und deren praktische Sicherstellung durch die Monopolakteure (Vobruba 1980, S.410). Auch die parallel darin enthaltene These der Herrschaft der Finanzoligarchie weist - ungeachtet ihrer tendenziellen Plausibilität - erhebliche Erklärungsprobleme auf (Vobruba 1980, S.411).

Die Verknüpfung staatlichen Handelns mit dem Wirtschaftsprozeß beweist sich zwar in zahlreichen instrumentell-funktionalen Abhängigkeiten (Blanke 1977, S.137), die unterstellte quasi-lineare Steuerung staatlichen Handelns im übergeordneten gesamtkapitalistischen Interesse scheint aber theoretisch noch nicht völlig aufgehellt, auch wenn in der Empirie eine Vielzahl staatlicher Einzelmaßnahmen auf Interessen der Unternehmen an Gewinnerzielung oder Gewinnsteigerung zurückgeführt werden kann (Rowthom 1980, S. 136 f.).

Auch dieser Theoriestrang kann Widersprüchlichkeiten zwischen theoretischen Konzeptionen und realen Prozessen im Wirkungszusammenhang politisches System - ökonomisches System noch nicht ganz auflösen. Realiter werden z.B. einerseits von den Unternehmen direkte prozeßpolitische Eingriffe in die marktökonomische Entwicklung - obwohl sie formalrechtlich nicht ausgeschlossen sind - politisch tabuisiert, weil sie ihre primären ökonomischen Dispositionsbefugnisse tangieren, andererseits werden staatliche Interventionsmaßnahmen bei sektoralen Krisenprozessen oder zur Abschwächung unerwünschter Weltmarktkonkurrenz dringend gefordert.

Dies führt zu den angedeuteten Widersprüchlichkeiten und Paradoxa staatlicher Aktivitäten. Die ambivalente Funktion und Stellung des Staates wird erkennbar im Distributionskonflikt zwischen den ökonomischen Gruppen, bei dem der Staat nicht nur als Be-

teiligter und als Instanz normativer Rahmensetzung fungiert, sondern auch als Schlichter auftritt (Blanke 1977, S. 140).

Der ökonomische Basisinteressenkonflikt zwischen den Unternehmen und Arbeitnehmern, der per se einer dauerhaften Lösung nicht zuführbar erscheint (Zeuner 1976, S. 151) wird mit wechselnder Art und Reichweite staatlicher Intervention in einen distributiven Konflikt um die nominalen Einkommen der Arbeitnehmer transformiert, weil der, anders als der Basiskonflikt, nicht qualitativ auf der realen Interessenebene geklärt werden muß, sondern über das quantitative und eher kompromißfähige Medium Geld kompromißhaft ausgetragen werden kann. Die dadurch erreichbare oberflächliche und temporäre Abschwächung der Interessengegensätze und die Reduzierung der möglichen Konfliktfolgen für das soziale Gesamtsystem wird durch die Vermittlerfunktion staatlicher Instanzen punktuell erheblich gefördert, ungeachtet der formalen Tarifautonomie.22)

Trotz des Verzichts auf eine monolineare Ableitung staatlichen Handelns aus den Interessen des monopolistischen Unternehmenssektors kann auch die Konzeption des "teilautonomen" Staates eine hinreichende theoretische und empirische Erklärung der Beziehungen zwischen ökonomischem System und staatlichen Handlungsnotwendigkeiten nicht liefern (Vobruba 1980, S.412 f.), denn es wird weitgehend offen gelassen, wie die detaillierte Instrumentalisierung des Staates durch die Monopole erfolgt und durch welchen Mechanismus sich im einzelnen der Kompromiß zwischen Einzelinteressen und Gesamtinteressen einstellt. Die dafür erforderliche Theorie für das Handeln der politischen Akteure steht, so Vobruba (1980, S.412), noch aus.

Die knappe Skizze staatstheoretischer Überlegungen zum Verhältnis Politik und Ökonomie liefert keine direkt übertragbaren Folgerungen für die Integration der staatlichen Instanzen und ihrer Funktion in den Zusammenhang des Verteilungs und Inflationsprozesses.23) Es lassen sich jedoch einige Teilergebnisse nutzen. Ferner zeigt sich punktuell eine Kompatibilität mit dem Vorgehen in den Abschnitten 2.und 3.1., in Bezug auf die Einschätzung des politischen Prozesses als interessen-, macht- und konfliktgesteuerten Handlungszusammenhang zwischen privaten und politischen/staatlichen Akteuren, ebenso hinsichtlich der Bedeutung der normativ-institutionellen Rahmensetzung für den Handlungsspielraum und die Durchsetzungschancen der privaten Akteure.

Dies Zwischenergebnis spricht für die These einer nur bedingten Autonomie politischer Entscheidungen von den Vorgängen und Interessen des ökonomischen Systems und seiner Akteure. Es ist aber zu bezweifeln, ob eine Grenze staatlichen Handelns und die Reichweite des Einflusses ökonomischer Interessengruppen a priori und theoretisch fixiert werden können. Bei wechselnden strukturellen und aktuellen Machtpotentiale auf den einzelnen politischen Handlungsfeldern werden dafür Einzeluntersuchungen erforderlich (Hickel 1976, S.9). Zu erwarten ist, daß es aufgrund der wechselnden Interessenkonstellationen und der situationsbedingten, temporär verschiedenen Durchsetzungschancen in beiden Einflußrichtungen zu wechselnder Reichweite der Beeinflussung kommt. Je nachdem schlagen ökonomische Systemprobleme in hohem Ausmaß auf staatliche Handlungsnotwendigkeiten durch bzw. kann die Grenze staatlicher Handlungsautonomie im Einzelfall weit ins ökonomische System hinein vorgeschoben werden. Erst aus Situationsanalysen ergibt sich, welche Instrumente zur Interessendurchsetzung realiter eingesetzt werden und welche der oben aufgelisteten Funktionen staatlicher Maßnahmen tatsächlich zum Tragen kommen (Hickel 1978, S.95 ff.).

Für den Distributionskonflikt und das Inflationsproblem ist das Kontinuum Neutralität versus Interessengebundenheit der staatlichen Rolle vorrangig interessant, konkretisiert - neben der strukturellen Rahmensetzung - besonders in Sozial- und Konjunkturpolitik sowie im Zentralbankverhalten, Es läßt sich schon an dieser Stelle konstatieren, daß die angedeuteten Ungereimtheiten der staatlichen Funktionswahrnehmung in den verschiedenen Tätigkeitsbereichen und durch die verschiedenen Instanzen auch auf die wechselnde Interessendurchsetzung infolge der variierenden Machtkonstellationen zurückzuführen ist (Blanke/Jürgens/Kastendiek 1975, S.434).

Die Ermittlung der Auswirkungen staatlichen Handelns im ökonomischen System bedarf einer Analyse von Strukturmerkmalen und Machtkonstellationen im politischen System. In einem ersten Schritt (3.2.2.) werden die staatlichen und nichtstaatlichen Akteure auf den politischen Ebenen abgegrenzt. Dann werden politische Handlungsfelder samt ihren Strukturen und Machtkonstellationen mit den im Abschnitt 2.3. vorgestellten Instrumentarium untersucht. Gefragt wird, wie sich staatliche und politische Akteure erfassen und abgrenzen lassen (3.2.2.), wie die strukturellen Bedingungen auf den verschiedenen Handlungsfeldern dieser Akteure aussehen und welche Verbindungen mit den ökonomischen sie aufweisen (3.3.). Wenn geklärt ist, wo und unter welchen strukturellen und machtpolitischen Konstellationen zwischen ökonomischen und politischen Akteuren relevante Verteilungsentscheidungen getroffen werden (3.4.), kann untersucht

werden, welche Durchsetzungsbedingungen und Erfolgschancen für die verschiedenen sozialen Gruppen bestehen. (3.4.,4.1.,4.2.)

3.2.2. Das Verhältnis staatlicher und privater Akteure im politischen Prozeß

Um das Ausmaß zu erfassen, in dem politische Akteure auf die Einkommensverteilung einwirken und ökonomische Gruppen auf politische Entscheidungen im Verteilungszusammenhang Einfluß nehmen können, sind die staatlichen Instanzen in ihren institutionellen Entscheidungskompetenzen und ihren Handlungsmöglichkeiten zu kennzeichnen, einschließlich ihrer Verflechtungen und Interessengemeinsamkeiten mit den Parteien, Interessengruppen und Verbänden.

Ohne den Staat als bloßen "set of institutional structures" zu verstehen (Korpi 1983, S.74), lassen sich nach den staatstheoretischen Vorüberlegungen die zentralen politischen Handlungsfelder und ihre Strukturen definieren, in denen es im Zusammenwirken politischer und privater Akteure im politischen Prozeß zu Gesetzgebung und staatlichen Entscheidungen kommt.^ Dabei geht es um die Handlungszusammenhänge, in denen redistributive Entscheidungen getroffen werden und den Bereich der strukturwirksamen Normensetzung für das ökonomische System.

Die im politischen System an Entscheidungsprozessen Beteiligten lassen sich als korporative Akteure definieren. Auf der Bundesebene agieren die Regierung und die Administration, d.h. Ministerien und ihre nachgeordneten Behörden, als jeweils eigene Entscheidungseinheiten, wobei personelle Verflechtungen in der Führungsspitze auftreten.^6) Der Bundestag kann aufgrund seiner verfassungsmäßigen Stellung als selbständiger Akteur interpretiert werden. Da das Parlament sich aber aus Parteien bzw. Fraktionen zusammensetzt, und seine Funktion hauptsächlich darin besteht, in anderen Handlungszusammenhängen getroffene Entscheidungen zu kodifizieren (v.Beyme 1984, S.374 ff.), erscheint es zulässig, das Parlament nicht als Entscheidungsinstanz zu betrachten. Praktisch nimmt es in der BRD überwiegend eine Notarfunktion wahr, eine eigenständige politische Funktion, abweichend von der Entscheidungsbildung der Mehrheitsfraktion(en) und den von ihnen getragenen Regierungsvorlagen, stellt die Ausnahme dar. Damit weicht die Verfassungswirklichkeit der Parteiendemokratie, in der die Parteispitzen der parlamentarischen Mehrheit über ein faktisches Entscheidungsmonopol, auch gegenüber ihren Fraktionen und der nicht mehr "neutralen" Administration verfügen, vom der Idee der klaren Trennung und Gewaltenteilung, von der das Grundgesetz ausgeht, ab.^

Nach unseren Vorüberlegungen darf der Staat nicht als monolithischer Block aufgefasst werden. Als "polyzentrische Vielheit von Akteuren" (v. Arnim, 1987, S.21) muß er analytisch in staatliche, also die verschiedenen staatlichen/gesetzlichen Institutionen, und in politische - nämlich Parteien, Verbände und andere Interessenorganisationen - aufgegliedert werden.

Aufgrund der verfassungsmäßigen und institutioneilen Ausprägung des westdeutschen politischen Systems müssen die Parteien, unter Berücksichtigung ihrer Parlamentsfraktionen als Subakteure, als wichtigste politische Akteure gelten. Sie besitzen nicht nur die entscheidende Rolle bei der Konstitution der Regierung und damit der zentralen staatlichen Entscheidungsinstanz, sie fungieren vor allem als wesentlicher Transmissionsriemen für die Interessen der ökonomischen Gruppen in das politische System. Sie stellen die Verbindungen zwischen den Wählern bzw. Wählergruppen als Regierte und den staatlichen Instanzen als Regierung her und nehmen damit gleichzeitig Partizipations-, Repräsentations- und Legitimationsfunktionen wahr.28)

Politische Entscheidungen fallen formal im Zusammenwirken von Regierung, Parlamentsparteien, d.h. Fraktionen, und Administration, wobei zu beachten ist, daß Entscheidungen nicht im Parlament, sondern vornehmlich auf der obersten Hierarchieebene der Minister, Fraktionsspitzen und Parteiführer fallen, bei Koalitionen unter Umständen auch außerhalb der formalrechtlich dafür vorgesehenen Gremien.

Interessengruppen und Verbände versuchen im politischen System durch lobbyistische Informationskontakte, Einflußnahme auf Parteien und staatliche Instanzen auszuüben. Zum Teil verfügen sie über Verflechtungen und Verbindungen mit ihnen, die von loser Kooperation, organisatorischen Verschränkungen, bis zu finanziellen Verbindungen oder personellen Überschneidungen reichen (v.Beyme 1984, S.290 ff.). Neben gleicher Zielsetzung aus historischen und politisch-weltanschaulichen Gründen spielen dafür Klientelismus und wahltaktische Erwägungen eine Rolle. Interessengruppen und Verbände verschaffen sich damit begünstigte Einflußkanäle (3.3.,3.4.)

Die Ausdifferenzierung des politischen Systems und des Staates in verschiedene Akteure und Handlungsfelder, auf denen diese unter wechselnden Konstellationen und Beteiligten miteinander teils konfliktär, teils kooperativ agieren, ermöglicht es, von einem integrierten korporativen Akteur "Staat", seinerseits geformt von anderen korporativen politischen Akteuren, auszugehen. Die "Bestandteile" dieses Akteurs "Staat", nämlich die staatlichen Instanzen "Regierung" und "Verwaltung", und die beteiligten politischen Ak-

teure - die Regierung bildenden Parteien bzw. Fraktionen - können dann mit je ihren Interessen, Zielsetzungen, Handlungsstrategien und Durchsetzungschancen getrennt erfasst werden. Der von den staatstheoretischen Ansätzen teilweise unterstellte Autonomiespielraum staatlicher Entscheidungen gegenüber den Einzelinteressen des ökonomischen Systems (3.2.1.) ergibt sich unter anderem aus der Eigenständigkeit dieser Teilakteure, z.B. der Parlamentsfraktion gegenüber der Bundespartei (v.Beyme 1984, S.377 ff.), der Regierung gegenüber den(r) Fraktion(en), oder der Administration gegenüber Regierung und Parlamentsfraktionen Trotz personeller Überschneidungen gehorchen die Teilakteure eigenen Funktionprinzipien.

Ein linearer "Durchgriff' mächtiger Akteure auf staatliches Handeln steht wegen dieser institutioneilen Verfaßtheit des politischen System vor erheblichen Schwierigkeiten. Das schließt nicht aus, daß bei Einzelfallkonstellationen solche ökonomischen Interessen erfolgreich zur Geltung gebracht und realisiert werden können bzw. für die Blockade anderer Interessen nutzbar sind, spricht aber gegen eine generell gesicherte Dominanz ökonomischer Einzelinteressen oder eines fiktiven ökonomischen Gesamtinteresses gegenüber den politischen bzw. staatlichen Akteuren. Andererseits ist eine Abkoppelung oder Isolierung der politischen Entscheidungen von den ökonomischen Bedingungen und Interessenlagen erst recht nicht zu erwarten, weil der Handlungsspielraum staatlicher Akteure eng an das Funktionieren des ökonomischen Systems und damit an das Handeln der ökonomischen Akteure gebunden ist, und weil Parteien und Verbände wesentlich ökonomische Gruppen repräsentieren und ökonomische Interessen verfolgen. Die Aufsplittung des Staates in parallel agierende Akteure - wobei Regierung und Parteiführungen machtpolitisch die wichtigste Funktion innehaben - und die Definition der Parteien als politische bzw. quasistaatliche Akteure - wegen ihrer herausragenden institutioneilen Rolle und Bedeutung beim Zustandekommen der Regierung und des staatlichen Handelns - einerseits und quasi-Interessengruppe - wegen ihrer politischen Funktionen und ihren Verbindungen mit den privaten ökonomischen Akteuren - andererseits, erleichtert es, das Zusammenspiel der staatlichen/politischen und ökonomischen Akteure zu erfassen.

Durchsetzungschancen besitzen nach unseren Überlegungen nur die Akteure, die aufgrund ihrer strukturellen und aktuellen Machtposition, das heißt aufgrund ihrer Beziehungen und Verflechtungen mit den politischen Akteuren sowie aufgrund ihrer Position im ökonomischen System, staatlichen Instanzen oder Parteien Sanktionen und Vermeidungsalternativen signalisieren können. Das gibt Gruppen wie den Unternehmen, die bereits im ökonomischen System aus institutionellen Gründen über strukturelle Vorteile

und Machtressourcen verfügen, tendenzielle Machtvorsprünge gegenüber den Arbeitnehmerakteuren und nichtökonomischen Akteuren, und erklärt partiell deren Schwäche im politischen System. Verbraucherorganisationen, Vereinigungen von Transferbeziehern oder nichtökonomische Interessengruppen verfügen in der Regel über keine ausgeprägten politischen Einflußkanäle. Darunter sind die Handlungszusammenhänge zu verstehen, in denen die privaten Akteure dem politischen System mit Erfolgsaussichten Ziele und Sanktionen mitteilen können, um politische Entscheidungen und Aktivitäten in die von ihnen gewünschte Richtung zu drängen.^)

Auf einer allgemeinen Ebene bzw. in Westdeutschland der Bundesebene handelt es sich um folgende Kanäle politischen Drucks:

- direkte Vertretung von Verbandsfunktionären oder Vertretern von Interessengruppen im Parlament und seinen Ausschüssen (Simon 1976,S.129 ff.)

- klassischer Lobbyismus, d.h. Nutzung von persönlichen Kontakten zu Parteien, Fraktionen, Angehörigen von Regierung und Administration

- institutionalisierte Formen des Informationsaustauschs und der Beratung über Beiräte, Hearings, Ausschüsse und andere Gremien, häufig korporativer Zusammensetzung, zum Teil geregelt in § 23 der Gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien und in der Geschäftsordnung des Parlaments (v.Alemann/Heinze 1982, S.26, Süllow 1982, S.53 ff.)

- personelle Verflechtungen zwischen den Spitzen der korporativen privaten Akteure und Regierung, Parteien oder Administration (Koubek 1972, wenn Verbandsführer als Minister oder Staatssekretär Regierungsaufgaben bzw. leitende Parteiämter übernehmen)

- Pressionen auf einzelne Politiker oder deren lokale Parteiorganisation durch Verbände und Interessenorganisationen mit Hilfe ihrer örtlichen oder regionalen Wählerstimmenpotentiale oder aufgrund ihrer Position in unteren Parteigliederungen - vor allem ein Hochburgphänomen, weil Pressionen dort am wirksamsten eingesetzt werden können

- Organisation von Massenprotesten, Demonstrationen oder anderen meist auf Medienwirksamkeit zielende Aktionen, durch die interessierten Akteure selbst, ad-hoc In-

itiativen oder Bündnisformen, letztere zur Verstärkung oder Camouflage, um die dahinterstehenden partikulären Ziele und Akteure zu verschleiern, zur Beeinflussung der Wähler und der öffentlichen Meinung und Erzeugung von Legitimationszwängen

- Informationspolitik gegenüber den verschiedenen Teilen des Mediensystems, unter Nutzung aller oben skizzierten Ressourcen der Einflußnahme, von der Pressekonferenz bis zur Ausübung von Anzeigenboykott

Neben den aufgelisteten Wegen der Ausübung von Macht und Einfluß im politischen System ergeben sich weitere Möglichkeiten der Einflußnahme und Machtpotentialnutzung, die, weil verdeckt, weniger leicht erfaßbar sind. Vor allem bieten sich den Gruppen Möglichkeiten zur Einflußnahme auf parteiinterne Entscheidungsprozesse, die wegen ihrer Zielidentitäten oder Verbindungen über enge Beziehungen mit den die Regierung tragenden Parteien und Fraktionen verfügen, oder die von Regierung/Parteien als potentielle Unterstützergruppen und Verbündete angesehen werden. Auch das begünstigt die Akteure, die nach ihrer strukturellen Positionen und aufgrund ihrer ökonomischen Ressourcen sich bereits außerhalb des politischen Systems als mächtige Akteure etabliert haben.

Der Logik von Machterwerb und Machtdurchsetzung folgend können die Parteien unter dem Aspekt der Interessenartikulation und -aggregation sich nur bedingt von einem Abbild der mächtigen Interessengruppen und Organisationen des ökonomischen Systems unterscheiden. Auch wenn die traditionellen Bindungen von sozialen Gruppen an bestimmte Parteien einem Erosionsprozeß unterliegen, sind die Parteien vor allem in ihren Funktionärskorps, aber auch noch in ihrer Wählerklientel, auf ihren historischen sozialen Kern verwiesen. Innerparteilich haben aber gut organisierte private Akteure, die über Machtressourcen verfügen, Vorteile. Damit liegt eine gewisse, aber sicher nicht homomorphe Abbildung und Duplikation der Machtstrukturen des ökonomischen Systems im Parteien- und Verbandssystem auf der Hand.-^)

Das Konzept der politischen Einflußkanäle läßt sich noch weiter präzisieren. Für die uns vorrangig interessierenden politischen Verteilungs- und Strukturentscheidungen lassen sich - neben der allgemeinen politischen Handlungsebene - politische Teilbereiche angeben, d.h. sektoral oder sachlich abgegrenzte Handlungszusammenhänge, in denen mit Beteiligung der betroffenen Akteure Entscheidungen für den betreffenden Gegenstandsbereich herbeigeführt werden.

Zu den Strukturen, die solche Arenen prägen, zählen:

- rechtliche Rahmenbedingungen und Normsetzungen in bezug auf sachliche Zuständigkeitsbereiche und Kompetenzen sowie Relevanz des Bereichs im sozialen System;

- beteiligte staatliche Instanzen und deren Interessen;

- weitere institutioneile Regelungen, z.B. beteiligte Ausschüsse, Beiräte und Verfahrensnormen;

- die sich aus dem Sachzusammenhang ergebende Interessenkonstellationen;

- die aktuelle politikfeldtypische Machtkonstellation.

Sektorale Politikfelder besitzen relativ stabile Machtkonstellationen. Kurzfristige und aktuelle Entscheidungen werden auf der Basis früherer politischer Konfliktlösungen gefällt, die Erwartungen und Strategien der beteiligten Akteure sind längst bekannt (Lowi 1964, S.135 ff.).3i) In unserem Problemzusammenhang sind Felder distributiver und redistributiver Entscheidungen, wegen ihrer einkommenspolitischen Bedeutung und ihrer potentiellen Inflationswirksamkeit interessant. Im Wesentlichen handelt es sich um:

- das Politikfeld der sozialpolitischen Entscheidungen und der Festlegung der Höhe und Struktur der Sozialtransfers;

- den Entscheidungszusammenhang über Krankenversicherungsleistungen, Ärztehonorare und Arzneimittel;

- den Bereich der Agrarpolitik und landwirtschaftlichen Einkommens- bzw. Preisfestlegung, der sich wegen seiner internationalen Entscheidungskomponente von den anderen strukturell wesentlich unterscheidet;

- die Handlungsfelder, in denen die Festlegung der Einkommen des öffentlichen Sektors erfolgt, also Tarifverhandlungen für den öffentlichen Dienst und Beamtenbesoldung

Diese Politikfelder sind unter dem Aspekt verfestigter Konstellationen von Einfluß und Macht im Abschnitt 3.4.3. näher zu untersuchen. Weitere wären in einer detaillierteren Analyse zu untersuchen, z.B. industriepolitische (IMSF 1986, S.176 ff.), Verkehrs- und energiepolitische oder das verteilungspolitisch ebenfalls interessante Feld Wohnungsbau/Mieten.

Durch die analytische Auflösung und Differenzierung des politischen Systems in die skizzierten Einzelakteure, typische Interessenkonstellationen und Machtstrukturen in Teilfeldern kann der Gegensatz zwischen den teilautonomen Entscheidungsspielräumen der politischen Akteure und den im Parteien- und Verbandssystem virulenten und zur Geltung kommenden ökonomischen Interessen nicht aufgelöst werden. Er existiert als fortwährendes Spannungsverhältnis weiter, das Konflikt erzeugt und Kompromißentscheidungen erfordert, wobei trotz der stabilen Konstellation in Teilbereichen variierende Machtsituationen und Koalitionen zu erwarten sind.

Die gruppenbezogenen Interessen und Ziele der privaten Akteure, die in vieler Hinsicht ökonomisch bedingt sind, müssen im politischen System repräsentiert werden, wenn es der Aufgabe der Interessenartikulation und Kompromißfindung zugunsten eines zumindest formal gültigen Gesamtinteresses genügen soll. Eine institutionell angelegte Sicherung von Entscheidungsspielräumen politischen und staatlichen Handelns ist deswegen prinzipiell zweckmäßig. Eine verzerrte Repräsentativität, das heißt eine privilegierte Durchsetzung der Interessen mächtiger ökonomischer Akteure wird damit nicht ausgeschlossen oder verhindert. Zur Feststellung solcher Vorteile ist aber eine genauere und intensivere Untersuchung der Machtkonstellation auf den einzelnen Handlungsfeldem erforderlich, wie sie im Abschnitt 3.4. angegangen wird. Über die Analyse der strukturellen Ebene hinaus sind Einzelfallstudien erforderlich, die genaue Situationsbeschreibungen, Prozeßverläufe und Resultate wiedergeben.

Die Analyse der strukturellen Bedingungen des ökonomischen und vor allem des politischen Systems (Abschnitt 3.3.2.) kann deswegen nur von der reduzierten Zielsetzung ausgehen, die dort auffindbaren generellen institutioneilen Machtstrukturen zu skizzieren, um so allgemeine positioneile Vorteile der einzelnen Akteure transparenter zu machen, und aktuelle Machtverteilungen innerhalb des strukturellen Handlungsrahmens kenntlich zu machen und zu relativieren.

Auf diese Weise sollen die verteilungsbezogenen Durchsetzungspotentiale der ökonomischen Akteure gegenüber den staatlichen und politischen Akteuren beschrieben werden.

Es ist zu erwarten, daß dabei die interne Struktur der Parteien, speziell der jeweiligen Regierungsparteien, eine zentrale Rolle spielt, weil gewisse - scheinbar funktionale - Zwänge bzw. Sachzwänge des ökonomischen Systems sich nicht nur über eine Finanzressourcen und konjunkturbedingte Abhängigkeit der staatlichen Akteure vom ökonomischen Prozeß manifestieren, sondern auch über inhaltliche Verflechtungen und politische Verbindungen der Parteien mit den mächtigen ökonomischen Akteuren. Gerade die interne Einflußnahme, die sich in der Regel öffentlicher Wahrnehmung entzieht (Bachrach/Baratz 1962), erlaubt den ökonomischen Akteuren zum Teil, ihre partikulären Interessen als System- bzw. Gesamtinteressen auszugeben, womit sie leichter legitimiert und durchgesetzt werden können.

3.23. Die Zentralbank als Akteur im Verteilungs- und Inflationsprozeß

Die Deutsche Bundesbank, als "Bank der Banken" zuständig für die Versorgung des Bankensystems mit dem für den marktökonomischen Prozeß unerläßlichen Transaktionsmittel "Geld", verfügt mit ihren geld-, kredit-, zins- und außenwirtschaftspolitischen Instrumenten über eine differenzierte Palette von Möglichkeiten, durch Ausmaß, Zeitpunkt und Kosten der Bereitstellung von Zentralbankgeld - zur Abdeckung der transaktionsbedingt notwendigen Liquiditätsbedarfe - den ökonomischen Prozeß zu beeinflussen. Außer einem möglichen Zustrom von Zentralbankgeld über die in der Bundesrepublik - wegen der Stabilisierungsinterventionen im EWS oder zur Dollarstützung - im allgemeinen offenen außenwirtschaftlichen "Flanke", die nur bei völlig frei schwankenden Wechselkursen abdichtbar wäre, ist sie die einzige Quelle der Banken für deren im Zuge von Transaktionen und multipler Giralgeldschöpfung entstehenden Bedarf an Zentralbankgeld, mit dem sie Bargeldabflüsse und Mindestreservehaltung abdecken können.

In Rahmen der außenwirtschaftlichen und institutionellen Grenzen für eine präzise Steuerung der Geldmengenentwicklung besitzt die Bundesbank quantitative und kostenmäßige Restriktionsmöglichkeiten zur Eindämmung für eine aus ihrer Sicht unerwünschte monetäre Expansion. Daraus erklärt sich ihre bedeutsame Rolle für den Verteilungs- und Inflationsprozeß: ohne steigende Liquiditätsversorgung kann ein anhaltender inflatorischer Prozeß nicht entstehen (Koblitz 1978, S.57), denn Preis-, Umsatz- und Lohnsteigerungen blähen das nominale inländische Transaktionsvolumen auf und müssen monetär finanziert werden.

Die zentrale Funktion der Bundesbank, so ist es im Bundesbankgesetz festgeschrieben, besteht in der Geldversorgung des wirtschaftlichen Prozesses unter Vermeidung inflationärer Entwicklungen, also im Erhalt der inneren und der Gewährleistung der äußeren Währungsstabilität.

Wegen ihrer besonderen Bedeutung als wirtschaftspolitische Instanz und des Einflusses der Geldpolitik auf den Verteilungsprozeß, ist die Deutsche Bundesbank als wirtschaftspolitischer Akteur im Hinblick auf Handlungsmöglichkeiten und deren ökonomische Effekte gesondert zu analysieren (Arndt 1973, S. 15).

Im Gegensatz zu den meisten anderen Zentralbanken marktkapitalistischer Volkswirtschaften - mit Ausnahme des Federal Reserve Systems der USA - stellt die westdeutsche Zentralbank ein von Weisungen der Regierung unabhängiges Staatsorgan dar, was sie im Verfassungsstaates des Grundgesetzes auf derselben Autonomiestufe wie das Bundesverfassungsgericht ansiedelt. Gemäß ihrem gesetzlichen Auftrag handelt die Bundesbank in bezug auf die operationeile Festlegung und praktische Realisierung der ihr vorgegebenen Ziele Währungssicherung und Unterstützung der Wirtschaftspolitik der Regierung juristisch autonom bzw. politisch weisungsungebunden.Der Status der Bank ist primär von den Erfahrungen der Hyperinflation in der Weimarer Republik und der indirekten Kreditfinanzierung der nationalsozialistischen Bau- und Aufrüstungsprogramme durch die Reichsbank getragen, um den Einfluß der Regierung und der politischen Akteure auf Geldschöpfung und eine mögliche kreditäre inflationäre Budgetfinanzierung zu minimieren. Dem dient auch der gesetzlich verankerte Kreditplafond für Bund und Länder.

Wird der Idee von einer neutralen ökonomischen Rolle der Bank im wirtschaftlichen Prozeß, wie sie einem liberalistischen Konzept entspricht, gefolgt, dann erscheint es konsequent, die Ausführung der Zentralbankfunktionen einem eher "technischen" Gremium von Experten zu übertragen, anstatt Wirtschaftspolitikern mit auch allgemeinpolitischen Zielsetzungen.

Die Autonomie der Bundesbank manifestiert sich darin, daß die Konkretisierung der geldpolitischen Ziele - öffentlich sichtbar in der Benennung eines Geldmengenziels - und der Einsatz von geld- und kredit- bzw. währungspolitischen Steuerungsinstrumenten vom Zentralbankrat als oberstem Entscheidungsgremium der Bundesbank beschlossen werden. Das gilt auch für das Ausmaß, in dem die Zentralbank die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Bundesregierung unterstützt. Die Regierung verfügt zwar über ein Informations- und Anhörungsrecht im Zentralbankrat, kann aber, trotz eines aufschiebenden Vetorechts, dessen Entscheidungen formal weder einschränken noch verhindern. Insofern ist die Politik der Zentralbank einer parlamentarischen oder politischen Kontrolle durch die Regierung nicht unmittelbar unterworfen, die Bundesbank stellt damit eine geldpolitische Nebenregierung dar, die wegen der fehlenden Legitimations- und Erfolgskontrolle gegenüber den anderen staatlichen und politischen Akteuren größere Autonomie- und Machtpotentiale besitzt (Mattfeldt 1985, S.59 f.). Einem formellen Rechtfertigungs- und Begründungszwang ihrer Politik unterliegt die Bundesbank nicht.

Bedeutung und Macht der Bundesbank im ökonomischen Prozeß foigen aus ihrer gesetzlichen Kompetenz zum Einsatz verschiedener geld- und außenwirtschaftspolitischer Instrumente und der dadurch gegebenen Möglichkeit, die Veränderungen der Geldmenge in - unter bestimmten Voraussetzungen - relativ hohem Ausmaß zu steuern.^ Wenn nicht außenwirtschaftliche Störungen eine Notwendigkeit zu Devisenmarktinterventionen mit Geldmengeneffekten auslösen, wird von der Politik der Bundesbank nicht nur die Zinsentwicklung auf Geld- und Kapitalmärkten vorgezeichnet, mit Wirkungen auf Kapitalkosten und Investitionsverhalten der Unternehmen, sondern mit dem zur Verfügung gestellten Zentralbankgeld wird - über den Kredit- und Geldschöpfungsmultiplikator des Geschäftsbankensystems und die institutioneilen Zahlungsgewohnheiten der übrigen ökonomischen Akteure - indirekt eine Obergrenze für die nominale Expansion der Transaktionsvolumina und des Sozialproduktes festgelegt. Das heißt, daß bei gegebenem realen Wachstum - im Rahmen von Verhaltens- und institutioneil bedingten Veränderungen der Geldumlaufsgeschwindigkeit - praktisch Obergrenzen für makroökonomische Preissteigerungsprozesse definiert werden (Ehrlich 1975, S.397 ff.), die zwar nicht kurzfristig, aber mittelfristig als wirksam anzusehen sind.^) Mit der Begrenzung der Durchsetzungschancen von Preiserhöhungsversuchen durch Limitierung monetärer Liquidität im finanziellen System, ergeben sich Konsequenzen für das Verteilungsverhalten der ökonomischen Akteure.^)

Auf diese Wirkungszusammenhänge stellt die seit 1973 von der Bundesbank praktizierte, als potential- oder zentralbankgeldmengenorientiert bezeichnete Geldpolitik ab. Unter Aufgabe der Steuerung der freien Liquiditätsreserven der Banken versucht die Zentralbank seitdem, einer monetaristisch inspirierten Doktrin vom Transmissionsmechanismus monetärer Impulse auf realökonomische Entwicklungen folgend, die Bereitstellung des nur von ihr schaffbaren Zentralbankgeldes dem Wachstum des Produktionspotentials und der - wegen Basiseffekten und Erwartungen - für unvermeidbar gehaltenen Inflationsrate anzupassen. Kurz- und mittelfristig bewirkt die erfolgreiche Handhabung einer quantitativen Zentralbankgeldmengensteuerung auf den ökonomischen Handlungsfeldern eine Verkleinerung des Überwälzungsspielraums der Unternehmen und damit geringere Chancen für die Durchsetzung von Preiserhöhungen, in der Regel allerdings simultan begleitet von entsprechenden Mengenreaktionen der betroffenen Unternehmen. Dies gilt speziell für den konzentrierten Oligopolsektor, der auch bei restriktiver Geldpolitik aufgrund besserer Finanzierungs- und Ausweichmöglichkeiten eher Preiserhöhungen durchsetzen kann als der nichtkonzentrierte Sektor. Weil es dadurch zur Verlagerung von Liquidität in diese Sektoren kommen kann, wird die Brems-

Wirkung im nichtkonzentrierten Sektor zusätzlich zu der dort ohne solche Struktureffekte effizienten Wirkung der Geldpolitik erhöht (Ehrlich 1975, S.402 ff.). Gesamtwirtschaftlich ergeben sich kontraproduktive Wirkungen, wenn wegen der Resistenz des konzentrierten Sektors die Restriktionspolitik übermäßig dosiert und lange durchgehalten werden muß, um Wirkung zu erzielen, und dann mit stagnativen Effekten zu rechnen ist. Die Unternehmen des konzentrierten Sektors können sich den Restriktionswirkungen leichter entziehen, weil sie auf stagnierende oder zurückgehende Nachfrage mit Produktionskürzungen reagieren.

Eine global angelegte restriktive Geldpolitik führt bei Sektoren unterschiedlicher Preissetzungsmacht zu strukturellen Effekten. Sie begünstigt international tätige Unternehmen mit Preissetzungsmacht, hohem Selbstfinanzierungsgrad und Verflechtungen mit dem Bankensektor, und verschärft durch ihre Wirkungseffizienz im nichtkonzentrierten Sektor die Disparität zwischen den Sektoren (**4.3**.).-^)

Die den Preiseffekten der Geldmengenpolitik - bedingt durch die Wirkungsverzögerung - vorausgehende Mengenreaktion im vermachteten Sektor hat gravierende Auswirkungen auf die Arbeitsmärkte. Zurückgehende Mengenkonjunktur und sinkende Kapazitätsauslastung führen zu sinkenden Neueinstellungen oder steigenden Entlassungen. Mit der Arbeitsmarktlage verschlechtert sich relative Macht der Arbeitnehmerakteure, zunächst sektoral und bei anhaltender Entwicklung auch makroökonomisch. Für die Gewerkschaften bedeutet diese Schwächung eine Verkleinerung ihrer Chancen zur Zielrealisierung.

In den verteilungspolitischen Konsequenzen der Geldpolitik besteht das zentrale Machtpotential der Bundesbank gegenüber den privaten ökonomischen Akteuren, das zwar primär bei den Unternehmen greift, aber sekundär die Arbeitnehmer stärker betrifft, zumindest in den konzentrierten Sektoren. Die Rolle der Bundesbank im Verteilungsprozeß zwingt die ökonomischen Akteure, Politik und Verhalten der Bank in ihre Einkommenskalküle einzubeziehen. Zwar begreift die Bank ihre verteilungspolitische Rolle als neutral, jedoch ist in der Adaption quantitätstheoretischer Ideen in der Praxis der Geldpolitik eine Tendenz zu einer kostenniveauneutralen verteilungspolitischen Leitlinie angelegt, wie sie auch der Sachverständigenrat propagiert, also eine status-quo Verteilungsposition, die den Arbeitgebern entgegenkommt.

Einschränkungen der geldpolitischen Steuerungskapazität der Bundesbank resultieren aus außenwirtschaftlichen Einflüssen, neuen Finanzierungsinstrumenten und Verhal-

tensweisen sowie den Ausweichmöglichkeiten der multinational tätigen Unternehmen, was eine vollständige Kontrolle der Geldmengenentwicklung verhindert (Moore 1982, S. 139 ff.). Bei freiem Kapitalmarkt und temporären Zwang zu Deviseninterventionen im EWS, allgemeiner aus der Notwendigkeit, die internationale Liquiditäts-, Zins- und Wechselkursentwicklung zu berücksichtigen, wird eine kurzfristige Kompensation von außenwirtschaftlich bedingten Geldmengenveränderungen unwahrscheinlich (Bofinger 1985). Die zunehmende Internationalisierung der Kapitalmärkte und die anschwellenden Transaktionsvolumina auf den Euromärkten, das Halten von DM-Beständen im Ausland bzw. von Devisenbeständen bei deutschen Banken haben zusammen mit geänderten Finanzierungsweisen der Unternehmen - die sich zum Teil direkt, ohne Umweg über das deutsche Bankensystem auf den Euromärkten finanzieren - die Kontrolle der Bundesbank über die Geldmengenentwicklung verringert. Die international tätigen Unternehmen sind in geringerem Ausmaß abhängig von inländischer Liquiditätszufuhr, weil sie Kassenhaltung in mehreren Währungen betreiben, Devisenkredite aufnehmen, selbst als Wertpapieremittenten an den Euromärkten auftreten oder sich dort durch den Tausch von Forderungen, mit Swapkrediten und Kassageschäften DM außerhalb der westdeutschen Geld- und Kapitalmärkte direkt beschaffen können (Levich 1986, Füllenkemper/Rehn 1985).^) Kurzfristige Änderungen in der Liquiditätspolitik der Unternehmen schränken die Effekte der Bundesbankpolitik weiter ein. Das tatsächliche Verhalten der Geldnachfrager ist nicht eindeutig vorhersehbar, es treten kurz- und mittelfristig Probleme der zielorientierten Steuerbarkeit der Geldmenge auf (4.3.). Weil die offene außenwirtschaftliche Flanke sich nicht gänzlich abdichten läßt, kann eine restriktive Geldmengenpolitik von den Unternehmen, vor allem aus dem konzentrierten Sektor, unterlaufen werden (Koblitz 1978, S.58).

Neben diesen zum Teil technisch-instrumentellen Schwierigkeiten können Handlungsbeschränkungen für die Bundesbankpolitik durch politische Zielkonflikte mit den staatlichen oder privaten Akteuren entstehen (Puchta 1981, S.239 ff.):

- bei Regierung und Regierungsparteien, wenn Meinungsverschiedenheiten in bezug auf die konkrete Ausgestaltung der gesetzlich normierten Verpflichtung der Zentralbank zur Unterstützung der staatlichen Wirtschaftspolitik auftreten bzw. Meinungsverschiedenheiten über die - komplementären oder konkurrierenden - Zielbeziehung der jeweiligen Geldpolitik mit dieser Wirtschaftspolitik;

- bei den privaten, wenn die sektoralen Preis- und Lohnerhöhungspläne mit den makroökonomischen Vorgaben der Bundesbank rechnerisch kollidieren, bei einem bestimm-

ten Ausmaß von Preissteigerungen und Lohnsteigerungen Überwälzungsprobleme auftreten und deshalb den Arbeitnehmer- bzw. Gewerkschaftsplänen zu Lohnerhöhungen zusätzliche - durch den geldpolitischen Druck verstärkte - Widerstände entgegengesetzt werden, was den Konflikt zwischen Unternehmen und Gewerkschaften verschärft. Hier stößt die Autonomie der Geldpolitik der Bundesbank an das gleichermaßen autonome Verhalten der privaten Akteure (Arndt 1973, S.25). Sektorales Preis- oder Lohnverhalten kann von der Bank nicht direkt beeinflußt werden, weil ihre Sanktionsmöglichkeiten in Form von begrenzten Überwälzungschancen verzögert und global wirken, also alle Sektoren treffen, und die auch noch unterschiedlich.

- gegenüber ausländischen Akteuren, wenn diese restriktive geldpolitische Signale aus Gründen der Zinsarbitrage oder der Devisenspekulation zum Anlaß verstärkter Geld- und Kapitaltransaktionen nehmen. Bei Transaktionen sehr hoher Reaktionsgeschwindigkeit, die monatlich zwanzig Milliarden DM und mehr erreichen können, kann die Zentralbank gegen massive Markttrends - das heißt das Verhalten der Banken und Unternehmen - wegen ihrer Verpflichtungen im europäischen Währungssystem wenig ausrichten, wobei sich das Problem verschärft, sofern Wechselkurse zu anderen Währungen, z.B. zu Dollar oder englischem Pfund, zusätzlich stabilisiert werden sollen (Bofinger 1985). Die Gestaltung der außenwirtschaflichen Beziehungen und Verpflichtungen in internationalen Währungsvereinbarungen bedeuten weitere Effizienzverluste für die Geldpolitik und erschweren eine nationale Restriktionspolitik.

Eine politische Grenze der Handlungsautonomie resultiert aus möglichen Zielkonflikten zwischen Geld- und Währungspolitik und staatlicher Wirtschaftspolitik, was im Konfliktfall zu Abstimmungsprozeduren und Kompromissen mit der Regierung zwingt (Puchta 1981, S.247 ff.).

Als Beispiel dafür kann die Frage gelten, ob die Bundesbank auf das Stabilitätsgesetz festgelegt ist, weil sich Zielantinomien mit dem Preisstabilisierungsziel der Zentralbank ergeben können (Poullain 1973, S.42 ff.). Obwohl die Bundesbank auch in solchen Fällen als weisungsunabhängig gelten muß, können die politischen Akteure ihre Einflußwege nutzen, selbst wenn eine direkte Machtausübung nicht in Frage kommt. Solche Einflußkanäle ergeben sich aus der Zusammensetzung der Bank als korporativer politischer Akteur und ihren spezifischen institutioneilen Eigeninteressen an Autonomiesicherung, geldpolitischem Erfolg und Erhalt des eigenen Prestiges als wirtschaftspolitische Instanz.

Einflußpotentiale entstehen dadurch, daß die Bundesbank in ihrem Steuerungsgremium "Zentralbankrat" ein politisches Gebilde ist. Die Mitglieder des Bundesbankdirektoriums und die Leiter der Landeszentralbanken werden von Bundes- bzw. den Landesregierungen eingesetzt, so daß über personelle Affinitäten und mögliche Parteizugehörigkeiten ein Einfluß von Regierungen und Parteien existiert. Indirekt ist auch über Sachargumentationen aus dem wirtschaftswissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Diskussionszusammenhang - zum Beispiel qua Sachverständigenrat oder Wissenschaftssektor - eine Einflußnahme denkbar, ebenso durch politische Argumente der privaten Akteure, zum Beispiel wenn ökonomische Konsequenzen einer zu restriktiven Geldpolitik kritisiert und Änderungen politisch eingefordert werden. Die Wirksamkeit einer solchen Einflußnahme ergibt sich aus dem institutioneilen Eigeninteresse der Bank. Zwar muß ihr daran gelegen sein, ihre Autonomie zu wahren, andererseits darf sie sich nicht so sehr externer Kritik aussetzen, daß ihre Rolle als formal neutrale Instanz in Frage gestellt wird und es zu Versuchen der Autonomiebegrenzung kommt. Insofern existiert auch die Zentralbankpolitik nicht außerhalb des vorherrschenden soziopolitischen Kräftefeldes (Hirsch 1978; S.275).

Empirische Untersuchungen zeigen, daß die Verfolgung des Stabilitätsziels und eine restriktive Geldmengenpolitik in der Regel für die Bundesbank von Vorrang war (Frey/Schneider 1981). Begründet werden kann dies nicht allein mit der Befolgung des gesetzlichen Auftrags, sondern eben mit der Ausrichtung auf ein politisches Umfeld, in dem konservative Doktrinen der Geld-, Finanz- und Verteilungspolitik dominierten. Nicht ohne Einfluß dürften Meinungstrends im Geschäftsbankensystems bleiben, zu dem die Bundesbank funktional und personell enge Beziehungen besitzt und aus dem sich ihr Personal zum Teil rekrutiert. Daß Großbanken dominierenden Einfluß im konzentrierten Sektor ausüben (3.4.), den eine restriktive geldpolitische Ausrichtung tendenziell bevorteilt, stellt dann nur noch einen Nebeneffekt dar.

In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, das Wirksamkeit und Wirkungsgeschwindigkeit der Bundesbankpolitik entscheidend von der mengen- und zinspolitischen Reagibilität des Geschäftsbankensystems determiniert werden. Administrative Preissetzung bei Zinsen und Kreditkonditionen auf den zum konzentrierten Sektor zu rechnenden Kreditmärkten und die ökonomischen Verflechtungen mit den Konzernen im K-sektor sind nicht für die nicht-neutralen Effekte der Geldpolitik mitverantwortlich, sie reduzieren insgesamt deren Effizienz (4.3.).

Ungeachtet der Bevorzugung einer Politik knappen Geldes zeigt sich, daß die Autonomie der Bank gegenüber der Regierung Grenzen besitzt. Bei Zielkonflikten zwischen Unterstützung der Wirtschaftspolitik der Regierung und der eigenen Geldmengenpolitik ist die Bundesbank, wenn auch mit Verzögerung, bislang der Wirtschaftspolitik der jeweiligen Bundesregierung gefolgt. Insbesondere hat sie die expansionistische Haushaltspolitik in den frühen 70er Jahren unterstützt (Pommerehne/Lafon 1981, S.150). Bei Fehlen von Zielkonflikten hat die Bundesbank eine restriktive Politik praktiziert.^)

Die Sicherung der eigenen Unabhängigkeit kann als wichtigstes Nebenziel der Bundesbankpolitik unterstellt werden, was die angedeuteten Einflußmöglichkeiten plausibilisiert. Das belegen u.a. die Abwehrversuche des Bundesbankdirektoriums gegen die Einrichtung einer europäischen Zentralbank, die mit Autonomieeinbußen für die Bundesbank verbunden wäre.^0) Es ist insofern zu erwarten, daß für den Autonomieerhalt Kompromisse unter Abgehen von der eigenen Prioritätsskala eingegangen werden, vor allem gegenüber den Regierungsakteuren. Denkbar ist das auch bei einer mit entsprechendem Nachdruck vorgetragenen Kritik privater Akteure, die über Machtpotentiale gegenüber der Regierung verfügen.

Die in der zweiten Hälfte der 70er und der ersten Hälfte der 80er durchgehaltene Restriktionspolitik belegt jedoch, daß die Kritik an dieser Politik, die überwiegend aus dem Arbeitnehmerlager kam, sie nicht verhindern konnte.^)

Wie weit die Bundesbank also eine Restriktionspolitik gegenüber den widerstreitenden Interessen der mächtigen privaten Verteilungsakteure durchsetzen kann bzw. wie weit sich die privaten Akteure einer scharfen Restriktionspolitik widersetzen können, ist noch näher zu analysieren (4.3.).
Das betrifft die Frage der Ausweichmöglichkeiten mit Konsequenzen für die Einkommens- und Preisentwicklung (4.4.), sowie das Durchschlagen restriktiver Geldpolitik und der durch sie erzwungenen Rezessionen auf die Machtkonstellation der Arbeitsmärkte, womit die Frage der Interessenneutralität bzw. Parteilichkeit der Bundesbankpolitik im Verteilungsprozeß thematisiert wird. Angesichts der faktischen Geldpolitik in den 70er und 80er Jahren ist ein institutionell und strukturell bedingter bias der Bundesbankpolitik zu Ungunsten der Arbeitnehmerakteure nicht auszuschließen, solange die rezessiven Wirkungen geldpolitischer Kontraktion wegen ihrer Arbeitsmarktfolgen vor allem die Verteilungsposition der Gewerkschaften schwächen.

3.2.4. Andere staatliche Akteure

Die verschiedenen Entscheidungsebenen des Rechtssystems sowie das Bundeskartellamt mit den Landeskartellämtern gehören - neben den bereits behandelten - als weitere staatliche Instanzen zum Betrachtungs-Zusammenhang der Verteilungsinflation, weil Rechtssprechung auf Handlungsoptionen und Kräfteverhältnisse ein wir kt.^)

Die Bedeutung der Justiz als Akteur ergibt sich aus ihrer potentiellen Wirkung für die strukturellen Bedingungen des ökonomischen und politischen Systems: staatliches Verwaltungshandeln und legislative bzw. verwaltungsmäßige Normsetzung unterliegen der justiziellen Überprüfbarkeit auf Rechtmäßigkeit. Im Zivil- und Wirtschaftsrecht entspricht dem die Möglichkeit, soziales Handeln rechtlicher Überprüfung zu unterziehen.

In beiden Bereichen wird von rechtlichen Prüfungen und ihren Konsequenzen in vielfacher Hinsicht Verteilungshandeln betroffen, z.B. im Wettbewerbsrecht, im Tarifrecht, oder im Arbeitskampfrecht. Strukturelle Veränderungen können sich durch die Befugnisse der Kartellämter zur Fusionskontrolle und zur Preismißbrauchsaufsicht ergeben.

Subventionen und direkte Einkommenstransfers, wegen der Vielzahl an rechtlichen Regelungen und ihrer unmittelbaren Einkommenswirkungen der Gefahr von Mißbräuchen besonders ausgesetzt, sind ein anderes Feld verteilungsrelevanter Rechtsfindung. Höchstrichterliche Entscheidungen können hier weitreichende Wirkungen entfalten; für ganze Gruppen - etwa durch Urteile zum Sozialrecht oder zum Bezug von Arbeitslosengeld - oder bei interpersonellen Umverteilungen, z.B. durch die Rechtssprechung zum Rentenanspruch von Ehefrauen und zum Einkommensanspruch geschiedener Frauen.

Das Arbeitskampfrecht muß als Sonderfall gelten, weil es wegen der grundgesetzlichen Koalitionsfreiheit zwar direkter staatlicher Normsetzung entzogen wird, aber durch richterrechtliche Normsetzung weitgehend verrechtlicht ist (Bobke/Zachert 1986).
Im Rechtssystem hervorgehoben ist das Bundesverfassungsgericht als oberste Normenkontrollinstanz. Verfassungsgerichtsurteile prägen den strukturellen Rahmen für staatliches und politisch-ökonomisches Handeln mit, und haben weitreichende Folgen, wie das Mitbestimmungsurteil von 1979 gezeigt hat.^)

Juristische Entscheidungen normieren legale und illegale Handlungsoptionen. Auswirkungen hat das speziell im Tarifsystem, z.B. was die Legalität von Streiks und Aussper-

rungen betrifft. Manövrierfähigkeit und Chancen des Androhens und Einsetzens von Sanktionsmaßnahmen können so tangiert werden.

Über solche prinzipiellen Einflußmöglichkeiten hinausgehende detaillierte Aussagen über den Einfluß der Justiz auf den Verteilungsprozeß bzw. die Position der einzelnen Akteure stehen vor großen empirischen Schwierigkeiten. Grundsatzurteile der obersten Bundesgerichte und verfassungsgerichtliche Entscheidungen geben zwar Vorgaben für die Vielzahl richterlicher Entscheidungen in Einzelfällen, von Ausnahmen im Steuer- und Sozialrecht oder im Tarifrecht abgesehen, bleibt eine quantitative Ermittlung der ökonomischen Einkommensfolgen praktisch unmöglich. An die Stelle einer genaueren Erfassung der Konsequenzen der Rechtssprechung können nur Abschätzungen treten.[44])

Obwohl die richterliche Gewalt - ähnlich wie Bundesbank - de jure eine personelle und sachliche Unabhängigkeit von den staatlichen Akteuren besitzt (Art.92 und 97 GG), wird sie hier als staatlicher Akteur verstanden. Dies nicht nur, weil die Justiz für die Auslegung der staatlich normierten Regeln eingerichtet ist, sondern weil über Personalauswahl bei der Besetzung von Richterstellen und bei der Richterwahl, z.B. zum BVerfG, ein Einfluß der staatlichen Akteure, d.h. der Regierungen, indirekt auch der Bundestagsparteien, besteht. Eine schwächere Form der Beeinflussung ergibt sich durch die öffentliche Meinung, denn auch die Rechtsfindung vollzieht sich nicht völlig abgeschottet von soziopolitischen Entwicklungen und Stimmungen sowie den dabei ablaufenden Meinungsbildungsprozessen.

Stärker als der Einfluß der Medien, über die solche Vorgänge transportiert werden, wirkt jedoch die institutionalisierte Rechtswissenschaft auf die Entscheidungspraxis der Gerichte ein, und zwar über das "Instrument" der herrschenden Meinung, das auf die Methoden und Gehalte von Rechtsinterpretation, Auslegungsregeln und den materiellen Inhalt der Auslegung und damit der Urteilsfindung einwirkt. Welche Macht der Justiz dabei zufällt, und welche Einwirkungsmöglichkeiten anderen Akteuren über die Rechtssprechung auf strukturverändernde Urteile gegeben sind, hängt von der gesetzlichen Regelungsdichte für den jeweiligen Bereich ab. Dort wo diese Dichte hoch ist, z.B. im Renten- oder Sozialrecht, bleibt das externe Einflußpotential kleiner als im gegenteiligen Fall des Tarif- und Arbeitskampfrechts, was u.a. erklärt, warum diesbezügliche Auseinandersetzungen von den Beteiligten auch mit Blick auf die Wiederspiegelung in Medien und öffentlicher Meinung geführt werden. Für den Fall des § 116 Arbeitsförderungsgesetz läßt sich das gut belegen (Mückenberger 1986, Müller/Striefler 1986).

Justizähnliche Funktionen, nur mit geringeren Entscheidungskompetenzen und auf einem kleinen, begrenztem Sektor, nämlich dem der vorbeugenden Fusionskontrolle und Preis- bzw. Marktmachtmißbrauchsaufsicht, üben das Bundeskartellamt und die Landeskarte llämter aus. Im Rahmen der ihnen im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) verliehenen Befugnisse prüfen sie bereits von sich aus, sofern begründeter Verdacht auf Mißbrauch von Marktmacht, z.B. in Form überhöhter Preissetzung oder Preisabsprachen, vorliegt, oder ob Unternehmenszusammenschlüsse zu Wettbewerbsbeschränkungen infolge zu großer Marktmachtkonzentrationen führen. Gegen den Mißbrauch von Marktmacht können Bußgelder von einer Million DM und mehr, bis zur dreifachen Höhe des Mehrerlöses verhängt werden (§§ 37, 38 GWB). Fusionen sind innerhalb gesetzlich festgelegter Größenordnungen anzeige- und genehmigungspflichtig und können untersagt werden. Bei der Ausübung ihrer Aufgaben unterstehen die Kartellämter zwar der Aufsicht der Wirtschaftsministerien, handeln aber im Rahmen ihrer Befugnisse selbständig und besitzen deshalb eine beträchtliche Autonomie, trotz der - in praxi selten angewandten - Möglichkeit, in Fällen von volkswirtschaftlicher Bedeutung Beschlüsse der Kartellämter durch ministeriellen Entscheid ("Ministererlaubnis") aufzuheben.
Die Kartellamtsentscheidungen unterliegen ihrerseits der Überprüfbarkeit durch die Rechtssprechung, womit die oben genannten externen Einwirkungsmöglichkeiten relevant werden, zumal es sich beim Wettbewerbs- und Kartellrecht um einen Bereich vergleichsweise niedriger gesetzlicher Regelungsdichte handelt (§§ 22 ff. GWB).

Die reale Möglichkeit der Kartellbehörden, Marktmachtzusammenballungen und ihre Auswirkungen einzudämmen, ist als begrenzt einzustufen. Sie in einem ständigen Wettlauf mit den sich rasch verändernden ökonomischen Strukturen, dem Gesetzesnovellen, wenn sie nicht von den Interessenorganisationen der Unternehmen (vgl. 34.) verhindert werden, nur mit beträchtlichen lags zu folgen vermögen. Die Unternehmen versuchen zudem, im allgemeinen mit Erfolg, rechtlich wirksam gewordene Untersagungen des Kartellamtes unter Zuhilfenahme juristisch legaler Umwegkonstruktionen oder durch ökonomische Beherrschung ohne Mehrheitsanteile zu unterlaufen oder zu umgehen. Aufgrund der - gegenüber den realiter ablaufenden ökonomischen Vorgängen - begrenzten Kompetenzen und der für die Kartellämter bestehenden schwierigen Beweisfrage konnten bisher Strukturveränderungen im Marktsystem in Richtung auf stärkere Konzentration und größere Unternehmenseinheiten nicht verhindert werden (Monopolkommission 1977 - 1986).

33. Strukturelle Bedingungen verteilungsorientierter Strategien

33.1. Handlungsfelder im ökonomischen System

Die Bedeutung der Handlungsfelder im ökonomischen System für die Verteilungs- und Inflationsanalyse ist evident. Dort wird über den größten Teil der primären Bruttoeinkommen entschieden und mit der Bestimmung der privaten Güter- und Dienstleistungspreise die Inflationsrate weitgehend festgelegt. Die Verfügung über ökonomische Ressourcen und die Möglichkeit, mit kollektiven Aktionen den ökonomischen Prozeß zu beeinflussen, stellen neben den institutionell festgelegten Machtstrukturen gleichzeitig die bedeutendsten Machtquellen für die privaten Akteure dar.

Wegen der Wertschöpfungsproduktion im ökonomischen System und der Bindung der staatlichen Finanzquellen an sie, und wegen der Effizienz ökonomischer Machtressourcen, ergeben sich Abhängigkeiten und Wechselbeziehungen zum politischen System und zu den dort handelnden staatlichen und politischen Akteuren. Weil Unternehmen und Gewerkschaften sich hier als Kooperanden und Kontrahenten gegenüberstehen, und weil die Primäreinkommen am heftigsten umstritten sind (Rothschild 1978), treten hier die heftigsten Konflikte auf. Für beide Gruppen finden hier die entscheidenden Auseinandersetzung statt.

Handlungsfelder sind das Marktsystem, wo über Preise und Mengen der Güter- und Dienstleistungsproduktion entschieden wird, sowie die Arbeitsmärkte und das Tarifvertragssystem, das Löhne und Gehälter, Arbeitsbedingungen und weitere qualitative Komponenten festlegt. Dabei können die Unternehmen über Arbeitsmengen und Arbeits- bzw. Produktionstechnik sowie über Preise, Mengen, Investitionen und Organisation allein entscheiden. Löhne und Gehälter brauchen arbeitsvertragliche Regelungen und erfordern einen Konsens zwischen Unternehmen und Arbeitnehmern bzw. ihren kollektiven Vertretungsorganen.

Anders als Preise haben kollektive Lohnvereinbarungen a priori nur für Gewerkschaftsmitglieder bzw. die von dem entsprechenden korporativen Akteur Vertretenen Geltung; in der Regel werden sie jedoch auf alle Beschäftigen des jeweiligen Sektors übertragen. Unter bestimmten Voraussetzungen können sie nach dem Tarifvertragsge-

setz vom Bundesminister für Arbeit und Sozialordnung für allgemeingültig erklärt werden.45)

Die strukturellen Bedingungen auf diesen beiden Handlungsfeldern werden in erster Linie bestimmt von:

- Gesetzen und Rechtsvorschriften, die das legale Handeln normieren, bzw. den richterrechtlichen Rechtssetzungen im Tarifsystem; 4**)

- der Zahl, Größe und den sich aus den strukturellen Bedingungen ergebenden Machtpotentialen der dort agierenden korporativen Akteure;

- ihren Beziehungen untereinander, gegenüber den Kontrahenten und Konkurrenten im Unternehmensbereich bzw. Tarifkonkurrenten um Lohnführerschaft im Gewerkschaftsbereich. Dabei ist die spezielle Ausgestaltung solcher Beziehungen in Form von Kollusion im Oligopolsektor, in barometrischer Preisführerschaft oder in Form von vertraglichen und stillschweigenden Abmachungen in bezug auf prozedurale Abläufe und Verfahrensweisen (Müller-Jentsch 1983, S. 123) von Interesse. In minderer Weise müssen traditionsbedingte oder gewohnheitsmäßig erworbene Verhaltensweisen und milieuabhängige Komponenten sozialen Rollenverhaltens als strukturelle Komponente einbezogen werden, was für Organisationsgrad und Unterstützung gewerkschaftlicher Aktivitäten durch Mitglieder und Sympathisanten eine Rolle spielen kann (Bonß 1980, S. 146).

Die Märkte des ökonomischen Systems werden strukturell von den gesetzlichen Vorschriften des Wirtschafts-, Wettbewerbs- und Unternehmensrechts geformt, soweit sie im Bereich des marktbezogenen Unternehmensverhaltens Geltung besitzen. Machtbegrenzung und Machtkontrolle gelingen dabei, wie in 3.2.4. erläutert, nur begrenzt.

Ein entscheidender Aspekt gesetzlich normierter Gestaltungsspielräume von Unternehmen liegt in der innerbetrieblichen Aufbau- und Ablaufsorganisation, den Produktions- und Arbeitsabläufen, sowie in Produktions- und Verfahrenstechnik und Automatisierung.47) Mit der Entscheidungsfreiheit über Art und Menge von Investitionen und produzierten Güter öffnet sich den Unternehmen ein Verhaltens-, Gestaltungs- und Reaktionsspielraum gegenüber den Verteilungsforderungen und durchgesetzten Verteilungskompromissen der Gewerkschaften.4^)

Die private Verfügungsmacht über den Produktionsprozeß, die Eigentümern bzw. Management die Entscheidungshoheit - im Rahmen der gesetzlichen Regelungen - einerseits über die Preisgestaltung, andererseits über die ökonomischen Ressourcen des Unternehmens überläßt, bildet die entscheidende Komponente struktureller Macht der Unternehmensakteure. Durch Preisfreiheit können die Unternehmen im Rahmen der Akzeptanz solcher Preise durch die anderen Marktbeteiligten eine wichtige Komponente ihres Einkommens selbst steuern. Die bei Großunternehmen beträchtlichen Finanzressourcen, die sich Ressourcen für andere Handlungsfelder ummünzen lassen, können für eine gezielte Strategie der Einkommenssicherung im ökonomischen oder politischen System genutzt werden.^)

Die Anhäufung finanzieller Ressourcen in Konzernen führt wegen der mit ihr erworbenen Steuerungspotentiale gegenüber den Marktgegnern und Konkurrenten Unternehmen zu beträchtlichen Machtballungen (Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1988, S.49 ff.). Die erreichte absolute Größenordnung - in den konzentrierten Sektoren stellen wenige Unternehmen einen beträchtlichen Anteil des Gesamtumsatzes, der Wertschöpfung und der Beschäftigten des gesamten Sektors, der Umsatz der drei größten westdeutschen Chemieunternehmen entspricht mehr als 6% des Sozialprodukts - etablieren solche Unternehmen als institutionelle Machtfaktoren, weil Existenz und Prosperität dieser Großunternehmen wegen ihrer Wertschöpfungsleistung, der Bereitstellung von Arbeitsplätzen sowie ihrer Steuerkraft die Lebensbedingungen ganzer Regionen und Bundesländer determinieren.

Das Marktsystems wird geprägt von den Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnissen. Sie legen die Einsatzbedingungen des wichtigsten einkommenspolitischen Instruments der Unternehmen fest, nämlich die Möglichkeit zur Realisierung der eigenen Preisvorstellungen auf den Märkten. Dabei kommt es weniger auf morphologisch erfaßbare Marktstrukturen als auf Verhaltens- und Reaktionsweisen der Unternehmen unter unsicheren Erwartungen an (Schulte 1984, S. 182 ff.).[5^)]

Für die Erfassung wettbewerbseinschränkender Faktoren als Indizien für Preissetzungsmacht hat die ökonomische Theorie Instrumente entwickelt. Marktanteile, Konzentrationsmaße und concentration ratios informieren über die Marktposition von Unternehmen gegenüber den Konkurrenten, Marktformen geben Auskunft über Marktbeteiligte und ihre wechselseitigen Beziehungen, Kostenstrukturen, Kapazitätsauslastung, Marktphasen und finanzielle Indikatoren sind Anhaltspunkte für Finanzkraft und Preis-

verhalten, alle zusammen können als Indikatoren für Marktmacht und damit Preismachtpotentiale genutzt werden.-[51])

Untersuchungen über Kalkulationsverfahren, Preisbildungsformen und antizyklische Preisentwicklung im Konjunkturverlauf lassen Rückschlüsse auf die tatsächlich vorhandene Preissetzungsmacht zu (Silberston 1970, S.567 ff., Schui 1978, Gerster 1984, S.79, sowie 4.4.). Auf der Basis der durch Konzentrationsindikatoren geschätzten Marktmachtbedingungen und der Untersuchungen zum Preisverhalten in den oligopolistischen Sektoren kann begründet angenommen werden, daß die Unternehmen in hochkonzentrierten Sektoren über Preissetzungsmacht verfügen, das heißt in bestimmten Grenzen Freiheitsgrade im Preisverhalten gegenüber der Nachfrage besitzen.

Damit ist eine Trennung des Unternehmenssektors in zwei Subsektoren legitimiert, nämlich in den mit hoher Preissetzungsmacht und demzufolge vermehrten Handlungsmöglichkeiten und besseren Einkommenschancen im Verteilungsprozeß, und in den stärker marktabhängigen Sektor mit geringer Preissetzungsmacht, der noch einem Preiswettbewerb ausgesetzt ist (flex price sector). Das intensivere Wettbewerbsverhalten im nichtkonzentrierten Sektor zeigt sich unter anderem in konjunkturell prozyklischen Preisverläufen und insgesamt stärker schwankenden Preisen als im konzentrierten Sektor, was sich in entsprechend niedrigeren Verteilungserfolgen, nämlich niedrigen Gewinnen und zum Teil niedrigen Löhnen äußert (Averitt 1968, Abschnitt 4.2. und 4.4.). Eine Trennung in diese Sektoren, wie sie ähnlich schon Kalecki vorgenommen hat, ist seit der Debatte um die administered price thesis üblich (Means 1937, Means 1962, S.XIX, Galbraith 1957, Zinn 1978, S. 150 ff.)-[52]); einkommens- und kostenorientiertes Preisverhalten bildet einen zentralen Baustein im inflationären Transmissionsprozeß (4.2.).

Neben der Weiterwälzung von Kostensteigerungen bzw. der Nichtweitergabe von Kostensenkungen erlauben kosten- und nachfrageunabhängige Preiserhöhungen autonome Gewinnsteigerungen, zur Finanzierung von Investitionen, zur Thesaurierung oder zur Ausschüttung (Eichner 1978, Hankei 1981). Im Zuge produktivitätssteigernden Technikeinsatzes kommt es zu Gewinnerhöhungen aufgrund von nicht weitergegebenen Stückkostensenkungen, wie sie bei steigender Kapazitätsauslastung im konjunkturellen Aufschwung eintreten.

Eine weitere Option auf vermachteten Märkten besteht in der Möglichkeit, auf Nachfragerückgänge mit Mengeneinschränkungen und kompensatorischen Preiserhöhungen zu reagieren.

Mit ihrer Preissetzungsmacht verfügen die Unternehmen des K-sektors über ein flexibles Instrument zielgerichteter Einkommens- bzw. Gewinnplanung, dessen Erfolg allerdings an das Vorliegen weiterer ökonomischer Voraussetzungen geknüpft ist (4.3 und 4.4).

Die verteilungs- und inflationsökonomische Bedeutung der konzentrierten Sektoren ergibt sich aus ihrem gesamtwirtschaftlichem Gewicht. Anhand von sektoralen Konzentrationmaßen, z.B. von CR3 und CR6-concentration ratios, und von empirischen Brachenuntersuchungen zum Preisverhalten und zu Preisverläufen im Konjunkturzyklus ist gezeigt worden, daß große Teile des produzierenden Sektors, namentlich die Investitionsgüterindustrien, zum K-sektor zählen, u.a. folgende Branchen ^):

- Luftfahrzeugbau
- Tabakverarbeitung
- Straßenfahrzeugbau
- Mineralölverarbeitung
- Zuckerindustrie
- Schiffbau
- Gummi und Asbest
- Holzschliff und Zellstoff
- Elektrotechnik
- Chemische Industrie
- Glasindustrie
- NE-Metallindustrie
- Feinkeramik
- Eisen-und Stahlerzeugung und -Verarbeitung

Die Studien belegen kostendeterminierte Preissetzung ebenso wie die Nutzung von Preissetzungsmacht zu nachfrageunabhängigen Preisänderungen (4.4.). Eindeutige inflationstheoretische Schlußfolgerungen, etwa in bezug auf eine durchschnittlich wesentlich höhere Inflationsrate des K-sektors gegenüber dem N-sektor, lassen sich daraus allein nicht entnehmen, wohl aber die Vornahme kontrazyklischer Preisänderungen durch den K-sektor in zyklischen Abschwungphasen (Müller et al. 1978, S.43 ff., Bro-

sius/Huffschmid/Schui 1980, S. 193, Gerster 1984, S.282 ff.). Dies schließt "relative" Inflationseffekte des K-sektors, das heißt makroökonomische Inflationswirkungen durch Nichtweitergabe von Produktivitätssteigerungen und/oder Kostensenkungen nicht aus (Demele 1981, S.207 ff.). In diesem Fall sind Unternehmen des N-sektors mit unterdurchschnittlicher Produktivitätszunahme zu überdurchschnittlichen Preiserhöhungen gezwungen, wenn sie Lohnänderungen, die sich in der Regel an gesamtwirtschaftlichen Durchschnittswerten orientieren (Weigend 1982, S. 180 ff.), gewinnneutral verkraften wollen.

Zur Erfassung ökonomischer und politischer Macht und Machtkonzentration, die sich aus kapitalmäßigen, finanziellen, und personellen Verbindungen und Verflechtungen,durch Depotstimmrechte und Hausbankbeziehungen zwischen finanziellem Sektor, also Banken und Versicherungen, und industriellen Branchen ergeben, ist es notwendig, auf solche Strukturen - ein Spezifikum der westdeutschen Ökonomie - gesondert einzugehen.

Vor allem die Arbeiten von Biehler (1986), Pfeiffer (1986) und Ziegler/Bender/Biehler (1985) geben einen Eindruck vom "German corporate network": zwischen den 330 größten westdeutschen Unternehmen (1981) existieren 200 direkte und 380 indirekte Beteiligungen, die sich auf eine Gruppe von nur 15 Unternehmen als hauptsächliche Besitzer der Beteiligungen, vor allem die drei Großbanken, konzentrieren (Biehler 1986, S.88 f.). Wegen der Vielzahl der sich überlappenden Beteiligungen ergibt sich ein Nexus von 279 kapitalmäßig verflochtenen Unternehmen, also von 85% der 330.

Innerhalb dieser Verflechtungsstruktur wird eine hierarchische Superstruktur erkennbar, im Kern gebildet aus vier Finanzinstituten - den drei privaten Großbanken und der Allianz - und drei Produktionsunternehmen - Veba, Thyssen, Mannesmann. Diese sieben Konzerne halten die meisten direkten Beteiligungen (Biehler 1986, S.89 ff.). Ein erweiterter Kern besteht aus 52 "Besitzern", die Beteiligungen halten, ihrerseits aber keine einflußnehmenden externen Besitzer haben.

Interessenkohäsionen lassen sich durch gemeinsame Kapitalbeteiligungen nachweisen, primär bei den Großbanken, der Allianz sowie einem "Energieblock" um Veba und RWE (Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke), der zusätzlich mit der Allianzgruppe verflochten ist (Biehler 1986, S.48 ff. und 96 ff.). Auf der Basis von Anteilsverflechtung und gemeinsamen Beteiligungen können innerhalb der 330 Unternehmen vier weitere Subgruppen mit hoher interner Vernetzung unterschieden werden :

- Großbanken/Allianzgruppe, mit der Veba indirekt verbunden und dadurch mit Querverbindungen zum Stahlbereich

- Chemie-,Energie-und Mineralölgruppe, mit Querverbindungen zu den Großbanken über das RWE

- Stahlunternehmen

- Elektrountemehmen

Läßt bereits diese strukturelle Verflechtung die Auffassung des Unternehmenssektors als in bestimmten wirtschafts- und lohnpolitischen Interessenkonstellationen korporativ entscheidenden und handelnden Akteur gerechtfertigt erscheinen, ebenso wie seine weitere Differenzierung in einen konzentrierten und einen nichtkonzentrierten Teil, so werden korporative Struktur und Vernetzung noch deutlicher belegt, wenn die personellen Verflechtungen zusätzlich herangezogen werden (Ziegler/Bender/Biehler 1985, Pfeiffer 1986, Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1988, S.54 ff. und S.68 ff.).

Nimmt man alle Ebenen von Beziehungen zusammen, kristallisiert sich eine Verbindung von Finanzsektor und Industrie heraus, die auf zwei dominante Finanzgruppen, um die Deutsche und - mit Abstand - die Dresdner Bank, hinausläuft (Pfeiffer 1986, S.477 ff.) [54]>.

Unabhängig von der darin sichtbar werdenden Machtposition der Banken erlaubt das dichte Netz von Verbindungen - zusätzlich zum Interessenclearing im Verbandssystem der Wirtschaft - eine verdeckte und effiziente Abstimmung von Interessen und zur gezielten Durchsetzung von Zielen nach außen.-^) Das demonstriert gleichzeitig, das Verbände der Wirtschaft - aus der Position der Finanzgruppen - eher als Hilfsapparate der Meinungsbildung und -Durchsetzung fungieren. Der von den Finanzgruppen formierte Kern des K-sektors, in dem die Großbanken die Schlüsselpositionen einnehmen, besitzt nicht nur über eine geballte Vefügungsmacht über ökonomische Ressourcen, sondern auch über einen hochgradig ausgebildeten Informationspool, in dessen Zentrum sich ebenfalls die Banken befinden. Im Unterschied zu den Unternehmen im N-sektor können so Machtressourcen verschiedener Art sehr viel leichter koordiniert und zielgenau gegenüber politischen, staatlichen oder den tariflichen Kontrahenten eingesetzt werden. Die Konsequenzen für das verteilungsökonomische Durchsetzungspoten-

tial sind beträchtlich (4.1, 4.2), die Auswirkungen der Machtballung auf das politische System erheblich (3.3., 3.4., Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1988, S.211 ff.). Nicht zuletzt ist diese Situation von Banken und Versicherungen zum Aufbau und Absicherung exzellenter Verteilungspositionen genutzt worden.

Die zweite wichtige Handlungsebene im ökonomischen System ist das Feld der Arbeitsmärkte und der Tarifauseinandersetzungen. Auch die institutionellen Bedingungen der Arbeitsmärkte und des Tarifsystems werden in ihrer Konfliktkonstellation, in der Form der Auseinandersetzung und den Handlungsmöglichkeiten der Arbeitgeber und Arbeitnehmer von rechtlichen Normen und den ökonomischen Bedingungen auf den Arbeitsmärkten determiniert.

Die Rechtsnormen unterscheiden sich z.T. in ihrer Herkunft von den staatlich gesetzten Normen. Das Grundgesetz überläßt den Arbeitsmarktakteuren, genauer den Tarifakteuren in Artikel 9 III GG spezielle Kompetenzen und Befugnisse der Rechts- bzw. Normsetzung, in dem es nicht nur arbeitsmarktorientierte Kollektive garantiert und schützt (Grundrecht auf Koalitionsfreiheit), sondern ihnen einen prinzipiell staatsfreien Bereich zu Gestaltung von Löhnen und der weiteren Beziehungen zwischen den Beteiligten überläßt (Himmelmann 1971, S.36 ff.). Dieser Spielraum ist durch staatliche Gesetzgebung eingrenzbar, der besondere Gehalt dieses Freiraums wird aber darin erkennbar, daß das Tarifvertragsgesetz, noch vor dem Grundgesetz verabschiedet, nicht den Abschluß von Tarifvereinbarungen regelt oder zuläßt, sondern lediglich ihre Existenz akzeptiert, als originäres vorstaatliches Recht (Himmelmann 1971, S.36), und nur die Reichweite solcher Abmachungen regelt.

Damit ist der "Preis" auf den Arbeitsmärkten - anders als auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten - der alleinigen Dispositionsfreiheit der Unternehmen entzogen und einem gemeinsamen Willensbildungsprozeß der beiden großen ökonomischen Akteure, Unternehmen und Gewerkschaften, unterworfen.-^) Allerdings können tarifvertraglich nur Mindestnormen für Entlohnung und Arbeitsbedingungen festgesetzt werden, so daß noch Handlungsspielräume für die Unternehmen verbleiben.-^)

Für die Entwicklung und den Einsatz von Machtpotentialen ist von Bedeutung, daß die Formen der Entscheidungsfindung und Konfliktaustragung im Tarifsystem institutioneil geregelt sind, zum Beispiel durch die Festlegung von Bedingungen für die Tariffähigkeit von Verbänden, und die - schuldrechtliche - Friedenspflicht während der Dauer von Tarifverträgen (Himmelmann 1971, S.38). Hinzu kommen Vereinbarungen über Kündi-

gungsfristen, prozedurale Regeln, sowie Rechtsnormen und die Rechtsprechung zur Frage der Rechtmäßigkeit von Streiks und Aussperrungen (Adamy/Steffen 1985, S.274 ff.). Vornehmlich werden Verfahrensfragen reguliert. Die Inhalte von Tarifnormen sind prinzipiell offen, also der Gestaltung innerhalb des Tarifprozesses überlassen, womit Raum für Machteinwirkungen bleibt (Müller-Jentsch 1983, S. 123). Allerdings haben Machtkonstellationen auch Einfluß auf die Festlegung von Verfahren.

Aus dem Geflecht staatlicher Rechtsnormen, richterlich gesetzter Vorgaben, den Vereinbarungen zwischen den Tarifakteuren, die sich sektoral unterscheiden, und den verschiedenen historisch ausgeformten Verbänden und Gewerkschaften haben sich die institutioneilen Bedingungen und Machtkonstellationen auf den Arbeitsmärkten herausgebildet

- Es liegt kein Markt im ökonomischen Sinne vor, die Lohnfindung erfolgt in einem Verhandlungsprozeß, für den marktökonomische Theorien wenig greifen (Deutschmann/Schmiede 1983, S.2 ff. sowie oben 2.2.2.3.).

- Löhne werden in einem Prozeß des collective bargaining festgelegt, also in einem Kooperations- und Konfliktprozeß zwischen in der Regel nur zwei Akteuren oder zwei Gruppen. In der Bundesrepublik erfolgt dies normalerweise sektoral, wobei bestimmte Sektoren als Tarifführer gelten können, zur Zeit der Metallsektor und die IGM (4.2.).

- Der verfassungsrechtliche Freiraum für den Aushandlungsprozeß ist von Rechtsnormen geprägt, wozu die vertragsrechtlichen Tarifvereinbarungen mit ihren inhaltlichen Abmachungen, Geltungsdauer und Kündigungs- und Friedenspflichten zählen, ebenso Schlichtungsabkommen und die institutionalisierten Entscheidungsprozeduren innerhalb der Gewerkschaften.60)

- Soweit der Ablauf von Tarifprozessen einschließlich seiner Konfliktform nicht durch Richterrecht verrechtlicht ist (Streik und Aussperrung) haben sich routinisierte Tarifrituale mit Normwirkung herausgebildet, was durch Verlagerung der Entscheidungsebene in Richtung auf eine zentrale Tarifentscheidung verstärkt worden ist.

- Die beteiligten korporativen Akteure sind von unterschiedlicher Qualität und repräsentieren ungleich hohe Zahlen individueller Akteure. Den Arbeitgeberverbänden mit einer begrenzten Zahl von Unternehmensmitgliedern steht in der Regel eine Gewerk-

schaft mit mehreren hunderttausend oder sogar mit Millionen von Mitgliedern gegenüber.

Durch diese Faktoren ergibt sich ein weitgehend institutionell festgelegter Tarifablauf. Für den Tarifprozeß spielt neben den institutionellen Bedingungen die makroökonomische und sektorale ökonomische Situation auf Güter- und Arbeitsmärkten, als Faktor für die aktuelle Machtposition zwischen den Akteuren, eine bestimmende Rolle. Gleichwohl sind die strukturellen Bedingungen von Tarifverhandlungen wichtig, weil sie die mobilisierbaren Machtpotentiale und das Ausmaß der Anwendung von Sanktionen vorprägen, auch wenn die Situation auf den Arbeitsmärkten in Hinblick auf Machtressourcen und Konfliktfähigkeit der Gewerkschaften entscheidend bleibt.

Wird der Prozeß des collective bargaining als machtbedingter Verhandlungs- und Konfliktprozeß analysiert, dann ist das relative Machtpotential der Akteure, strukturell und aktuell, zu erfassen. Neben den hier bereits skizzierten strukturellen Bedingungen gehören dazu als Indikatoren für die aktuelle Situation (Himmelmann 1971, S.90 ff.):

- die jeweiligen Organisationsgrade und Mitgliederzahlen der korporativen Akteure, die finanzielle Situation und die Verfügung über finanzielle Ressourcen, die Streikbereitschaft der Gewerkschaftsmitglieder bzw. die Streiktoleranz der Arbeitgeber, die sich vor allem über die globale und sektorale ökonomische und konjunkturelle Situation, in Form von Arbeitsmarktindikatoren, Kapazitätsauslastungsgraden, Zahlungswilligkeit bzw. Zahlungsfähigkeit der Unternehmen ausdrückt;

- die Rolle der historischen und erwarteten Lohn-, Gewinn- und Produktivitätsentwicklungen;

- hinzu kommen langfristige Strategien der Akteure insbesondere was strukturelle und qualitative Zielsetzungen angeht;

- die außenwirtschaftliche Situation ist ebenfalls von Bedeutung (vgl. 3.4.4.).

Die Bedeutung dieser Faktoren für die aktuellen Machtpotentiale der Akteure wird im Abschnitt 3.4. erläutert, auf ihre Rolle im Inflationsprozeß geht 4.2. ein.

Aus den strukturellen Bedingungen ergeben sich Konsequenzen, die die Erfolgschancen im Tarifprozeß mitbestimmen. Vorteile der Unternehmen liegen in der größeren Zahl

der Handlungsinstrumente im Verteilungsprozeß. Das betrifft die innerbetrieblichen Handlungspotentiale ebenso, wie die nach außen gerichteten. Mit Preisfreiheit, Investitionsfreiheit und der Entscheidung über die Produktionsmenge stehen gleichzeitig Variablen makroökonomischer und politischer Relevanz zur Verfügung.

Den Gewerkschaften bleibt im Verteilungsprozeß nur der Versuch, im Kompromiß mit den Unternehmen über nominale Lohnveränderung Einkommenszuwächse zu erzielen. Auf die sich durch das Verhalten der Unternehmen ergebende Preissteigerungsrate und die realen Einkommenssteigerungen haben sie praktisch keinen Einfluß. Zusätzlich verfügen die Unternehmen über die Möglichkeit zur übertariflichen Lohngestaltung und mit ihrer Dispositionsfreiheit über Menge und Intensitätskomponenten der Lohnarbeit - trotz der tarifvertraglichen Abmachungen mit den Gewerkschaftsakteuren - über einen großen, vor allem verteilungsökonomisch nutzbaren Verhaltens- und Reaktionsspielraum.

Der Machtprozeß auf den tariflichen Ebenen wird mitbestimmt durch die Möglichkeit des Ausweichens der Unternehmen auf andere Handlungsfelder, z.B. wenn die aktuelle Machtverteilung auf den Arbeitsmärkten und im Tarifsystem es den Unternehmen erschwert, Lohnforderungen der Gewerkschaften hartnäckigen Widerstand zu leisten. Stehen sie in einer günstigen ökonomischen Situation unter dem Druck der Arbeitnehmerorgamsationen, so werden sie eher zu Konzessionen bereit sein, wenn sie erwarten, steigende Lohnkosten auf ihren Absatzmärkten weitergeben, d.h. überwälzen zu können. Damit verlagern sie den Konflikt auf die für sie günstigeren Güter- bzw. Absatzmärkte, wo steigende Preise zugleich die Realeinkommen der anderen Akteure, also im wesentlichen der Arbeitnehmer, senken.

Stoßen solche Verlagerungsversuche wegen außenwirtschaftlicher Faktoren oder aus Finanzierungsengpässen an Grenzen, bleiben den Unternehmen immer noch Handlungsoptionen zur Reduktion der Produktionsmengen, zur Investitionsverlagerung, zum Abbau von Kapazitäten durch Disinvestitionen und zum Ausweichen ins Ausland. Rationalisierung und Automatisation haben dann Arbeitsmarktrückwirkungen und Konsequenzen für das Gewerkschaftsverhalten.

Die Gewerkschaften können auf den Arbeitsmärkten keine Mengenrationierung vornehmen. Außer nur befristet zu realisierender Arbeitsverweigerung in Form von Streiks stehen gegenüber den Unternehmen keine weiteren Sanktionspotentiale zur Verfügung.

Aus dieser Konstellation wird klar, daß ein strukturelles Gleichgewicht zwischen den Tarifakteuren im Tarifsystem, aber auch im ökonomischen System insgesamt nicht unterstellt werden kann. Die Asymmetrie der Machtverteilung zwischen Unternehmen und Gewerkschaften wird bereits durch den größeren Handlungsspielraum der Unternehmen auf den Arbeitsmärkten und im Tarifsystem sichtbar. Sie manifestiert sich in den verschiedenartigen Handlungs- und Reaktionsmöglichkeiten auf anderen ökonomischen Handlungsebenen (Bartmann 1981, S.19 ff.), auf die Unternehmen den Konflikt verlagern können.

Staatliche und politische Eingriffe in den Kernbereich der ökonomischen Verfügungspotentiale, der diese Verlagerungsstrategie ermöglicht, erscheinen im konstitutionellen Rahmen der Bundesrepublik praktisch ausgeschlossen (Müller-Jentsch 1983, S. 127, Fangmann 1986, S.310). Vor allem die Rückwirkungen unternehmerischen Ausweichhandelns gegenüber einer nominalen Lohnstrategie der Gewerkschaften auf Arbeitsmärkte und tarifliche Machtpotentiale der Gewerkschaften setzen den Verteilungsstrategien der Arbeitnehmer eine faktisch unüberwindliche Hürde innerhalb des ökonomischen Systems entgegen.

33.2. Handlungsfelder im politischen System

Stärker als die Handlungsfelder des ökonomischen Systems werden die politischen durch gesetzliche Normen und prozedurale Vorschriften geprägt. Weitere strukturelle Bedingungen ergeben sich aus den Verflechtungen zwischen den verschiedenen politischen und staatlichen Akteuren sowie ihren Beziehungen zu den ökonomischen Akteuren (3.2.2.). Hinzu kommt, daß die privaten und nichtstaatlichen politischen Akteure institutioneil und verfahrensmäßig in den Prozeß der politischen Willensbildung und Entscheidungsfindung über Beratungs- und Anhörungsgremien des Parlamentes der Regierung und der Administration einbezogen sind.

Das politische System darf nicht als ein homogenes Handlungsfeld betrachtet werden. Wegen der politischen Spezialisierung der staatlichen und politischen Akteure auf ihre primären Interessengebiete haben sich eine Reihe von "Arenen" herauskristallisiert. Beispiele für solche Politikfelder sind der Agrarbereich, der Sozialbereich und das Gesundheitswesen; sie werden wegen ihrer verteilungsökonomischen Bedeutung noch erörtert (3.4.3.).

Der zentrale Unterschied des politischen zum ökonomischen System besteht erstens in den andersartigen strukturellen Bedingungen und Voraussetzungen, unter denen Akteure gebildet werden können und agieren, zweitens in der unterschiedlichen Qualität der Akteure, und drittens in den anders gelagerten Interessen und Interessenkonflikten sowie Entscheidungsprozeduren und Konfliktlösungsmechanismen.

Formal ergeben sich für die nichtstaatlichen politischen Akteure gleiche Ausgangsbedingungen zur Gewinnung von Macht im politischen Prozeß. Auf den politischen Handlungsfeldern sind alle Privaten zur Organisation und zum kollektiven Handeln gezwungen, wenn sie im vorgegebenen Rahmen Macht erwerben und ausüben wollen. Im konkreten Prozeß politischer Entscheidungen stellt sich das jedoch anders und differenzierter dar, vor allem wegen der unterschiedlichen Verbands- und Interessengruppenrepräsentation und den besseren Durchsetzungschancen der ökonomischen Akteure.

Die Qualität politischer Akteure äußert sich in ihrer kollektiven Form - Parteien und Verbände existieren nicht außerhalb ihrer kollektiven Organisation. Damit sind auch die von den Parteien gestellten Hierarchiespitzen in Regierung oder Administration Rückwirkungen aus den innerorganisatorischen Meinungsbildungs- und Entscheidungs-

prozessen unterworfen. Die innerparteiliche und parlamentarische Mehrheitswahlprozedur, die Politikern als Rollenträgern für innerparteiliche Funktionen, wie für Regierungsfunktionen Machtpositionen nur auf Zeit überträgt, führt zu Abhängigkeiten von Wahlterminen, Wahlerfolgen und der eigenen Klientel in- und außerhalb der Partei. Die politischen Entscheidungsprozeduren und Konfliktlösungsmechanismen, die sich von denen im ökonomischen System unterscheiden, eröffnen so innerorganisatorische und extraorganisatorische Einflußkanäle.

Politische Akteure können als "sekundäre" Akteure verstanden werden, weil ihre Existenzbegründung sich anders als im ökonomischen Systems nicht per se ergibt, sondern sich eben aus den Zwecken und Zielen der privaten ableitet. Politik dient vor allem Zielen und Interessen jenseits der Politik, das heißt, bereits auf der Zielebene ist das politische System untrennbar mit dem sozialen und ökonomischen verknüpft.

Auf der Ebene bundespolitischer Entscheidungen - jenseits spezifischer sektoraler Handlungsfelder - bestehen Rahmenbedingungen in den verfassungsmäßigen staatlichen Instanzen und den festgelegten Wahl- und Entscheidungsprozeduren im Handlungszusammenhang Regierung - Parlament - Bundesministerien als Spitzen zentralstaatlicher Verwaltungen. Eine besondere Rolle weist das Grundgesetz den Parteien zu. Die institutionellen Positionen von Parteien und Verbänden stellen die Ansatzpunkte der privaten Interessen im politischen System dar.

Auf der Bundesebene fallen die wichtigsten distributiven Entscheidungen. Im Budget und in den Einzeletats werden Haushaltsstruktur und Steuerlastverteilung, Sozialausgaben, Transfers und Subventionen sowie - teilweise - die Einkommen für den öffentlichen Dienst festgelegt. Verteilungspolitisch sind sie am interessantesten, weil von ihnen Einkommenswirkungen unmittelbar ausgehen.
Zwei weitere relevante Bereiche betreffen Strukturentscheidungen für das ökonomische System, mit Folgen für die Wirtschaftsordnung oder das Verhältnis zwischen den großen privaten Akteuren, und Grundsatzentscheidungen über die generelle Linie von Wirtschafts-, Konjunktur- bzw. Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik.

Im Zusammenspiel zwischen privaten, politischen und staatlichen Akteuren kommen die Eigeninteressen der staatlichen Akteure zum Tragen. Für Regierungen können sich daraus schwierige Ziel- und Interessenkonstellation ergeben, weil sie einerseits partikulären Interessenwünschen ausgesetzt sind, andererseits sich aus Gründen der Legitimation und des Machterhaltes nur begrenzt von einem faktischen oder vermeintlichen Ge-

samtinteresse entfernen können. Dies Spannungsfeld zwischen den im politischen System zum Ausdruck gebrachten oder mehrheitlichen Interessen und den Interessen nicht des Staates sondern der Regierung an sich selbst, bildet einen Baustein der autonomen Handlungsspielräume der staatlichen Akteure gegenüber den politischen und privaten. In politischen Teilgebieten gilt das mutatis mutandis für das Interesse der Administration an Kompetenzerhalt und an der Verfügung über personelle und finanzielle Ressourcen, was zu dem schon angedeuteten Klientelismus führen kann.

Die Wechselbeziehungen und Teilverflechtungen der Parteien mit den ökonomischen Akteuren sind in 3.2.2. dargestellt worden. Die institutionellen Bedingungen und Ressourcen, die die Macht von Akteuren im ökonomischen System ausmachen, geben ihnen auch Machtpotentiale und Einflußmittel auf die Parteien. Die These erscheint berechtigt, daß die Parteien und das Parteiensystem die mächtigen sozialen Akteure in hohem Maße reflektieren, was sich auch in distributiven Entscheidungen auf politischen Handlungsfeldem niederschlägt.^)

Neben den Parteien zählen die Verbände und Interessengruppen zu den politischen Akteuren. Es ist zu erwarten, daß sie, ähnlich wie die Parteien, ein, wenn auch verzerrtes, Abbild der organisationsfähigen Interessen der privaten Akteure darstellen. Auch ihre Möglichkeiten, Machtpotentiale geltend zu machen und Einfluß zu nehmen, sind im politischen System institutioneil vorgeformt. Die historisch herausgebildete Interessengruppen- und Verbandsstruktur kann als Reflex auf die Möglichkeiten politischer Einflußnahme und Machtausübung verstanden werden, die das politische System eröffnet.

Für das politischen Systems werden im folgenden die Handlungsfelder beschrieben, die die Möglichkeiten politischer Interessendurchsetzung einerseits restringieren, andererseits Ansatzpunkte für eine Ausübung politischer Macht darstellen, womit eine Grundlage für Schlußfolgerungen auf verteilungsrelevante Durchsetzungspotentiale gelegt wird.

a) Handlungsfeld der Administration

1. Vorformung von Gesetzentwürfen durch Informationskontakte bei der Entstehung und technischen Ausarbeitung (Referentenentwürfe).

2. Einflußnahme über Beiräte, Beratungsgremien, Hearings und Sachverständigengremien, das zum Teil in der gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien insti-

tutionalisiert ist. Den beteiligten Verbandsakteuren wird damit ein direkter Zugang zur staatlichen Administration eröffnet, mit der Möglichkeit, angesichts des großen Informationsbedarfs der Administration, zielgerichtete Informationen und eigene Zielsetzungen in diese Bereiche der Administration einzuspeisen.

Die Breite der Interessenrepräsentation durch Verbände zeigen die 285 korporativ besetzten Gremien bei den obersten oder nachgeordneten Bürokratien der Bundesadministration. Dabei gibt es Indizien für eine selektive Struktur der Beteiligung (Süllow 1982, S.125), die die Unternehmen und ihre Verbände bevorzugt.^)

In der gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien (GGO I, § 62) sind allein 167 Gremien verankert, dabei nur ein Beirat, der dem Parlament direkt zugeordnet ist (Süllow 1982, S.53).

b) Handlungsfeld der Parteien und der Regierung ^

1. Die Prozeßregeln der Entscheidungsfindung und Entscheidungsdurchsetzung sind gesetzlich normiert.

2. Der Akteur "Regierung" wird in der Bundesrepublik in der Regel per Koalition gebildet, was einen bestimmten Einigungszwang bedeutet. Damit stehen den privaten Akteuren zwar zusätzliche Einflußkanäle offen, der Transport von Interessen und ihre direkte Durchsetzung über Parteien wird aber erschwert.

3. Planung und Verabschiedung des staatlichen Haushalts lassen kurzfristig wenig Möglichkeiten schneller verteilungswirksamer Einflußnahme, weil die veränderbaren Margen im Haushalt auf der Ausgabenseite begrenzt sind. Eine konsequente Politik über eine Legislaturperiode hinweg vermag jedoch erhebliche Umverteilungen bewirken, wie die Versuche der Haushaltssanierung seit 1982, vor allem die Steuersenkungsgesetzgebung, (Hickel 1985, S.596 ff.) zeigen.^)

4. Sofern im parlamentarischen Prozeß Interessendurchsetzung realisiert werden kann, kommt die Verbandsfärbung des Bundestages zur Geltung (Heinze 1981, S.108). Zum Beispiel gehörten im Jahre 1980 80% der Bundestagsmitglieder einem oder mehreren Verbänden an (Süllow 1982, S.55). Es ist jedoch zu erwarten, daß die im Bundestag übliche Fraktionsdisziplin Verbandsbindungen überlagert.

5. Ein wichtiger Einflußkanal für die privaten Akteure des ökonomischen Systems besteht darin, daß funktionale ökonomische Ziele - Wirtschaftswachstums, außenwirtschaftliches Gleichgewichts o.a., die die Regierung schon aus Eigeninteresse und Machterhaltungsgründen wegen ihrer Bedeutung für das Abstimmungsverhalten der Wählerschaft berücksichtigen muß - sich teilweise mit den Verteilungszielen der mächtigen ökonomischen Akteure decken. Eine unzureichende Realisierung dieser Ziele stellt die Regierung unter Handlungsdruck und setzt sie Kritik der ökonomischen Akteure aus, die Forderungen im Eigeninteresse mit Hinweisen z.B. auf eine schlechte Gewinnlage als eine Krisenursache artikulieren, und so ihre Profitziele als funktionelle wirtschaftliche Ziele ausgeben können. Andererseits besteht Zielkompatibilität durch Übereinstimmung zwischen Wachstumsinteressen privater Akteure und den staatlichen Einnahmezielen, weil die Aufkommenselastizität des Steuersystems an die wirtschaftliche Dynamik gebunden ist.

c) Handlungsfelder in den politischen Parteien

1. Die Verflechtung der Parteien mit den privaten Akteuren resultiert aus ihrem historischen Interessengruppencharakter und organisatorischen Verflechtungen, wie sie im Gewerkschaftsrat der SPD, in den Sozialausschüssen der CDU oder in parteiinternen Arbeitsgemeinschaften und Vereinigungen (Arbeitsgemeinschaft für Arbeitnehmerfragen der SPD, Mittelstandsvereinigung in der CDU) bestehen. Zum Ausdruck kommt sie sekundär in der sozialstrukturellen Mitglieder- und Wählerrepräsentanz, (Beyme 1986, S.272), wo typische Verknüpfungen der Partei mit bestimmten Sozialkohorten vorliegen, die Rückschlüsse auf die Entwicklung von Klientelismen zulassen und Hinweise auf schwerpunktmäßige Interessenrepräsentanz geben (Beyme 1986, S.290 ff., Winter 1987, S.73 ff.). Zu solchen organisatorischen Verschränkungen oder Kooperationsformen zählen auch rechtlich selbständige, die eng mit den Parteien Zusammenarbeiten, wie der Wirtschaftsrat e.V., in dem CDU-nahe Wirtschaftsführer vertreten sind.

Unter Verteilungsaspekten können folgende Zielaffinitäten zwischen Bundestagsparteien und privaten Akteuren konstatiert werden (Winter 1987):

CDU - Unternehmer und Selbständige, Kirchen
- Bauern,
- bestimmte Arbeitnehmergruppen, kirchliche Arbeitnehmergruppen (Sozialausschüsse),

SPD - "klassische" Arbeitnehmergruppen, Facharbeiter, Gewerkschaftsangehörige
- Gewerkschaften,
- öffentlicher Dienst,

FDP - Selbständige/Kleinunternehmer/freie Berufe,
- gehobene und höhere Beamte,

Grüne - neue soziale Bewegungen/akademisches Milieu,
- neue Gruppen mit "postmaterialistischen" Interessen und Leitvorstellungen. 65)

Aus der Existenz solcher Verbindungen läßt sich nicht auf eine lineare Interessenvertretung oder -durchsetzung schließen, obwohl zu erwarten ist, daß die jeweils besonders "affinen" privaten Akteure in "ihren" Parteien gegenüber anderen Vorteile bei der Interessendurchsetzung besitzen. Bei den Unternehmen betrifft das den Bereich der Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik gegenüber der CDU, bei den Gewerkschaften die Arbeits- und Sozialpolitik in der SPD, bei freien Berufen und Mittelstand die Wirtschaftspolitik gegenüber der FDP. Solche begünstigten Durchsetzungsmöglichkeiten kommen zur Wirkung, wenn die betreffenden Parteien in Regierungen vertreten sind. Damit haben die ihnen nahestehenden bzw, "affinen" Akteure die Chance, ihre - partikulären - Ziele in die Regierungspolitik einzuspeisen und entgegenstehende Interessen leichter zu unterbinden oder zu blockieren.

Zu diesen "gewachsenen" Beziehungen zwischen Parteien und sozialen Gruppen kommt die politische Notwendigkeit hinzu, nicht nur die von den eigenen Mitgliedern repräsentierte soziale Klientel als Wählerpotential anzusprechen, sondern weitere darüber hinaus, um mehrheitsfähig zu werden. Dazu sind Ziele von Gruppen und Organisationen zu berücksichtigen, die andere Wählerpotentiale repräsentieren.

Weitere Einflußmöglichkeiten gegenüber Parteien beruhen auf personellen Überschneidungen, finanzieller Alimentation und publizistischer Unterstützung. Auch der Bedarf an finanzieller Hilfe von ökonomischen Gruppen sichert keine geradlinige Interessenübernahme, vermag aber - der Logik unseres macht- und kommunikationsorientierten Ansatzes folgend - sicherzustellen, das diese Interessen als solche wahrgenommen oder berücksichtigt werden.

Daß die anderen Ebenen des föderalen Systems hier unberücksichtigt bleiben, ändert nichts daran, daß sie die Machtbalance von Parteien und Fraktionen auf Bonner Ebene mitentscheiden. Das Spannungsfeld zwischen den innerparteilichen, zum Teil förderal bedingten, Interessenpositionen, untereinander und gegenüber den ökonomischen Interessen, die intern und von außen hinzutreten, zeigen die Diskussionen um die sogenannte Steuerreform oder die Neuverteilung der Sozialhilfekosten deutlich.

Eine Prognose, welche Gruppen sich mit ihren Interessen im Einzelfall durchsetzen, bleibt auf einer allgemeinen Ebene schwierig, wenn nicht unmöglich. Erforderlich sind Fallstudien, die in praxi nur ex-post erstellt werden können. Wie Studien zum Kartellrecht (Heinze 1981, S.113 f.), zur Berufsbildungsreform (Offe 1975) zu Reformprozessen allgemein (Grottian 1984) und zur Lage der Bauern (Heinze 1981, S.128 f., Hirsch 1984, Wolff 1986) belegt haben, reicht die Veto- und Blockadeposition derjenigen Akteure, die die beschriebenen engen Verbindungen mit den (Regierungs-) Parteien aufweisen, soweit, daß sich Maßnahmen, die für diese Gruppen "essentials" darstellen, gegen ihren Widerstand praktisch nicht durchsetzen lassen.

Das berechtigt zu der Folgerung, daß Handlungsspielraum und Machtpotential zur Durchsetzung von Zielen für die politischen Akteure weitgehend durch den institutionellen Rahmen festgelegt sind und durch ihr Verhältnis zu den übrigen Akteuren bestimmt werden. Innerhalb des Rahmens kann eine Zieldurchsetzung mit Hilfe aktueller Machtpotentiale versucht werden, wobei sich aufgrund der strukturellen Machtsituation Vorteile und Nachteile für bestimmte Akteure ergeben. Zu berücksichtigen ist der "Zwang" der Regierungsakteure und Mehrheitsparteien, die Abweichung von den Funktionszielen des ökonomischen Systems nicht so groß werden zu lassen, daß Legitimation und Machterhalt gefährdet erscheinen.*^) Gegenüber den nicht unmittelbar erkennbaren Durchsetzungspotentialen kommt den Verhinderungspotentialen, also den Machtpotentialen zur Blockade von Zieldurchsetzungen anderer Akteure eine große Bedeutung zu. Dies gibt denjenigen ökonomischen Akteuren Vorteile, die überwiegend am Erhalt des status quo in Rechtssystem und Wirtschaftsordnung interessiert sind.

Trotz einer verfassungsrechtlichen und gesetzlichen Gleichberechtigung der Interessen und der im System zum Teil strukturell angelegten Interessen- und Parteienkonkurrenz, haben sich bei der Betrachtung des politischen Systems eine Reihe von Indizien dafür gezeigt, daß

a) gerade die mächtigen privaten Akteure aus dem ökonomischen System im politischen System mit ihren Interessen und Einflußmöglichkeiten überrepräsentiert sind,

b) Unternehmensakteure Vorteile im parlamentarisch-politischen Prozeß besitzen, wegen ihrer Einflußkanäle auf fast allen Handlungsebenen,

c) und daß die Vermutung berechtigt ist, daß die Unternehmensakteure auf den für sie relevanten Handlungsfeldern Verhinderungspotentiale oder gar Blockadepositionen besitzen, nicht nur wenn die ihnen nahe stehenden Parteien die Regierung bilden.

Im Hinblick auf die staatstheoretischen Überlegungen im Abschnitt 3.2.1. zeigt die Vernetzung der Akteure im politischen System, daß auf der strukturellen Ebene von einer eindeutigen Interessendominanz privater Akteure nicht ausgegangen werden kann, daß aber die Unternehmensakteure Vorteile der Zielrealisierung gegenüber allen anderen Akteuren besitzen. Die Überlegungen zur Teilautonomie staatlichen Handelns gegenüber den privaten Interessen werden bestätigt. Ungeachtet dessen existieren Chancen von Interessendurchsetzung durch private/ökonomische Akteure auf speziellen Teilfeldern der Politik. Den in "Arenen" ausgeformten Interessenkonstellationen und Interessenkoalitionen wird im Abschnitt 3.4. noch weiter nachgegangen.

Eine differenzierte Verteilungsanalyse hätte die quantitativen Aspekte, die sich aus der Struktur und Höhe der Steuern sowie den verschiedenen budgetären Ausgabenkategorien für das Einkommen der sozialen Gruppen ergeben, einer gruppendifferentiellen Wirkungs- und Inzidenzanalyse zu unterziehen, um Verteilungs- und Inzidenzwirkungen staatlichen Handelns, die sich keineswegs auf die Effekte des Etats beschränken, sondern ebenso auf der strukturellen Ebene zu suchen sind, zu ermitteln. Diese Analyse könnte trotz ihrer empirischen und methodischen Schwierigkeiten (Dinkel 1979, Stolz 1983, S.21 ff.) genauere Aufschlüsse über Verteilungseffekte der Politik und politische Einkommenserfolge geben.

*3*3*3.* Weitere Handlungsfelder des Konflikts

Die neben den ökonomischen und politischen Handlungsfeldern weiteren wichtigen inländischen Handlungsfelder sind bereits genannt worden. Es handelt sich um die juristischen - Obergerichtsbarkeit und Bundesverfassungsgericht - sowie den Bereich der

print- und elektronischen Medien und den Wissenschaftssektor. Die Bedeutung ausländischer Handlungsfelder für die Verteilungs- und Inflationsanalyse wird im Abschnitt ***3.4.4.*** diskutiert.

Die vorgenommene Abgrenzung folgt dem Ziel einer vereinfachten Darstellung, faktisch ist die Justiz - wie in 3.24. beschrieben - trotz formaler Autonomie durch Personalhoheit, Dienstaufsicht und Richterernennung sowie staatsanwaltschaftliche Verfolgung bei Offizialdelikten mit dem politischen System verknüpft.[6^]) Zugleich ergibt sich über die universitäre Rechtsdogmatik, Interpretationslehre und die von der universitären Wissenschaft qua Standardkommentare und Urteilsinterpretation wesentlich mitgeprägte "herrschende" Meinung eine Verknüpfung des Justizbereichs mit dem Handlungsfeld "Wissenschaft".

Die Rolle der Justiz im Verteilungs- und Inflationszusammenhang wird da sichtbar, wenn es um die Auslegung strukturprägender Normen im unmittelbaren Handlungszusammenhang von Verteilungskonflikten geht. Auf der Makroebene gilt das - neben dem schon angesprochenen Wettbewerbs- und Kartellrecht (3.24.) - u.a. für das kollektive Arbeitskampfrecht und damit zusammenhängende Rechtsbereiche, wie sich am Fall des §116 Arbeitsförderungsgesetz, an Urteilen zur Rechtmäßigkeit von Warnstreiks oder anderen gewerkschaftlichen Aktionsformen zeigen läßt.

Die Relevanz richterlicher Interpretationen im Tarifrecht und kollektiven Arbeitsrecht kommt auf den hier nicht weiter thematisierten betrieblichen Handlungsebenen, wo es um die betrieblichen Handlungsspielräume der Arbeitnehmerinteressenvertretungen und die unternehmensbezogene Umsetzung von Tarifvereinbarungen in bezug auf Löhne und Arbeitsbedingungen geht, noch eher zum Ausdruck.

Eine Würdigung, wie und in welchem Ausmaß richterliches Handeln bzw. die Rechtsprechung insgesamt die Konstellation zwischen den beiden großen ökonomischen Akteuren, die in unserem Themenzusammenhang vor allem interessant sind, beeinflussen, kann nur empirisch erfolgen. Es kann jedoch vermutet werden, daß sich aus dem inhärenten Beharrungsvermögen, das dem Rückgriff auf das "Institut der herrschenden Meinung" im Rechtswesen entspringt, und die von der Rechtsdogmatik inspirierte Auslegung von Normen tendenziell den institutioneilen und strukturellen status quo begünstigen und Versuche zu seiner Veränderung erschweren, womit sich die Beharrungstendenzen, die im politischen System angelegt sind, verstärken.[6**]) Für die gewerkschaftliche Interessenvertretung ergeben sich daraus, auch wegen der steigenden Verrechtli-

chung der kollektiven Arbeitsbeziehungen (Bahl-Wendeling/Schröder 1981, S.418), mögliche Benachteiligungen in bezug auf den Einsatz ihrer Instrumente bei Konflikten im Verteilungsprozeß.

Die Handlungsfelder im Mediensystems sind teilweise dem politischen System zuzurechnen, soweit es sich um öffentliche Funk- und Fernsehanstalten handelt. Der andere Teilbereich stellt mit den privaten Printmedien - Zeitungen, Zeitschriften etc. - und den sich zur Zeit entwickelnden privaten elektronischen Medien einen Teil des konzentrierten Unternehmenssektors dar, der prinzipiell denselben strukturellen Rahmenbedingungen und Interessen unterliegt, wie die anderen Unternehmensakteure.

Medien besitzen im demokratischen System freier Meinungsäußerung eine eminent politische Rolle. Ähnlich wie Verbände und Interessengruppen nehmen sie Funktionen der Interessenartikulation dar, können Forderungen propagieren und an Adressaten richten bzw. legitimatorisch unterstützen und Sanktionen, wenn nicht androhen, so doch suggerieren (Meier/Mettler 1985, S.84). Insofern gewinnen sie als möglicher Träger und Mobilisator von politischen Aktionen (v.Alemann 1985, S.20) eine gewisse "Akteursqualität". Dies gilt um so mehr - und hier zeigt sich die doppelte Verflechtung mit dem politischen System einerseits und dem wissenschaftlichen System andererseits - als Parteien, Verbände und Interessengruppen direkt, oder auch indirekt über wissenschaftliche Unterstützung, die Medien zur Verbreitung, Verstärkung, Legitimation und Unterstützung ihrer Interessen, Ziele und Forderungen taktisch und strategisch nutzen. Hier wird die breite Pressearbeit der Unternehmen und ihrer Verbände wirksam (Koubek 1971, S.22 f.).

Die strukturelle Ausgestaltung des privaten und des öffentlichen Mediensystems und die sich ergebende Verzerrung oder selektive Verbreitung von Informationen kann also die Massen- und Öffentlichkeitswirksamkeit von Informationen, politischen Zielen und generell von politischen Aktivitäten einschränken. Dem wirkt entgegen, daß es sich bei den Unternehmen des privaten Mediensektors nicht um einen homogenen Akteur handelt, sondern um konkurrierende Oligopole, mit lokalen oder regionalen Monopolen, die ihrerseits im Verteilungskampf konkurrierende Interessen vertreten und z.T. verschiedenen politischen Generaltendenzen anhängen, so daß sich den Filtereffekten eines aus ökonomischen Interessen verzerrten Informationstransports Konkurrenzeffekte entgegenstellen.

Anders liegen die Dinge bei den öffentlich-rechtlichen Medien, wo Aufsichts- und Kontrollgremien zwar mit den sogenannten Vertretern gesellschaftlicher Großgruppen besetzt sind, aber sich seit langem eine Steuer- und Kontrollfunktion der Parteien etabliert hat. Wenn dies keine eindeutigen Aussagen hinsichtlich von Konsequenzen möglicher politischer Verzerrung für den Verteilungskampf erlaubt, so ist doch das latente Übergewicht CDU-kontrollierter Fernseh- und Rundfunkanstalten ein weiteres Indiz für mögliche Vorteile, die CDU-nahe Akteure im Mediensystem für die Verbreitung ihrer Interessenpositionen besitzen. Konstatiert werden kann außerdem, daß die Politisierung der öffentlichen Anstalten durch die zwei großen Parteien Nachteile für alle anderen mit sich bringt.

Trotz der sich durch ökonomische und politische Konkurrenzen ergebenden tendenziellen Ausgleichstendenzen im privaten und öffentlichen Medienbereich ist die Meinungsvielfalt und die mögliche mediale Interessenartikulation sowie eine Kontrollfunktion gegenüber politischen Akteuren eingeschränkt. Im öffentlichen Sektor ergeben sich Begrenzungen durch die Einflußnahmen der Parteien auf personeller Ebene und in den Kontrollgremien, im Zeitungssektor führen ökonomische Konzentration (Röper 1985) und redaktionelle Konzentration zu einer wachsenden Machtposition medialer Großunternehmen, die zur Einflußnahme auf die wenigen verbleibenden Vollredaktionen genutzt werden kann. Wegen der Abhängigkeit von privaten Anbietern vom Werbungsaufkommen ist nicht zu erwarten, daß dieser Teil des Unternehmenssektors gerade die Interessen am stärksten verbreiten und artikulieren wird, die dem Gesamtinteresse eben des Unternehmenssektors entgegenstehen. Für die Interessenartikulation solcher Akteure, die nicht denen des Unternehmenssektors entsprechen, vor allem also der Gewerkschaften, zeigen sich also weitere strukturelle Hürden und Nachteile, die Rückwirkungen auf ihre Handlungsfähigkeit im ökonomischen System zeitigen, zum Beispiel bei der Mobilisierung ihrer Mitglieder (Lukes 1983, S. 117). Auch nach Ansicht des langjährigen Vorsitzenden der Monopolkommission wird durch die wachsende Pressekonzentration die verfassungsgarantierte Meinungsfreiheit gefährdet (Kantzenbach 1984, S.ll, Monopolkommission HG II, Tz. 673 ff.)

In seinen hier angedeuteten Wirkungszusammenhängen ist das Mediensystem als Handlungsfeld verbunden mit dem Wissenschaftsbereich, weil wissenschaftliche Politikberatung zwar teilweise direkt an das politische System bzw. die politischen Akteure adressiert ist, vor allem wirtschaftspolitische Gutachten, Stellungnahmen oder Forschungsergebnisse, speziell in den Bereichen Verteilungs- und Lohnpolitik, jedoch auch in den Mediensektor eingespeist werden. Dabei spielt die verhaltensbeeinflussende Ab-

sicht der Regierung oder der die Regierung stellenden politischen Akteure eine Rolle. Politische Akteure versuchen in der Regel, wissenschaftliche Gutachten zur Stützung ihrer Position in der Politik, speziell in der Wirtschaftspolitik zu nutzen, wobei die Regierung insbesondere ein Interesse daran hat, die Vorstellungen und Verteilungsziele der privaten Akteure in Richtung auf ihre ökonomischen Programmziele zu drängen. Insbesondere zeigt sich das im Bereich Wirtschafts- und Verteilungspolitik im Zusammenspiel Bundesregierung und Sachverständigenrat (Hickel/Mattfeldt 1983).

Ähnlich versuchen die privaten Akteure, wissenschaftliche Positionen und Forschungsprodukte zur Legitimation ihrer Ziele und Strategien im Verteilungskampf heranzuziehen und mit ihnen über das Mediensystem eine möglichst große Breitenwirkung zu erzielen. Auch Tarifverhandlungen werden von der öffentlichen Meinung beeinflußt (Henschel 1987, S. 13 f.). Es geht nicht nur um eine allgemeine öffentliche Darstellung oder um die Einwirkung auf politische Akteure und Regierung, sondern auch um Rückwirkungen auf Verhaltensweisen, Motivation und Handlungsbereitschaft der von diesen politischen Akteuren repräsentierten Mitglieder oder Klientelen, vor allem für die Gewerkschaften.

Im Verteilungszusammenhang sind wissenschaftliche Erklärungen in der Regel mit Konsequenzen für die Durchsetzbarkeit bestimmter Gruppeninteressen verbunden (Henschel 1977, S.230 f.). Angesichts der wirtschaftspolitischen Ausrichtung der institutionalisierten Wirtschaftswissenschaft und ihrer mehrheitlichen Position zugunsten einer kostenniveauneutralen Lohnpolitik überwiegen status quo-Befürworter in der wirtschaftspolitischen Debatte. Deswegen sehen sich die Arbeitnehmerorganisationen auch gegenüber dem Wissenschaftssystem Benachteiligungen ausgesetzt, die sich aus dessen innerer Verfaßtheit ergeben.

Eine detaillierte Würdigung und Wertung der Konsequenzen aus der Verfaßtheit der für den Verteilungsprozeß relevanten "Neben'-schauplätze kann an dieser Stelle nicht vorgenommen werden, eine ganze Reihe von Anzeichen weisen jedoch darauf hin, daß Justiz- und Mediensystem im Verteilungskonflikt privater Akteure nicht als neutrale Handlungsfelder zu betrachten sind, sondern die Unternehmensseite, wegen des sie begünstigenden status quo, auch hier Vorteile besitzt.

3.4. Ziele und Machtpotentiale der Akteure

3.4.1. Unternehmen und ihre Interessenverbände

Nach den institutioneilen Bedingungen für das Handeln der Verteilungsakteure im ökonomischen und politischen System sind nun die beteiligten Akteure, ihre Ziele und Machtpotentiale zu analysieren. Weil die verteilungspolitischen Ziele und Strategien der Akteure exemplarische Qualität aufweisen (Glastetter 1983, S.74), kann die verteilungsbezogene Analyse von Machtpotentialen Hinweise auf die Durchsetzbarkeit anderer Ziele geben.

Das Einkommensziel kann nicht isoliert betrachtet werden, weil es in Zusammenhang mit strukturellen und qualitativen Zielen steht, die auf strategische Überlegungen und erreichte Positionen zurückgehen und deren Sicherung bzw. Durchsetzung Rückwirkungen auf die einkommenspolitischen Vorstellungen hat.69) Rückwirkungen des Distributionsprozesses beeinflussen politische und ökonomische Prozesse, mit Nebeneffekten für Inflation, Wirtschaftswachstum und Investitionstätigkeit, sowie auf Handeln der anderen Verteilungsakteure.
Für die Erfassung der Akteure, ihrer Zielsetzung und der für die Durchsetzung vorhandenen oder mobilisierbaren Machtpotentiale und Ressourcen sind in den Abschnitten 2.3.und 3.3. instrumenteile Vorarbeiten geleistet und Merkmale der sozialen Macht- und Sanktionspotentiale identifiziert worden, darunter:

- die Benennung und Analyse der sozialen Gruppierung, ihre Zusammensetzung, Größe und sozioökonomische Situation, die die jeweiligen korporativen Akteure konstituiert bzw. die der korporative Akteur repräsentiert. Relevant ist dabei, ob es mehrere korporative Akteure gibt, die eine soziale Gruppe ausformt oder nur einen (Basso 1983, S.85 ff.);

- Organisationsform und organisatorisch-kommunikative Binnenstruktur des Akteurs;^®)

- die Art und Qualität der Handlungsziele bzw. Verteilungsziele und der Prozeß der internen Entscheidungsfindung;

- die zur Aufrichtung von Vermeidungsalternativen auf den Handlungsfeldern des Verteilungskampfes verfügbaren oder mobilisierbaren Ressourcen, also die aktuellen Machtpotentiale;

- die Wechselbeziehung zwischen den aktuellen Machtpotentialen und den in 3.3. untersuchten strukturellen Bedingungen.

Die Unternehmen stellen - zumindest organisatorisch - keinen einheitlichen korporativen Akteur dar (3.1.). Das wird nicht nur an der unterschiedlichen Position auf vermachteten konzentrierten Märkten und auf nichtkonzentrierten Märkten sichtbar. Die Inhomogenität des Unternehmenssektors folgt primär aus der nur partiellen Interessengleichheit (Völpel 1972, S.33 ff.) als ökonomische Konkurrenten. Ursachen liegen in der unterschiedlichen Lage und Verfaßtheit der Branchen, in Marktposition und Marktphase, der Exponiertheit gegenüber inländischen und ausländischen Konkurrenten, in Investitionsplänen und differierenden Strategien. Auf eine nähere Betrachtung der daraus resultierenden Interessendivergenzen, z.B. zwischen industrieller Großindustrie, Handelskonzernen oder mittelständischen Unternehmen muß hier verzichtet werden.

Als Teilgruppe des Unternehmenssektors sind die Unternehmen des finanziellen Sektors, insbesondere die Großbanken zu betrachten. Spezifikum ist ihre vielfältige Verflechtung mit dem konzentrierten Unternehmenssektor und daraus erwachsende dominierende Einfluß. Die Konsequenzen, die sich aus der Ballung finanzieller Ressourcen der Ziel- und Verhaltenskoordination sowie der Informationssteuerung unter dem Aspekt ökonomisch und politischer Macht ergeben, sind erheblich (Pfeiffer 1986, Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1988, S. 163 ff.

"Die Unternehmen" repräsentieren soziostrukturell verschiedene Teilgruppen:^)

- Kapitalbesitzer, zu denen Eigentümer-Unternehmer ebenso gehören wie reine Kapitaleinkommensbezieher;

- führende Manager, deren oberste Hierarchiegruppe den Kapitalbesitzern zuzurechnen ist, weil ihre hohen Einkommen praktisch Gewinnanteile darstellen, da sie in der Regel über Tantiemen oder Zulagen an die Gewinnentwicklung gekoppelt sind und in der Entlohnung weit über dem Durchschnitt der Entlohnung

sonstiger qualifizierter Leitungstätigkeit angesiedelt sind (Bischoff 1982, S.84);

- in einer weiteren Fassung gehören Vermögensbesitzer dazu, die nicht zugleich Produktivkapitalbesitzer sind, deren primäres Einkommen aber aus dieser Quelle fließt.

Wie oben beschrieben, stellen die vielfältigen Verbände der Unternehmen - Schätzungen gehen von 5000 aus (Simon 1976, S.56) - nur Hilfsmittel für ihre Interessenvertretung dar. Primär können die Unternehmen ihre ökonomischen Zielsetzungen als korporative Akteure auf den Märkten des ökonomischen Systems mit den ihnen zur Verfügung stehenden ökonomischen Instrumenten selbst realisieren. Die Aufgaben der Unternehmensverbände erstrecken sich deswegen auf die tarifpolitische und sozialpolitische Interessenvertretung. Die Trennung in Unternehmen des konzentrierten Sektors und nichtkonzentrierten Sektors wird in der Verbandsstruktur des Unternehmensbereiches nicht direkt reflektiert, obwohl sich Interessendivergenzen innerhalb des Unternehmenssektors historisch zum Teil auch organisationsstrukturell niedergeschlagen habend

Die verbandliche Interessenvertretung der Unternehmen beruht auf drei "Säulen", der Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände, dem Bundesverband der deutschen Industrie und dem deutschen Industrie- und Handelstag als Spitzenorganisation der Industrie- und Handelskammer. Weitere Organisationen sind die Arbeitsgemeinschaft selbständiger Unternehmer, der Bundesverband Groß- und Außenhandel und andere, die vor allem als Repräsentanten des nichtkonzentrierten Sektors anzusehen sind (Müller 1980, S.95).
Die Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände als Dachverband von 47 sektoralen Spitzenverbänden und 12 überfachlichen Landesverbänden stellt wegen ihrer expliziten tarif- und sozialpolitischen Aufgabenstellung - aus sie entfällt ein Drittel der Vertreter in den Gremien der Sozialversicherung (Simon 1976, S.58) - den direkten Widerpart der Gewerkschaften auf dem tarifpolitischen bzw. arbeitsmarktpolitischen Handlungsfeld dar. Die größere Interessenhomogenität der Unternehmen in diesem Bereich zeigt die Zusammensetzung der BDA. Neben Verbänden von Industrie, Handel, Handwerk, Versicherungen und anderen Dienstleistungssektoren sind Land- und Forstwirtschaft, Verkehrswirtschaft und öffentliche Energiewirtschaft vertreten, insgesamt 400 Fach- und 462 regionale Verbände. Der durchschnittliche Organisationsgrad wird

auf 80 bis 90 % geschätzt wird (Müller 1980, S.54 f., Koubek 1972, S.15), mit höheren Durchschnittssätzen für den Banken- und Industriebereich.

Wie der DGB ist der BDA als Dachorganisation nicht selbst tariffähig, nimmt aber über seinen tarifpolitischen Ausschuß Koordinations- und Einflußfunktionen wahr, nicht ohne Wirkung, wie das Beispiel 'Tabukataloge" zeigt. Außerdem ist mit der Schutzgemeinschaft gegen Streikschäden ein Finanzfonds beim BDA angesiedelt (Müller 1980, S.55). Obwohl der BDA praktisch alle privaten Unternehmen repräsentiert, besitzen Großunternehmen in den Entscheidungsgremien eine überproportional starke Position (Koubek 1972, S.15).

Die Wahrung der allgemeinpolitischen, wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Interessen ist Aufgabe des Bundesverbandes der deutschen Industrie, der 37 industrielle Fachspitzenverbänden, 357 Fachverbände und 157 Landesverbände repräsentiert (Müller 1980, S.73). Die Trennung von der BDA hat vor allem arbeitsteilige Funktionen, weniger solche der Interessendivergenz, was die in den 70er Jahren geplante Zusammenlegung der Präsidentenposition belegt.

Auch der BDI erreicht mit über 900.000 Einzelunternehmen einen Organisationsgrad von über 80 % (Müller 1980, S.36). Seine Arbeit konzentriert sich auf Empfehlungen, Beratungen, Stellungnahmen und Informationsweitergabe, tätig wird er in der Parlaments- und Verwaltungsberatung in Ausschüsse, Beiräten und Hearings, in ad hoc-Gremien sowie über Einzelkontakte, schwerpunktmäßig in den Bereichen Recht und Finanzen, Forschung und Infrastruktur, allgemeine Wirtschaft, Wettbewerbsfragen und Außenwirtschaft. Verbindungen zu den politischen und staatlichen Akteuren bestehen nicht nur durch personelle Verflechtungen - Verbandsvertreter sind anzutreffen als MdB, Spitzenpolitiker, Minister und Staatssekretäre - sondern auch in einem dichten Netz von Kontakten zur Bürokratie (Müller 1980, S.37). Auch im BDI verfügen die Großunternehmen über eine dominierende Stellung (Koubek 1972, S.15).

Die dritte Organisationsform besteht aus den 69 regionalen Industrie- und Handelskammern mit 1,6 Millionen Mitgliedern, und ihrer privatrechtlichen Spitzenorganisation, dem deutschen Industrie- und Handelstag (DIHT). Die Industrie- und Handelskammern nehmen als öffentlich-rechtliche Körperschaft mit Zwangsmitgliedschaft aller Gewerbetreibenden gesetzlich festgelegte Aufgaben in der Beratung von Behörden in der Regional- und Strukturpolitik und der beruflichen Bildung wahr, erfüllen diese Aufgaben aber autonom, ohne staatliche Beeinflussung (Völpel 1972, S.36 ff.).

Neben den drei großen Interessenvertretungen bestehen weitere, vorwiegend sektorale Verbände, zu nennen sind der Bundesverband des deutschen Groß- und Außenhandels mit 11 Landes- und 200 Fachverbänden, als vorwiegend mittelständische Vereinigung, ferner die Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, und der Zentralverband des deutschen Handwerks als Dachverband von 42 Handwerkskammern und über 6000 Handwerksinnungen (Müller 1980, S.95).

Alle Dachverbände sind im Gemeinschaftsausschuß der deutschen gewerblichen Wirtschaft als Gremium ohne Beschlußkompetenz zur internen Gesamtkoordination und Interessenvereinheitlichung der Unternehmen vertreten.

Nicht erfaßt ist die Einflußnahme über Lobbyismus oder Vertretungen der Einzelunternehmen in Bonn, die ihre Interessen so direkt vermitteln. Das nutzen finanzkräftige Unternehmen des konzentrierten Sektors, die in den wichtigen Dachverbänden des BDA und BDI bereits eine Schlüsselstellung einnehmen, weil sie in den Teilverbänden wegen ihrer breiten Produktionspalette mehrfach vertreten sind und wegen dieser Mehrfachmitgliederschaften und des finanzvolumen- und beschäftigungsabhängigen Stimmrechts starke Stimmanteile in den Vorständen und Präsidien besitzen. Eine gewisse Meinungsdominanz oder Meinungsführerschaft der Großunternehmen in BDA und BDI ist daher zu erwarten.

Angesichts der Vielfalt verbandlicher Organisationen bleiben den anderen Unternehmenssektoren genügend Informationskanäle. Die Doppel- bzw. Dreifachkonstruktion des unternehmerischen Verbandssystems mit ihren Koordinationsgremien stellt den Unternehmen ein breites Instrumentarium der internen Interessenkoordination und des Ausgleichs zur Verfügung, so daß auch bei einer latenten Dominanz des konzentrierten Sektors nach außen von einer relativen Geschlossenheit ausgegangen werden kann, die drei großen Organisationen also für die Unternehmen insgesamt auftreten können. Das erleichtert es, sektorale Interessen im Gewand allgemeiner wirtschaftlicher Funktionsziele zu vertreten.

Wenn auch Gewinnerzielung den zentralen Zweck und das allen Unternehmen gemeinsame Handlungsziel ausmacht, so sind doch unterschiedliche sektorale und strukturelle Interessen zu erwarten. Zielkonflikte ergeben sich primär aus der ökonomischen Konkurrenz um Gewinnanteile. Gemeinsame Ziele bestehen in der Erhaltung des status quo in bezug auf die freie privatwirtschaftliche Verfügungsgewalt, den Erhalt der Anpas-

sungsfähigkeit der Unternehmen gegenüber wirtschaftlichen Veränderungen, niedrigen Kosten und einem möglichst flexiblen Lohnsystem (Himmelmann 1971, S.21 ff.). Divergenzen z.B. bei der Beeinflussung von Haushaltspositionen und Transferzahlungen gehen auf die unterschiedlichen Verteilungskampfpositionen in den Sektoren zurück, auf unterschiedliche Verflechtungsgrade in die Weltwirtschaft, andere Kapitalstrukturen und Lohnanteile, oder Verflechtungen mit dem finanziellen System.

Die Rolle von privaten Vermögens- und Kapitalbesitzern im Prozeß der Zielbestimmung erscheint angesichts der organisatorischen Struktur der Unternehmen speziell im konzentrierten Sektor mit der dominierenden Rolle des Managements sowie der hervorgehobenen Rolle der Banken vernachlässigbar. Zwar wächst der Anteil des Vermögens- und Zinseinkommens (Zinn 1986), aber die Schlüsselposition der Banken verhindert einen nennenswerten Einfluß durch andere.

Die prinzipielle Machtbasis der Unternehmensakteure ist in der Rechts- und Wirtschaftsordnung der Bundesrepublik strukturell verankert: Nämlich die im Rahmen gesetzlicher Regelungen aus dem Kapitalbesitz entspringenden privatwirtschaftlichen Verfügungsrechte, das heißt die Dispositionsbefugnisse zu unternehmerischen Entscheidungen über Höhe, Struktur und Technik der Investitionen.

Mit dieser Dispositionsmacht verfügen die Unternehmen angesichts der Bedeutung ihrer Entscheidungen für das soziale System und den ihnen zur Verfügung stehenden Finanzressourcen nicht nur über die wichtigsten Machtressourcen im ökonomischen System - wobei die unternehmerische Gestaltungsmacht über Arbeitsbedingungen und Arbeitsabläufe tief in die Lebensbedingungen der Arbeitnehmer hineinreicht (Korpi 1983, S.71) - sondern über eine große Zahl von Handlungsinstrumenten auf den unterschiedlichen Handlungsfeldern der Verteilungsauseinandersetzung. Im Marktsystem stehen ihnen über ihr Preis- und Mengenverhalten zwei wichtige Steuerungsinstrumente zur Verfügung. Kollusion, Kartellierung, Preisführerschaft und stillschweigende Absprachen zusammen mit Marketing-Strategien und image-fundierten Produktdifferenzierungen verschaffen den Unternehmen des konzentrierten Sektors Handlungsspielräume für weitgehend nachfrageresistente Preis- und Mengenstrategien. Mit dem Einsatz arbeits- und kapitalsparender Kostensenkungs- und Rationalisierungsinstrumente gewinnen auch die Unternehmen ohne Preissetzungsmacht zusätzliche Einkommensspielräume.

Im Tarifsystem stehen den Unternehmen neben ihren finanziellen Ressourcen und der Möglichkeit, Streiks der Gewerkschaften mit Aussperrungen zu sanktionieren, weitere

indirekt wirkende Machtpotentiale zu Gebote. Produktionseinschränkungen und Investitionszurückhaltungen haben Arbeitsmarktfolgen und reduzieren die gewerkschaftliche Verhandlungsstärke. Die Informationsmöglichkeiten, die die Unternehmen in den Handlungsfeldern im Bereich der Medien und der Wissenschaft besitzen, können zur Unterstützung der Position auf den tariflichen Konfliktebenen eingesetzt werden.

Die unternehmerische Dispositionsfreiheit erzeugt auch Machtpotentiale gegenüber den politischen und staatlichen Akteuren. Verflechtung und Komplexität der hochindustrialisierten Volkswirtschaften erlauben keine langanhaltenden Produktionsausfälle in einzelnen Wirtschaftssektoren, ohne daß die Versorgung der Bevölkerung mit wichtigen Gütern und Dienstleistungen gefährdet wäre. Für die Regierung bedeuten längere, eskalierende Tarifkonflikte einen Verlust an Reputation und Legitimation und eine Gefährdung ihrer Wiederwahlziele. Eigene politische Ziele und makroökonomische Zielsetzungen in den Bereichen Wachstum und Beschäftigung werden beeinträchtigt, was die Handlungsspielräume der politischen gegenüber den Unternehmensakteuren einschränkt.^)

Differenziertheit und Breite der Verbandsstrukturen geben den Unternehmen gute Chancen, Ziele über Kanäle des politischen Drucks zur Geltung zu bringen, ohne unmittelbare Machtpotentiale signalisieren bzw. Sanktionen einsetzen zu müssen, wobei personelle Verflechtungen und Parteibindungen mit den konservativen und liberalen Parteien der Bundesrepublik helfen. In der förderalen Parteien- und Regierungsstraktur gibt ihnen das Blockadepositionen für ihre essentiellen Interessen, auch dann, wenn andere Parteien regieren.

Aufgrund ihrer umfangreicheren Ressourcen, ihrer Mehrfachvertretung im Verbandssystem und gegenüber den staatlichen Akteuren, insbesondere aber wegen ihrer engen Verbindungen zu den konservativ-liberalen Parteien, sowie aufgrund ihrer zentralen Bedeutung für den ökonomischen Prozeß ganz generell - qua Größe verfügen zahlreiche Unternehmen schon aufgrund ihrer arbeitsmarktpolitischen und steuerpolitischen Bedeutung praktisch über eine Existenzgarantie - kann im Unternehmenssektor eine Dominanz dieser Unternehmensgruppe unterstellt werden, wobei die Großbanken als koordinierende Spitze von verflochtenen Finanz- und Industriegruppen eine hervorgehobene, im Einzelfall hegemoniale Rolle innehaben.

Aus diesen strukturellen Bedingungen heraus erwächst den Unternehmensakteuren ein Vorsprung an Einfluß- und Machtpotentialen, nicht nur gegenüber Arbeitnehmerorga-

nisationen, sondern auch gegenüber den politischen und staatlichen Akteuren, gemäß der Logik, daß Marktwirtschaft ohne Gewerkschaften recht gut funktionieren kann, ohne investierende Unternehmen schon weniger.

Im Verteilungsprozeß verfügen die Unternehmen über eine zusätzliche Handlungsebene, die Märkte, wo sie allerdings wechselnden Konjunkturphasen und den Aktivitäten konkurrierender Unternehmen, auch aus dem Ausland, ausgesetzt sind, was ihre Handlungsoptionen in bezug auf Preisveränderungen oder Überwälzungsmöglichkeiten einschränkt.

Die verschiedenartigen Machtressourcen auf ökonomischen und politischen Handlungsfeldern bedeuten aber für den Unternehmenssektor generell, speziell für den konzentrierten, zusammen mit den günstigen strukturellen Ausgangspositionen vorteilhafte Durchsetzungsbedingungen bei Verteilungskonflikten, vor allem in mittel- und langfristiger Perspektive. Aufgrund von Preissetzungsmacht und Überwälzungspotentialen erscheint ein Versuch zur Umverteilung über Nominallohnpolitiken, wie bereits die strukturelle Analyse in 3.3. gezeigt hat, auch bei näherer Betrachtung der Machtsituation wenig aussichtsreich (4.4.).

3.4.2. Arbeitnehmer und Gewerkschaften

Auf die historische Entstehung und Organisationsform der Gewerkschaften als korporativer Akteur der sozialen Gruppe "Arbeitnehmer" wurde bereits hingewiesen (3.1.). Angesichts der hohen Zahl von Gewerkschaftsmitgliedern in der Bundesrepublik - 7,75 Millionen DGB-Mitglieder, weitere 1,6 Millionen Mitglieder der DAG, des CGB und DBB (Adamy/Steffen 1985, S.20 ff.) - müssen die Gewerkschaften insgesamt, zumindest im Prozeß der Einkommensverteilung, als die korporative Aktionsform und Repräsentanz der Arbeitnehmer angesehen werden. Dies gilt trotz kontroverser Ansichten in bezug auf die Verbürgerlichung der westdeutschen Gewerkschaften (Bolte/Hradil 1984, S. 103 ff.) und der These von der Entwicklung der bundesrepublikanischen Gesellschaft zu einer offenen Mittelstandsgesellschaft (Glastetter 1983, S.298). Entscheidende Einkommensquelle und vorragendes Statusmerkmal der Arbeitnehmer bleibt ihre kontraktbestimmte Entlohnung,^) was ihre soziale Rolle als weisungsabhängige Nichtselbständige, ihren niedrigen Vermögensstatus und ihre ungesicherte Beschäftigungssituation wesentlich bedingt (Glastetter 1983, S.298). Aus der schwachen ökonomischen Position mit ihrer Abhängigkeit von konjunkturellen, strukturellen oder soziotechnischen Entwicklungen ergeben sich Konsequenzen bei der Identifikation der eigenen Interessenlage und ihrer Umsetzung in zielgerichtete Aktivitäten in ökonomischen und politischen Handlungszusammenhängen. Allein die durch Bildung von Gewerkschaften eröffnete Möglichkeit zu kollektiver Interessendefinition und Durchsetzungsversuchen bietet Ansätze, die Schwäche der individuellen Akteure auf den ökonomischen Handlungsfeldern zu kompensieren.

Auch wenn die Gewerkschaften nur rund 40 % der Arbeitnehmer als Mitglieder direkt erfassen, ergibt sich aus der großen Zahl der Gewerkschaftsangehörigen, daß sie die Interessen höchst unterschiedlicher Teilgruppen von Beschäftigten vertreten und dazu bündeln und koordinieren müssen. Von einer engen Kohärenz zwischen Mitgliederinteressen und nach außen zur Geltung gebrachten Verbandszielen hängt die Schlagkraft der Gewerkschaften ab (v.Beyme 1977, S.76 f.). Wegen organisatorischer Probleme bei der Interessenaggregation von Millionen von Mitgliedern sind bei bürokratischer Verwaltung, hierarchischer Struktur und oligarchischer Führung (Deutschmann/Schmiede 1983, S.47) Verzerrungen zwischen Basis und Spitze kaum zu vermeiden.

Wandlungsprozesse auf den Arbeitsmärkten tangieren die Gewerkschaftsorganisation direkt. Die Verfestigung von Segmentierungstendenzen durch Abschottung interner Ar-

beitsmärkte mit dauerhaften Beschäftigungsverhältnissen in Großunternehmen des industriellen Sektors von den peripheren Arbeitsmärkten, die in der Regel geringere Löhne und schlechtere Arbeitsbedingungen bieten, zeitigt Folgen für die gewerkschaftliche Interessenvertretung (Deutschmann/Schmiede 1983, S.38 ff.). Arbeitsmarktsegmentierung in den Betrieben bedeutet stärkere Bindung der Arbeitnehmer an "ihre Betriebe", die Konzentration der Belegschaftsinteressen und der Betriebsräte auf die betrieblichen und unternehmensbezogenen Belange, womit in Großbetrieben die Position der Betriebsräte gegenüber der Organisation gestärkt wird, weil sie die wichtigsten Mitgliederkohorten stellen.

Interessenkonflikte ergeben sich zu Arbeitnehmern in anderen Teilmärkten, vor allem denen im nichtkonzentrierten Sektor, in dem die Gewerkschaften schwächer verankert sind. Das kann partielle Interessenidentitäten (Betriebsegoismen) zwischen den Belegschaften und Unternehmen des konzentrierten Sektors erzeugen (Deutschmann/Schmiede 1983, S.38 f.), um errungene Vorteile gegenüber den Belegschaften konkurrierender Unternehmen zu verteidigen. Dies erschwert die interne gewerkschaftliche Interessenaggregation und eine geschlossene, einheitliche Strategie nach außen.^) Die Auseinandersetzungen um adäquate Strategien der Arbeitszeitverkürzung gehören in diesen Zusammenhang.

Innerhalb der organisatorischen Struktur der gewerkschaftlichen Interessenvertretung, primär des DGB mit seinen 17 Mitgliedsgewerkschaften, ist eine Sichtbarwerdung solcher Interessengegensätze zwischen Arbeitnehmergruppen nicht direkt zu erwarten. Ausnahmen bilden sektorbedingte Interorganisationskonflikte, während das Problem sonst ein innerorganisatorisches bzw. einzelgewerkschaftliches bleibt.^)

Grundsätzlich hat das Industrieverbandsprinzip für die gewerkschaftliche Organisation gegenüber anderen, wie Betriebs- oder Richtungsgewerkschaften, zahlreiche Vorteile (Lecher 1980, S.649 ff.). Zwar bestehen Gefahren der Ablösung von den unternehmensbezogenen Interessen der Arbeitnehmer mit Interessenverzerrungen und Legitimationsproblemen, die einheitsgewerkschaftliche Organisation kann jedoch mit dem Anspruch auftreten, alleiniger Repräsentant der sektoralen Arbeitnehmerschaft zu sein. Konkurrierende Organisationen und Forderungen treten nicht auf, den Arbeitgebern steht nur ein Kontrahent gegenüber, der aufgrund höherer Organisationsquote mit größerer Legitimation und Verhandlungsstärke auftreten kann (Lecher 1980, S.659).

Die regionale Gliederung der Gewerkschaften ermöglicht eine Spezifikation und Staffelung von Forderungen nach einzelnen Tarifbereichen, in denen - bei zentraler Koordination und Steuerung - die Tarifkonflikte in praxi ausgetragen werden. Das erlaubt prinzipiell differenzierte Kompromisse und Tarifabschlüsse, die gewerkschaftsinterne Positionsunterschiede und Interessenverzerrungen reduzieren.

Die gewerkschaftlichen Organisationsstrukturen auf der sektoralen und regionalen Ebene ähneln denen der Arbeitgeber.[77]) DGB wie BDA fungieren als nichttariffähige Dachverbände zur allgemeinspezifischen Interessenvertretung gegenüber politischen und staatlichen Akteuren. Im Gegensatz zum BDA verfügt der DGB aber trotz des einheitsgewerkschaftlichen Prinzips praktisch über das Vertretungsmonopol auf den politischen Handlungsfeldern, weil DAG, CGB und DBB, die sich als richtungsgewerkschaftliche und berufsständische Restelemente erhalten haben, zusammen nur über knapp 16 % der organisierten Arbeitnehmer verfügen (Adamy/Steffen 1985, S. 18 f.). Eine bedeutendere Rolle kommt der DAG als sektoraler Konkurrenz vor allem der HBV und der ÖTV in den Dienstleistungsberufen zu. Ähnliches gilt für den Deutschen Beamtenbund, der zwar weniger Beamte repräsentiert als der DGB (Keller 1981, S.628 ff.), der aber als Repräsentant vor allem der höheren Besoldungsstufen und wegen seiner Verankerung in der Ministerialbürokratie politisch über ein großes Einflußpotential verfügt und deswegen zusammen mit den Beamtenvertretungen des DGB trotz fehlender offizieller Verhandlungsmöglichkeit und fehlenden Streikrechts als quasi- gewerkschaftliche Interessenvertretung der Beamten fungiert (3.4.3.).[7^])

Das vorrangige Ziel gewerkschaftlicher Interessenvertretung heißt Einkommensverbesserung, also Steigerung von Reallöhnen und Gehältern. Als Orientierungspunkte für das quantitative Ausmaß der Erhöhung dienen Indikatoren der wirtschaftlichen Entwicklung wie Wachstumsrate des Sozialprodukts, Preissteigerungsrate, Produktivitäts- und Gewinnentwicklung (Henschel 1974, S.323).[7^]) Weil die privaten (und öffentlichen) Arbeitgeber Adressaten sind, mit denen Tarifvereinbarungen ausgehandelt werden müssen, gehen in die von den gewerkschaftlichen Tarifkommissionen formulierten Forderungskataloge neben den ökonomischen Daten taktische Vorstellungen und Einschätzungen über Machtverteilung, die Kompromißbereitschaft der Kontrahenten sowie das soziopolitische Umfeld ein.

Die ökonomische Lage der Unternehmen bestimmt das Verhalten und das taktische Kalkül der Tarifkontrahenten. Zahlungsfähigkeit, also Marktstellung, Gewinnlage etc. bedeuten für Unternehmen die äußerste Kompromißlinie bzw. für Gewerkschaften die

die weitestgehende Restriktionsschranke (Deutschmann/Schmiede 1983, S.17). Aus dieser fundamentalen Abhängigkeitsposition folgt das Interesse der Gewerkschaften am Erhalt und der Prosperität des Einzelunternehmens und des betreffenden Sektors, sowie ein Kooperations- und Stabilisierungsinteresse, das über das in den Strukturen des Tarifsystems angelegte noch hinausgeht (Deutschmann/Schmiede 1983, S.54).^)

Ziele neben dem primären Einkommensziel - außer dem Erhalt der Handlungsfähigkeit der gewerkschaftlichen Organisation (Himmelmann 1971, S.24) - sind qualitativer Natur, z.B. die Verbesserung von Arbeitsbedingungen, Verkürzung der Arbeitszeit, Verminderung von Arbeitsintensität, Rationalisierungsschutz oder Humanisierung des Arbeitslebens. Andere Forderungen zielen auf eine Verbesserung der Arbeitnehmerposition gegenüber den Dispositionsbefugnissen der Unternehmer durch Ausweitung der Rechte der betrieblichen Interessenvertretungen, Arbeitsplatzsicherung und Kündigungsschutz.

Qualitative Ziele richten sich ebenso an staatliche und politische Adressen, weil die starke Verrechtlichung das Einschalten der politischen Handlungsfelder erfordert oder weil die Gewerkschaften dort bessere Chancen sehen. Angestrebt werden ferner strukturelle Veränderungen zur Verbesserung der Durchsetzungsposition, sei es in den Unternehmen, im Tarifsystem oder im politischen System.[8] ^ Quantitative und qualitative Zielen in den Feldern der Sozialpolitik und allgemeinen Wirtschaftspolitik, sollen Lebens- und Einkommenssituationen der Arbeitnehmer verbessern und die Handlungsfähigkeit der Gewerkschaften erhöhen.[82])

Das originäre Machtpotential der Gewerkschaften liegt in der koordinierten Aktion ihrer Mitglieder. Im kollektiven Handeln im Produktionsprozeß gegenüber den Arbeitgebern besteht die primäre Machtbasis der Arbeitnehmer, nämlich in der Androhung bzw. Realisierung einer kollektiven Arbeitsverweigerung. Streiks unterbrechen Güterproduktion, Akkumulation und Profiterzeugung: nicht nur der ökonomische Prozeß wird unterbrochen, mit finanziellen Konsequenzen für die Unternehmen, sondern auch die Güterversorgung des sozialen Systems wird gefährdet.

Aufgrund des Zwangs zur Kooperation mit den Arbeitnehmern im Produktionsprozeß wollen die Unternehmen diese Handlungsoption bzw. Sanktion in der Regel vermeiden. Die Wirkung der Sanktionsdrohung "Streik" und damit das Machtpotential der Gewerkschaften ist aber abhängig von der jeweiligen allgemeinen und branchenspezifischen Konjunktur-, Absatz- und Gewinnlage, von der sektoralen und nationalen Arbeitsmarkt-

Situation bzw. dem Ausmaß, in dem diese Faktoren ebenso wie die kostenmäßigen Konsequenzen von Arbeitskämpfen in das Kalkül der Unternehmen eingehen (4.2.). Damit ergeben sich seitens Unternehmen Konzessionsspielräume, was den Gewerkschaften ermöglicht, sich die Nichtausübung ihrer Sanktionsmöglichkeiten durch Lohnerhöhungen oder Kompromisse in anderen Fragen kompensieren zu lassen. Das heißt, die Fortsetzung der Kooperation im Produktionsprozeß bzw. das Ende der Kooperationsverweigerung im Streikfalle wird von den Unternehmern mit Nachgeben gegenüber quantitativen oder qualitativen Zielforderungen erkauft. Damit wird klar, daß die sektorale Lage und die Arbeitsmarktsituation die Wirkungseffizienz der gewerkschaftlichen Sanktionspotentiale bzw. Sanktionsdrohung und -anwendung im Tarifsystem mitprägen.

Anders als in der Literatur, auch von den Verteilungskampfhypothesen, vielfach unterstellt, ist der gewerkschaftliche Organisationsgrad also nicht der entscheidende Indikator oder die entscheidende Variable gewerkschaftlicher Macht, sondern nur eine Voraussetzung, um den Unternehmen Sanktionen überhaupt signalisieren zu können.^) Ein hoher Organisationsgrad und finanzielle Ressourcen zur Streikfinanzierung als Komponenten der bargaining power der Gewerkschaften reichen aber zum Erfolg im Verteilungskonflikt nicht aus. Neben den bereits erörterten strukturellen Bedingungen spielen die aktuelle Motivation und Streikbereitschaft der Mitglieder die wichtigste Rolle. Auch sie sind nicht unabhängig von der ökonomischen Situation, das heißt der nationalen und sektoralen Arbeitsmarktlage, der Arbeitslosenquoten und der Arbeitsplatzsicherheit, sowie der allgemeinen Konjunkturperspektive und dem Grad an Informiertheit darüber. Weitere Faktoren qualitativer Art bestehen in:

- der internen organisatorischen Schlagkraft und Geschlossenheit der Gewerkschaft und der Verankerung ihrer Forderungen in der Mitgliederschaft;

- dem Grad der Zielerreichung und der Realisierung von Gewerkschaftsforderungen in der Vergangenheit, was sich allerdings auch im Organisationsgrad niederschlägt;^

- Erwartungen oder Vermutungen über das Verhalten der politischen und staatlichen Akteure - Unterstützung, Neutralität oder Kritik - sowie die Unterstützung von anderen Einzelgewerkschaften;

Erst eine Gewichtung dieser Faktoren erlaubt eine Einschätzung der zeitpunktbezogenen Machtposition der Gewerkschaftsakteure, die im übrigen nur als relative beschreibbar ist.

Die Machtverteilung im Tarifsystem hängt von zahlreichen Faktoren ab, die den Gewerkschaften in günstigen Wirtschafts- und Konjunktursituationen phasenweise Vorteile bietet, während sie andererseits in wirtschaftlichen Krisen im Lohnkonflikt benachteiligt werden. Immer besteht die Handlungsgrenze für gewerkschaftliche Aktionen in der wirtschaftlichen Überlebensfähigkeit der Unternehmen, zumindest der Branche. Damit deutet sich eine prinzipielle Unterlegenheit der Gewerkschaften an. Sie können wirksam nur an der Lohnfront agieren, wobei sie auf Kompromisse mit den Arbeitgebern angewiesen sind, und lediglich tarifliche Nominallöhne abschließen. Effektivlöhne und Arbeitsmengen sind Handlungsparameter der Unternehmen. Zusätzlich bleiben den Unternehmen nicht nur Weiterwälzungsmöglichkeiten offen, sondern ihnen steht eine Reaktionspalette interner Instrumente zur Beeinflussung der Verteilungssituation zur Verfügung. Vorteile auf den politischen Handlungsfeldern kommen hinzu. In mittelfristiger Perspektive kann die Lohnpolitik deswegen allenfalls eine Verschlechterung des status quo verhindern.

Zwar verfügen auch die Gewerkschaften durch Interessenidentitäten und Teilverflechtungen mit der SPD über Einflußpotentiale im politischen System, ebenso wie sie in den korporativen Gremien der politischen Interessenartikulation gegenüber den staatlichen Akteuren auf Bundesebene neben den Unternehmen die bevorzugte Gruppe sind (Süllow 1982, S.53 ff.). Anders als die Unternehmen besitzen sie dort aber nur geringe Sanktionspotentiale, zudem muß die Affinität gewerkschaftlicher Zielsetzungen mit den politisch-administrativen Funktionszielen vor allem der Administrationsakteure und der Regierung als gering eingeschätzt werden. Insofern bestehen größere Erfolgsaussichten zur Durchsetzung vor allem strukturbezogener Ziele im politischen System nur dann, wenn politisch affine Parteien an der Regierung beteiligt sind und die Gewerkschaften mit ihren Wählerstimmenpotentialen, finanziellen Mitteln und publizistisch-politischer Unterstützung auf ihnen nahestehende Regierungsparteien und Regierungen einwirken können. Das gilt auch für die unter Verteilungsaspekten quantitativ bedeutsame sozialpolitische Arena (3.4.3.).

Insgesamt stellt sich bei einer strukturorientierten Betrachtung der gewerkschaftlichen Machtsituation und der Machtverteilung zwischen Gewerkschaften und Unternehmensakteuren die Erfolgswahrscheinlichkeit gewerkschaftlicher Verteilungsforderungen we-

sentlich schwächer dar, als es die Literatur zu den Verteilungskampfhypothesen, die den Gewerkschaften und ihren Einkommensansprüchen einen dominierende Position zuschreibt, vermuten läßt (Müller 1976).

3.4.3. Weitere private Akteure und ihre Handlungsfelder

Die Darstellung von weiteren Akteuren des ökonomischen Systems, für die Macht- und Einflußpotentiale zur Durchsetzung von Verteilungszielen unterstellt werden können, erstreckt sich exemplarisch auf die Bereiche Sozialtransfers, Gesundheitswesen, Agrarpolitik und öffentlicher Sektor.[85]) Nach Größe des Einkommensvolumens, makroökonomischer Bedeutung und nach der Zahl der Einkommensbezieher stellen die betroffenen Einkommensbezieher die wichtigsten sozialen Gruppen dar, über deren Einkommen im politischen System entschieden wird.

Die Skizzierung dieser Handlungsfelder konzentriert sich auf die für den Verteilungserfolg wichtigen institutioneilen Merkmale und Konstellationen. Von den zur Diskussion stehenden Politikbereichen ist das Handlungsfeld "Sozialtransfers , hier unterteilt in Altersversorgung und Gesundheitspolitik, das quantitativ bedeutsamste. Die Altersversorgung macht mit 229 Milliarden DM (1983) rund 13 % des Sozialproduktes aus (Sozialbericht 1983, S.58), die gesamten Sozialtransfers umfassen im gleichen Zeitraum mit 537 Milliarden DM ein rundes Drittel des Sozialproduktes. Damit wird die große Relevanz sozialpolitischer Verteilungsentscheidungen klar - angesichts zunehmender Vorverlegung des Rentenalters (Vorruhestand), erhöhter Lebenserwartung sowie demographisch bedingter Verschiebungen der Altersstruktur der Bevölkerung wird diese Bedeutung künftig zunehmen.

Die institutionellen Rahmenbedingungen für dies Handlungsfeld setzt die Sozialgesetzgebung (Neumann/Schaper 1985, S.32 ff.). Die gesetzliche Rentenversicherung, auf deren organisatorische Struktur hier nicht näher eingegangen werden muß (Neumann/Schaper 1985, S.97 f.), umfaßt rund 25 Millionen Versicherte, die Höhe der individuellen Renten wird durch eine gesetzlich definierte "Rentenformel - abhängig von der Zahl der Versicherungsjahre und dem Verhältnis des individuellen zum durchschnittlichen Arbeitseinkommen - ermittelt, die jährliche Veränderung des gesamten Niveaus durch Gesetz festgelegt. Eine Veränderung bzw. Umgestaltung dieser Formel, die im Prinzip die Anpassung der Altersrenten an die allgemeine Einkommensentwicklung sicherstellen soll, ist damit möglich und vom Gesetzgeber, zum Beispiel für Kürzungen, auch genutzt worden.

Für die Einkommensbestimmung der Rentner - wie für die Festlegung von Sozialtransfers86) aiigemejn . gelten daher die Strukturbedingungen des politischen Systems, die für diesen Teilbereich zu spezifizieren sind.

Federführend ist das Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, dem vierzehn korporative Beratungsgremien zur Seite stehen - davon zehn (70 %) mit gewerkschaftlicher Beteiligung (Süllow 1982, S.63 ff.). Neben der Regierung und den Akteuren aus dem Unternehmer- und Gewerkschaftsbereich sind die Parteien beteiligt, während Interessenverbände der Betroffenen - etwa der Reichsbund der Kriegsopfer, Behinderten, Sozialrentner und Hinterbliebenen - praktisch keine wirksame Rolle spielen. Vielmehr nehmen die Gewerkschaftsflügel der Parteien bzw. die Gewerkschaften eine Advokatenfunktion für die Bezieher von Altersruhegeld wahr (Neumann/Schaper 1985, S. 148).

Die Probleme der Organisation von Transferbeziehern zum Erwerb politischer Macht entsprechen den Überlegungen zum Erwerb verteilungsrelevanter Machtpotentiale (3.1.). Mit Ausnahme des Vorhandenseins von Wählerstimmenpotentialen und einem klientelbedingten Einfluß in den Parteien bzw. in den Gewerkschaften stehen Transferempfängern keine Machtressourcen zur Verfügung. Das liegt vor allem an der Schwierigkeit, die große Zahl von Einkommensempfängern organisatorisch zu erfassen.

In Grenzen wird diese Schwäche kompensiert, weil ein Klientelismus des Bundesministeriums für Arbeit und Sozialordnung, d.h. eine stellvertretende Übernahme der Einkommensziele durch die Sozialadministration, unterstellt werden kann. Eine Rolle spielt dafür die verfassungsrechtliche Verankerung des Sozialstaatsprinzips in Artikel 20 GG und der zeitweilige Konsens der Parteien über eine Partizipation der Älteren an gesamtwirtschaftlichen Einkommenssteigerungen (Neumann/Schaper 1985, S.40 ff.).^) Ein weiterer Gesichtspunkt ergibt sich aus den Finanzierungsbedingungen der Rentenversicherungen und dem Fehlen eines direkten Konkurrenz- oder Gegenverbandes: wenn die Unternehmensakteure - als mit Sozialausgaben belastete - auch ein direktes Interesse an niedrigen Kosten besitzen, so können sie doch Versuche der Überwälzung unternehmen, was etwaige Gewinnreduktionen verhindert oder verringert.

In ähnlicher Weise stehen ausgabewirksamen politischen Entscheidungen in den Rentengesetzen keine haushaltswirksamen Finanzierungsrestriktionen entgegen, solange der größte Teil der Leistungen aus den Beiträgen der Versicherten und Unternehmen finanziert wird. Es bestehen weder direkte Kontrahenten - als Kostenträger - noch Bud-

getkonkurrenten, um eine andere Verwendung von Haushaltsmitteln, was Einkommenserhöhungsbeschlüsse begünstigt.

Die zur Geltung kommende Interessenkonstellation läßt sich wie folgt skizzieren:

Für die Betroffenen, nur z.T. durch Verbände, Gewerkschaften/Parteien, oder das Sozialministerium repräsentiert, werden Ziele der Einkommenserhöhung, allgemeiner der Verteilungsgerechtigkeit und ökonomischen Alterssicherung, angestrebt. Sie orientieren sich am durchschnittlichen Wachstum des Sozialprodukts. Eine konträre Zielsetzung wird von den Unternehmern nicht vertreten, solange Kostenerhöhungen überwälzbar sind, und von der Regierung nur, wenn budgetäre Gründe eine notwendig werdende haushaltswirksame Zusatzfinanzierung erschweren. Für das Kostenabwälzungsverhalten der Unternehmen gilt dieselbe Argumentation wie bei ihrer Reaktion auf andere Kostenveränderungen (4.1. und 4.2.).

Aus der historischen Entwicklung des westdeutschen Rentensystems mit seiner verzögerten Anpassung an die Bruttolöhne ergibt sich im Verein mit ökonomischen und demographischen Entwicklungen eine spezifische Ausgabendynamik, vor deren Hintergrund aktuelle und zukünftige Verteilungsentscheidungen im politischen System zu sehen sind.

Aufgrund hoher Erwerbstätigkeitsquoten, steigender Nominallöhnen sowie günstiger Altersstruktur der Bevölkerung kam es bis in die 70er Jahre zu finanziellen Überschüssen in der Rentenversicherung, die in den Status-quo Prognosen der Rentenversicherungsträger zu Planüberschüssen führten. Die hypothetischen Einnahmenüberschüsse sind von den staatlichen bzw. politischen Akteuren, überwiegend in der Phase der sozialliberalen Koalition, zu einer Ausweitung der Leistungsbreite der Rentenversicherung und zu einer Öffnung für zusätzliche soziale Gruppen genutzt worden (Neumann/Schaper 1985, S.94 f.). Mit den damals prognostizierten Überschüssen schien eine Finanzierung der Maßnahmen möglich, ohne auf Beitragssatzerhöhungen oder steigende Budgetzuschüsse zurückgreifen zu müssen.

Als die im Verlauf der Ölpreiserhöhung unerwartet einsetzende, anhaltende ökonomische Krisenentwicklung diesen Prognosen die reale Grundlage entzog, ergaben sich für die Rentenversicherungen sinkende Einnahmen - wegen stagnierender oder nur geringfügig steigender Nominallöhne und wachsender Arbeitslosenzahlen - sowie steigende Ausgaben wegen der in der Vergangenheit beschlossenen Leistungsgesetze und der zu-

nehmenden Zahl von Rentenbeziehern, so daß Auszahlungsüberschüsse einzutreten drohten bzw. eintraten. Um eine Erhöhung staatlicher Haushaltszuschüsse - angesichts ohnehin steigender Etatdefizite - zu vermeiden, sind die auftretenden bzw. sich abzeichnenden Finanzierungsdefizite der Rentenversicherungen durch Leistungskürzungen, unter anderem in Form von Abwandlungen der Rentenformel, sowie durch Beitragserhöhungen verringert worden, ein Beispiel für die ökonomischen Zwänge des Steuerstaates im Bereich der Parafisci.

Insgesamt kann für dieses Politikfeld konstatiert werden, daß eine wirksame Machtposition der Transfereinkommensbezieher nicht vorliegt: weder konnten sie einen selbständigen und handlungsfähigen kollektiven Akteur ausformen, noch verfügen sie aus organisationsstrukturellen und ressourcenbedingten Gründen über effiziente Sanktionspotentiale gegenüber den anderen beteiligten Akteuren.

Lediglich über eine Klientelismus- und Advokatenfunktion der Gewerkschaften und der sozial-bzw. gewerkschaftsorientierten Gruppen in den Parteien bzw. in der Administration werden ihre Interessen indirekt wahrgenommen. Dabei sind sie aber in ihrer Erfolgswahrscheinlichkeit - wie es der These vom Steuerstaat entspricht - in sehr hohem Maße von der ökonomischen Dynamik bzw. der davon determinierten Aufkommensergiebigkeit der Finanzierungsquellen abhängig.

Die Koppelung der Finanzierung an die Lohnsumme und die Funktion der Sozialbeiträge als Kostenfaktor in den Unternehmen binden sie auch an die Arbeitsmarktbedingungen, das heißt an die Lohn- und Beschäftigungsentwicklung. Sinkende Erwerbstätigkeitsquoten sowie schrumpfende Lohnzuwachsraten schlagen direkt auf das Finanzierungsaufkommen der Rentenversicherungsträger durch, auf der anderen Seite bedingt dieselbe ökonomische Krisensituation einen steigenden politischen Druck der Unternehmen zur Minderung der Sozialabgaben.

Folgerichtig hat sich für Rentenbezieher, wie praktisch für alle Transfereinkommensbezieher, die bis 1973 günstige Verteilungsentwicklung mit der zu diesem Zeitpunkt einsetzenden und noch immer anhaltenden ökonomischen Krisensituation nachhaltig verschlechtert. Neben der ökonomischen Situation ist auch die zunächst günstige politische Konstellation, in der es keinen entscheidenden politischen Widerstand gegen eine angemessene Beteiligung der Transfereinkommensbezieher am Sozialproduktwachstum gegeben hatte, in eine benachteiligende umgeschlagen, verstärkt durch den Regierungswechsel 1982.

Das Fehlen originärer eigener Machtressourcen und die Verweisung auf eine nur indirekte Interessenwahrnehmung über andere Akteure führt zu einer grundlegenden Schwäche von Renteneinkommensbeziehern, die sich auch bei anderen Transferbeziehergruppen, im Bereich Studienförderung, Wohngeld und Sozialhilfe, zeigt.^

Die Grundlinien der gegenwärtigen Diskussion um die Folgen steigender Lebenserwartung, wachsender Zahl von Rentenbeziehern und zurückgehender Erwerbstätigkeitsquoten deuten an, daß bei Fortbestehen der gegenwärtigen politischen und ökonomischen Konstellation die wachsenden Finanzierungsprobleme der Rentenversicherungen die Verteilungsperspektiven der Rentenbezieher weiter verschlechtern werden. Die fortbestehenden Überwälzungsprobleme sowie die gewachsene Möglichkeit der Unternehmen, Beitragserhöhungen im Sozialbereich politisch abzuwehren, lassen erwarten, daß neue Konflikte um die Höhe der Transfereinkommen bzw. die Notwendigkeiten einer geänderten Finanzierung auftreten werden. Dabei könnten die gewachsenen Wählerstimmenpotentiale der Rentenbezieher ihre Position gegenüber den politischen Akteuren stärken.

Der Politikbereich des Gesundheitswesens, in dem über Einnahmen und Ausgaben für Ärztehonorare, Krankenhauskosten, Medikamente und Rehabilitationsmaßnahmen zwar nicht direkt entschieden wird, der aber die Rahmenbedingungen dafür festlegt, gleicht auf der Finanzierungsseite dem der Rententransfers.

Die Finanzierung der Ausgaben erfolgt durch ein prozentuales Umlageverfahren aller Versicherten mit institutioneil unterschiedlichen Beiträgen. Allerdings handelt es sich hier nicht um eine intergenerative und zeitverschobene Umverteilung, sondern alle Versicherten sind gleichzeitig potentielle Leistungsempfänger.

Unterschiede finden sich auf der Ausgabenseite:
Die finanziellen Leistungen fließen den Versicherten nicht, wie bei den Renten, direkt zu. Sie kommen ihnen in Form von ärztlichen oder pflegerischen Dienstleistungen und Sachleistungen indirekt zugute. Finanziell fließen sie als Einkommen von Ärzten, Apotheken, Hilfs- und Pflegepersonal und nicht zuletzt der Pharmaindustrie in den ökonomischen Kreislauf ein. Damit treten Ärzte und ihre Verbände, die Pharmaindustrie, Krankenhausorganisationen und die Gewerkschaften des öffentlichen Sektors als Interessenten auf den Plan. Institutioneil sind ferner, wie im sozialpolitischen Feld, in den Selbstverwaltungsgremien der gesetzlichen und privaten Krankenkassen Unternehmen

und Gewerkschaften beteiligt. Als Beratungsgremien existieren 26 korporative Gremien (Süllow 1982) sowie, als zentrales Beratungs- und Empfehlungsorgan, die konzertierte Aktion im Gesundheitswesen.

Die konzertierte Aktion im Gesundheitswesen ist als Gremium privater und staatlicher Akteure 1977 gesetzlich etabliert worden, um die Kostenexpansion im Gesundheitssystem durch abgestimmtes Verhalten der staatlichen und privaten Akteure zu begrenzen.^*)

Beteiligt sind die Verbände von Ärzten, Zahnärzten, Apothekern, Pharmaindustrie, Krankenhausträger und Kommunalverbände, die verschiedenen Krankenkassenorganisationen, Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände sowie die Länder, das Bundeswirtschaftsministerium, das Bundesministerium für Jugend, Familie und Gesundheit sowie geschäftsführend das Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Wiesenthal 1981, S.180 ff.). Unmittelbare Vertreter der von Gesundheitsleistungen betroffenen Patienten sind nicht beteiligt. Primärer Zweck der Etablierung der konzertierten Aktion war bzw. ist die Angleichung der Zuwachsraten der Ausgaben der Krankenversicherungen an die Entwicklung und Wachstumsrate der Beitragsbemessungsgrundlagen (Wiesenthal, ebenda). Damit sind die Verteilungsinteressen der beteiligten Akteure aus dem ökonomischen System direkt berührt. Zwar wurde in der gesetzlichen Regelung bei der Einführung der konzertierten Aktion (§ 405a RVO) eine verbindliche Entscheidungskompetenz nicht verankert, jedoch legt die RVO fest, daß sich die Spitzenverbände von Kassen und Kassenärzten - sollten Empfehlungen nicht zu Stande kommen - an vom Bundesarbeitsministerium definierten Indikatoren zur Grundlohnsumme, zu den Praxiskosten und zur aufgewendeten ärztlichen Arbeitszeit orientieren müssen (Wiesenthal 1981, S. 182 f.).

De facto stellt die konzertierte Aktion also ein Instrument der Einkommenssteuerung und des Interessenausgleichs dar, um die Kostenentwicklung des Gesundheitssystems, besser: die Einkommensentwicklung der beteiligten privaten Akteure, im Rahmen des Finanzierbaren zu halten bzw. dessen, was Staat, Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände tolerieren wollen und können (Wiesenthal 1981, S.184).^*)

Die Konstellation in der konzertierten Aktion spiegelt die Position der beteiligten Akteure im sozialen bzw. ökonomischen System wieder, aus der sich auch ihre Interessen und Ziele herleiten lassen:

- Ärzte: Einkommenssteigenmg, Verhinderung von Statusveränderungen und Strukturverschlechterungen, Konkurrenzeinschränkung (Billerbeck 1982, S.64)

- Kassen bzw. kassenärztliche Vereinigungen: Systemerhalt, Defizitvermeidung bzw. Finanzierungssicherheit

- Krankenhausträger: Kostendeckung, Defizitvermeidung, Systemerhalt

- Arbeitgeber: Patientenversorgung bzw. -heilung, Kostenbegrenzung bzw. Möglichkeit der Kostenüberwälzung, Systemerhalt (Billerbeck 1982, S.57)

- Gewerkschaften: optimale Gesundheitsversorgung, Begrenzung von Beitragssätzen, Erhalt der Selbstverwaltung bzw. Ausbau zugunsten der Gewerkschaften (Billerbeck 1982, S.58)

- Regierung und Administration: Sicherstellung der Grundversorgung, Kostenbegrenzung und Defizitvermeidung, Konfliktvermeidung mit den beteiligten privaten Akteuren, Begrenzung der Gesamtkosten bzw. der Beitragssätze

- Pharmaindustrie:[93]) Umsatz- und Gewinnsteigerungen, Erhalt der den Arzneimittelverbrauch begünstigenden Rahmenbedingungen, Abwehr von Veränderungen, die Transparenz, Kosteneffizienz erhöhen oder Mengenverbrauch reduzieren.

Als Gruppe sind die Ärzte in mehrfacher Weise organisiert: in acht verschiedenen berufspolitischen Ärzteverbänden, in den gesetzlich geregelten Ärztekammern und im Bundesärztetag sowie in der kassenärztlichen Vereinigung (Herder-Dorneich 1973, S.207).[93])

Sie besitzen eine äußerst günstige strukturelle Verteilungsposition. Unter tarifähnlichen Bedingungen handeln sie mit den Kassen die Höhe der ärztlichen Vergütung insoweit aus, als sie das Honorar für die ärztliche Einzelleistungen festlegen, während die Defini-

tionsmacht über faktische Leistungsmenge, die sich aus der Zahl der Behandlungsfälle und den erbrachten Dienstleistungen ergibt, bei den Ärzten liegt.^

Zwar verfügen die Kassen bzw. Kassenverbände aufgrund der weitgehend gleichgerichteten Interessen der sie tragenden Akteure - Arbeitgeber und Gewerkschaften - über eine stabile interessenpolitische Basis (Billerbeck 1982, S.61), aber sie haben, obwohl unmittelbar Kostenträger, praktisch keine wirksame Möglichkeit, auf die Behandlungspraxis der Ärzte einzuwirken (SoSt 1980, S.195).

Es fehlt - wie im Rentenbereich - der direkte Kontrahent, zu dessen Lasten Einkommenserhöhungen der Ärzte unmittelbar gehen. So erfolgt die finanzielle Belastung bei der Vielzahl der Kassenmitglieder (Wiesenthal 1981, S.201), die aufgrund ihrer Millionenzahl und z.T. unterschiedlichen Interessen nur schwierig organisiert werden können, und denen Machtressourcen und Sanktionspotentiale völlig fehlen, sofern die Gewerkschaften ihre Interessen nicht klientelistisch wahrnehmen. Die haben aber in der konzertierten Aktion nicht nur eine schwache Position, weil sie über keine Machtpotentiale gegenüber den beteiligten Einkommensinteressenten verfügen, sie vertreten gleichzeitig Gruppen mit eigenen Einkommensinteressen, die Arbeitnehmer der Pharmaindustrie und im Krankenhaussektor. Die Arbeitgeber als mittelbare Kostenträger können Kostensteigerungen zumindest prinzipiell weiterwälzen.^

Aufgrund der doppelsträngigen Organisation in Berufsverbände und kassenärztliche Vereinigungen verfügen die Ärzte - zusammen mit dem Instrument der Mengensteuerung - über ein effektives Druckpotential auf staatliche Akteure. Unter Hinweis auf ihre gesetzliche Verpflichtung zur Krankenversorgung und mit der Androhung von Leistungseinschränkung können sie eine strukturelle Statusverschlechterung oder unmittelbare Honorarkürzungen verhindern, und damit Kostenbegrenzungsmaßnahmen konterkarieren (Wiesenthal 1981, S.191 f.).^) Zusätzlich verfügen die Ärzteverbände, qua Parteiangehörigkeiten der Verbandsfunktionäre und Stimmenpotentiale der Mitglieder, und nicht zuletzt wegen ihres hohen Sozialprestiges und der dadurch gegebenen Multiplikatorenrolle - über Einflußpotentiale in den liberal-konservativen Parteien.

Im Ergebnis haben die Ärzte aufgrund ihrer verteilungsstrukturellen Sonderrolle einen weit überdurchschnittlichen Einkommenserfolg erreicht. Obwohl die Ärztehonorare nur ca. 30 % der Gesundheitsausgaben umfassen (Neumann/Schaper 1985) haben sie zu den hohen Beitragssätzen der Krankenversicherungen und den dadurch versuchten in-

fiationswirksamen Überwälzungen durch die Unternehmen nicht unerheblich beigetragen.^)

Mit ähnlichen Interessen wie die Ärzte ist die Pharmaindustrie am Politikfeld "Gesundheit" beteiligt. Die Unternehmen des Pharmabereichs sind Teil des konzentrierten Sektors mit einer marktmächtigen Stellung, sie genießen auch den Preiskonkurrenz weitgehend ausschließenden Vorteil der Preisbindung der zweiten Hand.^) Außerdem sichert die aufwendige nationale Zulassungsprozedur beim Bundesgesundheitsamt eine Abschottung vor ausländischer Konkurrenz. Dieser Rahmen bietet den Pharmaunternehmen günstige Einkommenschancen und erklärt ihr Interesse am Beibehalt der für sie vorteilhaften institutioneilen Bedingungen und des derzeitigen Finanzierungsmodus.^

Die betroffenen Versicherten verfügen über keinen wirksamen Interessenverband. Allerdings ist den staatlichen und politischen Akteuren an einer Gewährleistung der Patientenversorgung gelegen. ^0) Der Klientelismus von Parteien und Gewerkschaften gibt ihnen indirekte Einflußpotentiale.[1]®[1])

Das strukturelle und institutioneile System der Festlegung von Ärzteeinkommen und der Ausgaben für Medikamente, andere therapeutische Maßnahmen und Krankenhausversorgung begünstigt die beteiligten Einkommensbezieher. Das Fehlen direkter Kontrahenten, eine paritätisch von Gewerkschaften und Arbeitgebern besetzte Kassenorganisation sowie Weiterwälzungsmöglichkeiten von Beitragserhöhungen auf die Versicherten minimieren den Widerstand gegen einkommensbedingte Kostensteigerungen. Ausgabenkürzungen haben nicht diese Einkommensbezieher belastet, sondern die beitragsleistenden Arbeitnehmer. Ähnliches gilt für Apotheker, die indirekt als Zirkulationsinstanz am Einkommensmechanismus des Gesundheitssystems partizipieren.

Im Politikfeld "Gesundheit" hat sich wie bei den Renten die ökonomische Dynamik niedergeschlagen. Die bei günstigen ökonomischen Bedingungen festgelegten Ausgabestrukturen sind unter den Druck der Krise geraten. Die Finanzierung konnte nur durch Beitragserhöhungen auf bis zu 15 % und mehr (Gehrmann 1987), durch Leistungskürzungen und Erschließung neuer Finanzierungsquellen sichergestellt werden. Einkommensminderungen bzw. -begrenzungen z.B. bei Ärzten, Pharmaunternehmen oder eine Reduktion von Krankenhauskosten blieben aus.

Die ökonomischen Folgewirkungen der Verteilungsstrukturen haben sich - zusammen mit den Konsequenzen einer technisch aufwendigen Apparatemedizin und eines auf-

grund des gesteigerten Gesundheitsbewußtseins erhöhten Patientenaufkommens (Altersstruktur) - in den hohen Kosten des Gesundheitssystems ^), dadurch bedingten hohen Beitragssätzen und dem international höchsten Medikamentenpreisniveau niedergeschlagen (Gehrmann 1985, und Spiegel, Nr.31/1987 S.51 f.).

Im Politikfeld "Landwirtschaft¹' macht die nationale Handlungsebene nur einen Teil aus. Die einkommensrelevanten Entscheidungen, z.B. über Interventions- und Schwellenpreise im Rahmen der EG-Agrarmarktordnungen, werden international in Zusammenarbeit von EG-Agrarministerrat, EG-Kommission und den nationalen Landwirtschaftsministerien bzw. Regierungschefs der EG getroffen.

Nationale Agrarpolitik bleibt für zusätzliche einkommensrelevante Maßnahmen von Gewicht, z.B. für Gewinn- und Einkommensermittlungsverfahren bei den Landwirten, oder zusätzliche Subventionen.*®) Außerdem ist der inländische Entscheidungsprozeß maßgeblich für Verhandlungsziele und Konzessionsspielraum der nationalen Agrarminister bei den EG-Entscheidungsprozessen.

Die Position der Landwirte im Verteilungsprozeß beruht auf den nationalen und EG-rechtlichen Bestimmungen für einen wichtigen Teil der landwirtschaftlichen Produktion, die in Marktordnungen Mindest- bzw. Garantiepreise für Erzeugnisse festgelegen (Bartling 1984, S.31 ff.), und den Landwirten, unbeschadet der erzeugten und angelieferten Mengen, eine Absatzgarantie bieten.*®) Erste Abstriche bei Milch zeigen die Grenzen der Finanzierbarkeit des Systems auf.

Akteure im Politikfeld Agrarwirtschaft sind Regierung und Parteien bzw. Landwirtschaftsministerium, der Bauernverband als Organisation der Landwirte, sowie auf EG-Ebene Kommission, Agrarministerrat und die Partner in der EG.*05)

Die Ziele der Bauern bestehen in Einkommenssteigerung und weiterer Subventionierung, im Erhalt der vorfindlichen Strukturen, d.h. der gegebenen institutionellen und rechtlichen Bedingungen*®).

Regierung und Administration beabsichtigen die Herstellung eines intersektoralen Gleichschritts in der Einkommensentwicklung, also eine Angleichung der Agrareinkommen an die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Rechtliche und vertragliche Ziele (Landwirtschaftsgesetz, EG-Vertrag) bestehen in Produktionssteigerung Nahrungsmittelversorgung (Bartling 1984, S.30). Weiteres Ziel ist die Sicherstellung der Finanzier-

barkeit, d.h. die Begrenzung von Subventionssteigerungen für Interventionen, Lagerhaltung, Exportstützung und Deklassierung oder Resteverwertung. Regierungsziele sind nicht unabhängig von den Einkommensinteressen der Bauern zu sehen, besonders wenn die zur Klientel der Regierungsparteien zählen.

Bei CDU und FDP ergibt sich, wegen der politischen Repräsentation von Landwirten, ^7) eine relativ hohe Übereinstimmung mit deren Einkommenszielen. Die SPD hat demgegenüber teils eine neutrale Haltung eingenommen, teils koalitionsbedingt die Ziele der Landwirte gefördert.

Die Ziele der supranationalen Akteure in der EG-Administration und im Ministerrat betreffen ebenfalls den Erhalt des Verteilungssystems und die Finanzierung, sowie Strukturveränderungen zur Kostenbegrenzung (Spiegel,
Nr. 28/1987 vom 6.7.1987).

Weitere beteiligte Interessengruppen sind die Düngemittel- und Chemikalienindustrie, die Landmaschinenerzeuger sowie die Nahrungsmittelindustrie, als Abnehmer, Veredler und Exporteure der Agrarproduktionen und insoweit Begünstigte des Subventionssystems. Die einkommenspolitischen Interessen dieses "Agrobusiness" haben mit zur Strukturkonservierung bei der landwirtschaftlichen Einkommenspolitik und zur Ausweitung der Subventionen beigetragen (Priebe 1985, S.221 ff.).

Da den Landwirten keine nennenswerten Macht- und Einflußpotentiale in Form von ökonomischen Sanktionen oder Entzugspotentialen zur Verfügung stehen, müssen sie sich in erster Linie auf politische Ressourcen stützen. Vor allem sind sie auf ihre Wählerstimmenpotentiale verwiesen. Wirksamkeit besitzen sie in konservativen Parteien durch regionale Konzentration und Parteitätigkeit von Verbandsfunktionären. Klientelismusbeziehungen mit den Landwirtschaftsministerien und personelle Verflechtungen durch Repräsentation von Bauern- bzw. Verbandsfunktionären in hohen Funktionen des Ministeriums sowie im Landwirtschaftsausschuß wirken unterstützend. Die andere Machtressource liegt im Informations- und Kommunikationsmonopol des Bauernverbandes. I®®)

Die Interessenkonstellation dieses Politikfeldes und die in ihrem Zusammenspiel konzipierte Einkommens- und Subventionspolitik haben verteilungs- und inflationsrelevante Konsequenzen:

- das Einkommenssystem, insbesondere die interventionistische Marktregulierung, führt im Vergleich zur marktlichen Preisbildung zu überdurchschnittlich hohen Lebensmittel- und Agrarproduktpreisen, was das Realeinkommen der Verbraucher und Konsumenten reduziert bzw. in dem Kalkül der betroffenen Gruppen zu Erhöhungen ihrer Verteilungsziele führen kann;

- mit der jährlichen Festsetzung bzw. Neufestsetzung von Agrarpreisen (Interventionspreise und Garantiepreise), sollen die Bauern an die allgemeine Einkommensentwicklung angeglichen werden. Dies beinhaltet einen latenten Inflationsimpuls.

- die Einkommenspolitik für die Landwirte führt nicht nur zur Fehllenkung der Ressourcen in Form von Überschußproduktion, und zur Fehlallokation von Arbeit und Kapital. Das System der Intervention und Lagerhaltung bzw. Subvention und Vernichtung erzeugt die Finanzkrise systematisch, weil nur ein Teil der insgesamt aufgewendeten Finanzmittel tatsächlich als Einkommen bei den Bauern ankommt: nach Schätzungen des Europäischen Rechnungshofes macht dieser Teil nur 30 % aus (Aachener Erklärung 1987);

- der staatliche Finanzierungsbedarf, der aus der Agrarpolitik resultiert, schlägt sich tendenziell im Steuerdruck oder höherer, u.U. zinssteigernder, Kreditaufnahme nieder.

Insgesamt sind die Landwirte durch die nationale und internationale institutioneile und rechtliche Konstellation auf den politischen Handlungsfeldern in ihren Verteilungsinteressen begünstigt, ergänzt durch ihre Parteibeziehungen, was ihren weit überdurchschnittlichen Subventions- und Verteilungserfolg z.T. erklärt. ^9) Ein weiterer Faktor ist die gute Repräsentation in Parlament und Agrarausschuß sowie die Symbiose mit der Administration, die aufgrund die Interessen der Bauern auch gegenüber den anderen politischen und staatlichen Akteuren vertritt.

Der Erfolg dieser Politik - verglichen mit der eigenen ökonomischen Leistungsfähigkeit

- hat zur Gefährdung der Einkommensziele geführt. Das System ist im bisherigen Rahmen nur noch finanzierbar, wenn die Budgetzuschüsse aus den nationalen Haushalten der EG-Mitglieder erheblich ansteigen. Hier zeigt sich, wie bei den Einkommensbezie-

hergruppen in den Politikfeldern" Soziales" und "Gesundheit", die Wirkung von Finanzierungsrestriktion auf staatliches Handeln. Dennoch bewährt sich die Effizienz der landwirtschaftlichen Interessenvertretung darin, daß sich - bei auf der europäischen Ebene nicht weiter durchsetzbaren Einkommenszielen - die Bundesregierung bereit erklärt hat, dies durch nationale Subventionsmaßnahmen zu kompensieren.^)

Im Politikfeld: "Einkommen der öffentlich Bediensteten" geht es um zwei Bereiche, nämlich um

das, auf dem unter Beteiligung von Parlament bzw. zuständigem Innenausschuß, Innenministerium, der Regierung und den Beamtenverbänden die Besoldungsgesetze verabschiedet werden

und das der Tarifverhandlungen zwischen der Tarifgemeinschaft der öffentlichen Arbeitgeber und den betroffenen Gewerkschaften, neben ÖTV und DAG, also DPG, GdP, GdED und GEW. Praktisch ist auch hier der Innenminister als Verhandlungsführer für die öffentlichen Arbeitgeber federführend. Für die Tarifverhandlungen gelten dieselben Rahmenbedingungen wie im ökonomischen System. Trotz des formell gleichen Streikrechts können die Arbeiter und Angestellten im öffentlichen Sektor aber aufgrund ihrer Funktion bei der Bereitstellung öffentlicher Güter und Dienstleistungen aus Systemerhaltungs- und Legitimationgründen von diesem Streikrecht nur eingeschränkter Gebrauch machen als die Gewerkschaften im privaten Sektor.

Die Ziele der Gewerkschaften ÖTV und DAG im öffentlichen Sektor entsprechen den im privaten Sektor. Reale Einkommenssicherung bzw. Einkommenserhöhungen und Arbeitsplatzsicherung stehen im Vordergrund. III) Wegen der fehlenden Einkommensindikatoren im öffentlichen Sektor - wenn man nicht das Steueraufkommen heranzieht - sind sie gezwungen, sich an der allgemeinen Wirtschafts- und Einkommensentwicklung des privaten Sektors zu orientieren.

Gleichgerichtete Interessen verfolgen die Beamtenverbände bzw. ihr Dachverband, der Deutsche Beamtenbund, und die im DGB organisierten Beamten (Keller 1981). Erweitert werden sie um stände- und statuspolitische Ziele zur Sicherung und zum Ausbau der

Vorteile und Privilegien des Berufsbeamtentums der Abwehr von damit begründeten Spar- bzw. Strukturänderungsmaßnahmen.

Die Ziele der politischen Akteure sind großenteils klientelabhängig, wegen der Affinitäten von höheren Beamten und Angestellten zur FDP, während im DGB eher die Beamten aus den mittleren und unteren Laufbahnen organisiert sind, womit sich, wie bei der ÖTV, eine Affinität zur SPD ergibt. Ähnliches wie für die FDP gilt für die CDU.

Demgegenüber bestehen die Ziele der staatlichen Akteure darin, dem öffentlichen Dienst zwar ein der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung im Prinzip entsprechendes Einkommen zu sichern, aber auch die Probleme der Finanzierung und Kostenentwicklung vorrangig zu beachten, um angesichts sinkender Haushaltsspielräume einen steigenden Personalkostenanteil an den öffentlichen Ausgaben zu vermeiden. Diese Orientierung verstärkt sich, wenn marktliberalistische Regierungen den Staatsanteil prinzipiell zugunsten des privaten Sektors und der dort erzielbaren Einkommen und Gewinne senken wollen. Andererseits gibt es Identitäten zwischen den Interessen der Administration und dem der Verbände bzw. Gewerkschaften, weil Beamte und Angestellte, speziell in der Innenadministration, die die Besoldungsnovellen vorbereiten bzw. den Innenminister bei Tarifauseinandersetzungen beraten, selbst betroffen sind.

Die Machtpotentiale der Gewerkschaften im Angestelltenbereich beruhen auf dem allgemeinen Streikrecht, das aber wegen der Minimumversorgung von öffentlichen Dienstleistungen mit Einschränkungen behaftet ist. Es bleiben wirksame Sanktionspotentiale in den Bereichen Verkehr, Transport oder Ver- und Entsorgung. Einflußpotentiale ergeben sich durch die Verbindungen vor allem der ÖTV zur SPD. Für die Verbände des Deutschen Beamtenbundes gilt das gegenüber der CDU und teilweise der FDP. Hilfreich wirkt der im öffentlichen Dienst relativ hohe Organisationsgrad.[112])

Anders als die Gewerkschaften besitzen die Beamtenverbände kein Streikrecht, sind also keine Tarifpartner bzw. verfassungsrechtliche Koalitionäre. Entsprechendes gilt für die im DGB organisierten Beamten. Das Fehlen eines Beamtenstreikrechts hat sich historisch aus der Entwicklung des Berufsbeamtenrechts ergeben, weil Beamte danach nicht für Leistungen im Sinne vertraglichen Austausches bezahlt werden, sondern sich einer öffentlichen Dienstleistung widmen und dafür alimentiert, d.h. durch "Vater Staat" mit auskömmlichen Mitteln zum Lebensunterhalt versorgt werden.

Gleichwohl sind die Beamtenorganisationen gegenüber anderen Verbänden durch das Bundesbeamtengesetz privilegiert, weil ihnen § 23 der Gemeinsamen Geschäftsordnung der Bundesministerien ein zusätzliches Anhörungsrecht zubilligt (Keller 1981, S.629 ff.). Damit verfügen sie über ein formales Beteiligungsrecht bei der Vorbereitung von Besoldungsnovellen. Außerdem stellen sie die größte interfraktionelle Gruppe im Parlament, denn die Angehörigen des öffentlichen Dienstes machen über 40 % der Bundestagsabgeordneten aus (Keller ebenda). Dies kommt in der "Verbeamtung" des zuständigen Innenausschusses zum Ausdruck, wo von der sechsten bis zur achten Legislaturperiode zwischen 50 und 66 % der Mitglieder aus dem öffentlichen Dienst kamen.

Insofern können die Beamtenverbände trotz fehlenden Streikrechts und formeller Nichttariffähigkeit als Quasi-Tarifakteure betrachtet werden, denn an die Stelle ihrer fehlenden rechtlichen und ökonomischen Möglichkeiten treten politische Einflußpotentiale, die auch nicht dadurch gemindert werden, daß die Beamtenverbände ausdrücklich auf Versuche zum Erwerb des Streikrechts verzichtet haben (Keller 1981, S.634). Offensichtlich hat sich das fehlende Streikrecht nicht negativ in der Einkommensentwicklung niedergeschlagen (Keller 1981, S.633). Dies gilt mutatis mutandis auch für ÖTV und DAG im Angestelltenbereich.

Die Ergiebigkeit der staatlichen Finanzierungsquellen bzw. des Finanzaufkommens und die Möglichkeit, steigende Personalkosten auf die Steuerzahler weiterzuwälzen, hat in Verbindung mit der ökonomischen Dynamik bei der Einkommensbestimmung im öffentlichen Sektor historisch in der BRD eine große Rolle gespielt. In den 70er Jahren ist davon die Verteilungsposition des öffentlichen Sektors positiv beeinflußt worden, während sie sich seitdem schrittweise wieder verschlechtert hat, obwohl die institutionelle Struktur nur wenig Änderung erfahren hat. Die sinkende Wachstumsdynamik hat das Wachstum des Steuer- und Finanzierungsaufkommens der öffentlichen Hand verringert, außerdem wirkt sich der Regierungswechsel seit 1982 aus, denn die Einflußpotentiale der Gewerkschaften auf politische und staatliche Akteure sind mit dem Verlassen der Regierung durch die SPD geringer geworden.

Als ökonomische Konsequenz dieser Entwicklung ergibt sich, daß bei parallelen Entwicklungen der Einkommen im privaten und öffentlichen Sektor die öffentlichen Hände bei steigenden Einkommen, d.h. für sie: vermehrten Ausgaben, einen steigenden Mittelbedarf haben, was Versuche zur Deckung dieses Finanzierungsbedarfs z.B. in Form von erhöhten Steuern und Gebühren impliziert und Überwälzungsversuche auslöst. Aufgrund der eingebauten Aufkommenselastizität des westdeutschen Steuersystems ist vor

allem der Effekt auf das Preisniveau der öffentlichen Leistungen relevant. Der weitgehende Gleichlauf von öffentlich administrierten Preisen und privaten Preisen dürfte wesentlich auf diesen Zusammenhang zurückzuführen sein (Bott 1980). Die Einkommensdynamik im öffentlichen Sektor und die Bindung des Finanzaufkommens der staatlichen Haushalte an die Prosperität des ökonomischen Systems führt tendenziell nicht nur zu einem steigenden Anteil von Personalausgaben in den Budgets - auch wegen der Mengenausweitung als Folge der Zunahme staatlicher Aufgaben - sondern begrenzt zusätzlich den Manövrierspielraum staatlicher Politik.[114])

3.4.4. Ausländische Akteure

Die Einbeziehung des Auslandes in die Verteilungs- und Inflationsproblematik erfordert eine Berücksichtigung von

- Aktivitäten ausländischer Akteure im Inland mit Folgen für den inländischen Verteilungs- und Inflationsprozeß,
- die Aktivitäten inländischer Akteure im Ausland
- und der Rückwirkungen, die sich aus den Transaktionen auf den internationalen Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkten für den inländischen ökonomischen Prozeß, der Verteilungsspielräume und Inflationspotential prägt, ergeben.

Dazu gehören internationaler Warenaustausch, die Direktinvestitionen der Inländer im Ausland bzw. der Ausländer im Inland, die internationalen Produktionsaktivitäten sowie der Austausch von Dienstleistungen. Zu den finanziellen Transaktionen mit Folgen im Inland gehören internationale Kapitalbewegungen und Kreditbeziehungen, die der Finanzierung des realen Leistungsaustauschs dienen, oder zins- und spekulationsbedingt sind.

Der quantitative Einfluß der internationalen Wirtschaftsbeziehungen auf die inländische Situation hängt ab von der Integration der Bundesrepublik in das Weltwirtschaftssystem. Gekennzeichnet wird sie durch einen ca. 12 %igen Anteil am Weltexport, mit einer 35%igen Exportquote und einer niedrigeren Importquote. Veränderungen im Welthandelsvolumen, d.h. in der Einfuhr der wichtigsten Handelspartnerländer der Bundesrepublik - EG-Ländern und USA - haben direkte Folgen auf Export und Produktion in der Bundesrepublik und den inländischen Verteilungsspielraum.

Die im internationalen Vergleich überdurchschnittliche Exportorientierung der westdeutschen Ökonomie - wesentlich Folge von Weltmarktorientierung und Exportstrategien einiger Branchen - schlägt sich in permanent hohen Handels- und Leistungsbilanzüberschüssen - trotz reiseverkehrsbedingter Dienstleistungsbilanzdefizite - nieder, die ihrerseits Möglichkeiten für Kapitalexporte in Form von Direktinvestitionen und langfristigen Krediten eröffnet haben. Hohe Zahlungsbilanzüberschüsse und hohe Wäh-

rungsreserven - sowie das Gewicht der westdeutschen Währung im Korb des EWS - haben, zusammen mit der Fakturierung eines Teils des westdeutschen Außenhandels in DM und der permanenten Aufwertungstendenz der westdeutschen Währung, zu einer neben Dollar und japanischem Yen starken Position der DM auf den internationalen Finanzmärkten geführt, wo sie als Reservewährung und Interventionswährung auch von Zentralbanken und als Notationswährung für internationale Anleihen genutzt wird.

Neben den ökonomischen Strukturmerkmalen ergeben sich aus den politischen und rechtlichen Vereinbarungen der Bundesrepublik mit dem Ausland, vor allem den EG-Ländern, Konsequenzen. Dazu zählen Wechselkursvereinbarungen der Bundesregierung im Rahmen des europäischen Währungssystems oder bei der Stabilisierung des US-Dollars, mit Konsequenzen für die terms of trade (Adams/Gros 1986) und die inländische Geldmengenentwicklung. Eine unzureichende Kontrollierbarkeit der monetären Auswirkungen von Devisenmarkttransaktionen versorgt einen inländischen Inflationsprozeß mit zusätzlicher Liquidität (4.3.), spielt aber auch für die inländische Zinsentwicklung eine Rolle, und wirkt sich auf die inländische Einkommens- und Kostensituation der Akteure aus.

Handelsabkommen, EG-Regelungen, Zoll- und Freihandelsverträge beeinflussen die realen Handelsströme, Dienstleistungs- und Transferverflechtungen und Kapitalbewegungen. Die volle Konvertibilität der DM erleichtert umfangreiche und hochreagible Kapitalströme, die bei Interventionszwang der Bundesbank auf die inländische Geldmengenentwicklung durchschlagen. Der in der Bundesrepublik chronisch defizitäre Posten für Reise- und Tourismusausgaben belastet die Zahlungsbilanz und entzieht inländische Kaufkraft. Durch Kapitalexporte oder Reisebilanzdefizite könnten im Inland kontraktive Effekte auftreten, mit Überwälzungsproblemen für die inländischen Akteure bei Preiserhöhungen, solange sie nicht von Handelsbilanzüberschüssen kompensiert werden.

In den realen Wirtschaftsströmen zwischen In- und Ausland manifestieren sich ökonomische und verteilungspolitische Ziele. Deutlich werden solche Strategien bei internationalen Kapitalbewegungen. Kapitalexport und Kapitalimport zumindest des privaten Sektors folgen Renditeüberlegungen, die zu Direktinvestitionen in Sachanlagen oder Finanzanlagen im Ausland führen, wobei internationale Produktionsstätten und internationale portefeuille - Investitionen eine zunehmende Rolle spielen (Spiegel Nr. 29 vom

13.7.1987, S. 104 ff.). Neben positiven Zinsdifferenzen und erwarteten Währungsgewinnen können globale Strategien der multinationaler Unternehmen Kapitalexporte auslösen, und zwar in einem Umfang, der einen kompensatorischen Einsatz des geldpolitischen Instrumentariums der Bundesbank überfordert. Umgekehrt können Kapitalimporte unerwünschte expansive Impulse induzieren.

Ein massiver Kapitalexport kann z.B. heißen, daß inländische Investition und Produktion stagnieren oder nur geringfügig wachsen, eine gute Liquiditäts- und Gewinnlage der inländischen Unternehmen aber in großem Umfang für ausländische Direktinvestitionen genutzt wird. Indirekt bewirkt dies inländische Wachstumsschwäche, wenn es nicht mehr zu Kapazitätserweiterungen, sondern nur zu Ersatzinvestitionen und Rationalisierung kommt. Die Gefahr steigender Beschäftigungslosigkeit liegt auf der Hand. Ein Beispiel dafür, wie das einzelwirtschaftlicher Rationalität folgende Investitionsverhalten zu negativen gesamtwirtschaftlichen Effekten führt (Hickel 1987a, S. 110 ff.). Auf die Untemehmensvemetzung mit dem Ausland durch internationale Finanz- und Produktionsverkettung, was den Unternehmen Steuerungsspielräume im Hinblick auf Gewinnermittlung und Liquiditätsbedarfsdeckung eröffnet, wird im Abschnitt 4.3. eingegangen.

Die zunehmende Ablösung der Kapitaltransaktionen von den Warenströmen, Folge steigender Weltliquidität und Weltwährungsreserve - bedingt durch die Handels- und Zahlungsbilanzpolitik der USA (Hankel 1988, S.3 ff.) - abnehmender Kapitalmarktregulierung und technisch-organisatorische Innovationen, hat die Reagibilität der Kapitalbewegungen auf ökonomische, wie z.B. das US-Haushalts- und Handelsbilanzdefizit, oder politische Prozesse in ökonomisch bedeutsamen Regionen - Golfregion, Lateinamerika - gesteigert. Der große Umfang der an den Xenogeldmärkten und internationalen Kapitalmärkten gehandelten Währungsbeträge hat das Störpotential von Kapitalbewegungen gegenüber den nationalen Geld- und Kapitalmärkten sowie Wechselkursen weiter angehoben.ü**) Folge sind reduzierte Handlungsspielräume der nationalen Wirtschaftspolitik. Diese Entwicklung des Weltkapitalmarktes geht, neben den Folgen der US-Politik, auch zurück auf das sogenannte Recycling der Deviseneinnahmen der OPEC-Länder in der Folge der Ölkrise, die Kreditpolitik der westlichen Banken gegenüber der "Dritten Welt" und die sich ausbreitenden Weltmarktstrategien der Großunternehmen (global strategies). Die Innovationen im Devisenhandel, also neue Informationstechnologien, der 24-Stunden-Handel und Techniken wie hedging, Zins- und Renditearbitrage, Devisen-Swaps und der direkte Zugang der internationalen Unternehmen mit hohem standing zu den internationalen Märkten haben den Trend nur verstärkt.

Stärkere Schwankungen der Kapitalbewegungen, häufigere und ausgeprägtere Fluktuationen von Wechselkursen und der terms-of-trade sind die Konsequenz. Unvorhergesehene positive oder negative Impulse für die inländischen Inflations- und Verteilungsabläufe und wachsende Schwierigkeiten bei der Steuerung der inländischen Geldmengenentwicklung treten ein, vor allem, wenn die Zentralbank zur Stabilisierung von Wechselkursen auf den Devisenmärkten interveniert, oder sogar bestimmte Zinsdivergenzen ansteuert.

Die Konsequenzen für den Verteilungs- und Inflationsprozeß im Inland lassen sich so skizzieren:

- Ausländische Unternehmen treten als Verteilungsakteure neben die inländischen, haben aber, da mit ausländischen Gesellschaften verbunden, spezifische Interessen und besitzen zusätzliche Reaktionsmöglichkeiten, weil sie aufgrund ihrer internationalen Verbindungen den inländischen Rahmenbedingungen nur z.T. unterliegen. Das impliziert eine höhere Reagibilität gegenüber Veränderungen ökonomischer Faktoren und Rahmenbedingungen im Inland. Vorteile bei der Einkommens- oder Gewinnerzielung aus der internationalen Verflechtung besitzen ebenso die international tätigen inländischen Unternehmen.

- Veränderungen der Importgüterpreise entziehen sich in der Regel inländischem Einfluß, wirken aber auf Verteilung und Inflation ein (Baerlocher 1987). Je stärker die Markt- und Machtposition der ausländischen Anbieter auf den internationalen Rohstoff-, Investitionsgüter- und Konsumgütermärkten ist, desto bessere Preissetzungs- und Einkommenschancen besitzen sie. Die Situation auf den internationalen Märkten für die wichtigsten Welthandelsgüter, das heißt Institutionen, Strukturen und Machtverteilung zwischen den beteiligten Anbietern, Nachfragern und Handelsunternehmen spiegeln die Ausgangsbedingungen für die internationale Verteilungsauseinandersetzung wieder, die sich im Prinzip mit den für das Inland verwendeten Instrumenten beschreiben läßt (Hinz 1974). Hochorganisierte Multis aus den fortgeschrittenen Industrieländern haben in den weitgehend oligopolistischen internationalen Märkten, ähnlich wie im Inland, entscheidende Vorteile. Natürliche oder technische Monopole, z.B. bei Energierohstoffen oder aufgrund technologisch-innovatorischen Vorsprüngen, verstärken diese Preis- und Einkommensvorteile noch. Nach Schätzungen betrug der ölpreisbedingte Inflationseffekt in 1973/74 in der Bundesrepublik zwischen 2,4 und 3,4 Prozentpunkte der 7,4 %igen Inflationsrate (Baerlocher 1987, S.32). Die Disinflation 1986/87

ist großenteils Folge der sinkenden Rohölpreise - und der Dollarkursänderung - gewesen.

Weltwirtschafts- und Weltwährungsordnung, die "Regimes" für die einzelnen Welthandelsgüter in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen, sowie die terms-of-trade zwischen Rohstoff- und Vorleistungsprodukten der "Dritten Welt" und den Industriegütern aus Nordeuropa, Japan und den Vereinigten Staaten, sind Ausdruck der bestehenden Machtverteilung im internationalen ökonomischen System, die - wie in den einzelnen Nationalökonomien - die Rahmenbedingungen für die Einkommensverteilung setzt (Weede 1982). Hierzu gehören auch die Struktur der internationalen Kreditbeziehungen und die Höhe und Verteilung von Zinssätzen und Zinslasten. In diesen Zusammenhang ordnet sich auch die Rolle des IWF als "Schuldenfronvogt" der Industrieländer ein (Hankel 1988, S.5).

Wie im Inland besteht auch international in der Möglichkeit zur Preissetzung ein zentrales Einkommensverteilungsinstrument, wie es die OPEC lehrbuchhaft demonstriert hat. Auf die Rohölpreiserhöhung folgten als Gegenreaktion der Unternehmen in den Industrieländern Preisanhebungen, die terms-of-trade Veränderungen zuungunsten von OPEC und Entwicklungsländern nach sich zogen.

Preisveränderungen auf den Weltmärkten schlagen aber nicht direkt auf Inlandsmärkte durch, weil die Wechselkursentwicklung Importpreisveränderungen - bei Aufwertung - kompensieren bzw. - bei Abwertungen - erhöhen kann. Damit steht ein Instrument der Gegensteuerung zur Verfügung, das aber nur wirksam werden kann, wenn internationale Abkommen und das Verhalten der wichtigsten Handelspartner eine isolierte nationale Wechselkurspolitik zulassen. Für die Bundesrepublik ist dies nur gegenüber den Nicht-EWS-Ländern möglich, und gegenüber dem Dollar nur eingeschränkt. Bei der Interpretation von Wechselkursänderungen ist zu beachten, daß entgegen der traditionellen Theoriebildung die Kursentwicklung nur noch in abnehmendem Ausmaß den realen Handelsströmen folgt, sondern immer stärker ein Reflex internationaler Kapitalbewegungen wird. Unter Inflationsaspekten bedeutet das, daß Preisschübe bei Importpreiserhöhungen, verursacht durch kapitalbedingte Wechselkurseffekte, eine eigenständige Quelle für Inflationsimpulse werden. Demgegenüber treten gegenwärtig autonome Güterpreiserhöhungen, die durch Preissetzungsmacht oder durch andere Verschiebungen von Angebot und Nachfrage auf den internationalen Märkten verursacht sind, in ihrer Bedeutung zurück.

In der Preisentwicklung von Importgütern und in den terms-of-trade, also in den ins Verhältnis gesetzten gewogenen Durchschnittswerten von Im- und Export, schlägt sich der Verteilungsanspruch der ausländischen Akteure nieder, auf den die inländischen Akteure im Verteilungsprozeß reagieren (Rothschild 1965, S.70, 4.1. und 4.2.). Ein möglicher Inflationseffekt im Inland ergibt sich einerseits bei einer direkten Preiserhöhung von Endprodukten (direkter internationaler Preiszusammenhang, Baerlocher 1987, S. 37 ff.), sowie über die Weiterwälzung von Kostenerhöhungen bei Vor- und Zwischenprodukten. Für die bei einer solchen Überwälzungsstrategie notwendigen Liquiditätsspielräume gilt dasselbe wie bei anderen Kostenerhöhungen (4.3.,4.4.).

Außenbeitrag und terms-of-trade-Entwicklung sind Verteilungsindikatoren für den inländischen Verteilungsspielraum, weil sich im Außenbeitrag der reale Güteranspruch des Auslandes sowie die inländische Ersparnis niederschlagen. Schwankungen der terms-of-trade können gesamtwirtschaftlich als Veränderungen der realen Kosten für Importprodukte interpretiert werden. Mikroökonomisch führt eine Verschlechterung der terms-of-trade wegen der relativen Preissenkung für Exportgüter und der relativen Preiserhöhung für Importgüter zu einer verringerten inländischen Absorption und zu verkleinerten Einkommensmöglichkeiten, was nicht nur den Verteilungskonflikt verschärfen kann, sondern zusätzlich die Überwälzungsbedingungen für die Unternehmen einschränkt.

Andere Verteilungsansprüche des Auslandes äußern sich zahlungsbilanztechnisch im Posten Dienstleistungsverkehr. Zu dieser Bilanzposition gehören der Gewinntransfer ins Inland bzw. ins Ausland und die Verzinsung von inländischen Obligationen, Anleihen und Krediten in ausländischem Besitz und umgekehrt, Transferzahlungen von Arbeitskräften sowie politisch motivierte Transferzahlungen der staatlichen Akteure, z.B. in Form von Wiedergutmachung, Zahlungen an internationale Organisationen und Entwicklungshilfe. Auch aus solchen staatlichen Zahlungen können sich inländische Verteilungswirkungen ergeben, wenn z.B. steigende EG-Ausgaben finanzielle Einnahmebedarfe der Inlandsregierung auslösen, die durch steigende Kredite, Umverteilung im Budget oder steigende Steuereinnahmen gedeckt werden müssen, und so, etwa bei Mehrwertsteuererhöhungen, Reaktionen der inländischen Verteilungsakteure induzieren.

Auf institutionelle Rahmenbedingungen, die sich aus den EG- oder GATT- Verträgen - mit Ausnahme des EWS - und anderen internationalen Abkommen - etwa den AKP-Verträgen - ergeben, wird hier nicht eingegangen. Der Sonderfall Landwirtschaft ist be-

reits im Abschnitt 34.3. erläutert worden. Daneben ergeben sich weitere sektorale Politikfelder, für die Entscheidungen auch auf EG-Ebene fallen, z.B. der Stahl- und Schiff- und Flugzeugbausektor. Ferner wird über Zuschüsse in der Regional- und Strukturpolitik entschieden, die die nationalen Maßnahmen ergänzen. In den genannten Bereichen haben sich die nationalen Handlungsmöglichkeiten teilweise auf die internationale Ebene verlagert. So wird die EG-Außenhandelspolitik verantwortlich von der EG-Kommission wahrgenommen und ist damit der autonomen Zuständigkeit der nationalen Mitgliedsländer entzogen.

Für die inländischen Akteure ergeben sich aus den Verteilungsansprüchen der Ausländer und dem Einsatz der ihnen zur Verfügung stehenden Instrumente eine Reihe weiterer Konsequenzen. Für die Regierung bedeutet der verringerte Handlungsspielraum, daß Konjunktur- und Budgetpolitik nicht mehr unabhängig von der internationalen Wirtschafts- und Konjunkturlage und von den nationalen Konjunkturpolitiken der wichtigsten Handelspartner der Bundesrepublik betrieben werden können. Zudem kann die nationale Wirtschaftspolitik Schwankungen im Export bei den derzeitigen Größenordnungen volumenmäßig nicht mehr ausgleichen, vor allem nicht bei einer kompensierenden Beschäftigungspolitik. Ähnliches gilt für eine sektorale oder regionale inländische Wirtschaftspolitik, die gegenüber ausländischen Konkurrenten bei hohem Auslandsanteil nur begrenzt erfolgreich sein kann, weil der internationale Hintergrund solcher ausländischen Unternehmen mit nationalen Mitteln kaum beeinflußbar ist. Während sich die Reichweite inländischer Wirtschaftspolitik reduziert, ergeben sich andererseits aus der Verflechtung in die Weltmarktkonkurrenz sektorale Probleme und Krisen. Wenn bei Weltmarktpreisen nicht mehr konkurrenzfähige Sektoren, z.B. Schiffbau, Stahl oder Kohle, Subventions- und Anpassungshilfen durchsetzen, die kurzfristig Produktion und Einkommen dieser Sektoren auf Kosten staatlicher Hilfen stabilisieren, mittelfristig aber zu Kapitalentwertung, Arbeitsplatzverlusten und steigenden staatlichen Ausgabebedarfen führen, treten, wenn die Subventionierung nicht zu einer Umstrukturierung und Diversifikation der Produktion genutzt wird, beträchtliche Verteilungseffekte zuungunsten der Arbeitnehmer auf.

Andere Folgen für Arbeitnehmer resultieren aus ihrer im Vergleich zu Unternehmen weit geringeren Mobilität. Arbeitnehmer können in der Regel Produktionsverlagerungen ins Ausland nicht durch Aufnahme ausländischer Arbeitsangebote kompensieren. Außerdem droht der sich in der steigenden Weltmarktverflechtung äußernde internationale Verteilungskampf in erster Linie die Arbeitnehmer zu treffen, da der Versuch der Unternehmen weltmarktkonkurrenzfähig zu bleiben, primär Strategien der Kosten-

Senkung und Rationalisierung im Inland bedeutet. Im Einzelfall kann das Ausland von den Nettoinvestitionen und Produktionsverlagerungen der inländischen Unternehmen profitieren, die im Rahmen von "global strategies" internationale Produktions- und Absatzketten aufbauen. Beides kostet entweder direkt Arbeitsplätze oder resultiert in sinkenden oder weniger wachsenden Reallöhnen. Das verschlechtert nicht nur direkt die Verteilungsposition der Arbeitnehmer, sondern auch die Machtposition der Gewerkschaften auf den Arbeitsmärkten und im politischen System, wo die Weltmarktkonkurrenz als Legitimationsinstrument für die Ablehnung von Lohnerhöhungen und als Rechtfertigungsversuch zum Abbau sozialer Errungenschaften eingesetzt wird.

Die Position der Unternehmen im Verteilungsprozeß wird in zweifacher Weise durch internationale Beziehungen betroffen:

- einerseits erschließen sich zusätzliche Absatzmärkte im Ausland, womit sich nicht nur die Verteilungsposition verbessert, sondern sich die oben angeführten strategischen Vorteile eröffnen,

- andererseits können auf den inländischen Märkten zusätzliche Konkurrenten mit importierten Gütern oder als Produzenten auftreten, was den Wettbewerbsdruck im N-sektor erhöht und im K-sektor die Vermachtung verringert. Allerdings erfolgt der Marktzutritt im Regelfall durch den Zukauf vorhandener Kapazitäten, die dann nur ausgebaut werden, so daß der zusätzliche Wettbewerbsdruck begrenzt bleibt. Immerhin konkurrieren mehr Akteure um zunächst gleiche Einkommensmengen, was die Verteilungschancen der inländischen Unternehmen tendenziell verkleinert.

Erweiterungen der ökonomischen Handlungsoptionen für die inländischen Unternehmen, die sich verteilungspolitisch auszahlen, bestehen in den besseren Finanzierungsmöglichkeiten und in den bilanziellen Spielräumen, die internationale Verrechnungspreise, Gewinnverlagerungen und Bewertungsoptionen bieten, sowie den besseren Akkumulationsbedingungen durch Verteilung der Fixkosten auf größere Stückzahlen durch Export, also das Erreichen kostenoptimaler Produktionslose. Potentielle Verteilungskampfvorteile liegen ferner in der Möglichkeit zur Verlagerung der Produktion ins Ausland, bzw. in der Tatsache, daß diese Option als Sanktionsandrohung verwendet werden kann.

Für die Bedeutung und den Einfluß ausländischer Akteure im inländischen Verteilungs- und Inflationsprozeß ergibt sich als Folgerung, daß die offene außenwirtschaftliche

Flanke den konzentrierten Sektor gegenüber dem nichtkonzentrierten und den anderen inländischen Akteuren weiter bevorteilt. Die Steuerungsfähigkeit der Zentralbank wird geschwächt, weil eine zielgerichtete Geldmengensteuerung eingeschränkt oder unmöglich wird, solange die Zentralbank aus Wechselkurs- oder zinspolitischen Gründen an den Devisenmärkten interveniert. Einschränkungen für den wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum der staatlichen Akteure zeigen sich in der Konjunktur-, Struktur- und Regionalpolitik. Nicht nur das Verhalten international agierender Unternehmen ist zu berücksichtigen, durch Wechselkurseffekte oder Folgen des internationalen Warenaustausches können inländische Maßnahmen leicht konterkariert werden.

International verursachte Preissteigerungseffekte, die im Übrigen auf die gleichen Ursachen wie im Inland beruhen, können über den direkten internationalen Preiszusammenhang auf Rohstoff- und Vorproduktmärkten sowie durch kapitalverkehrsinduzierte Wechselkurseffekte im Inland Preisstöße auslösen, die den inländischen Inflationsprozeß ihrerseits anstoßen oder verstärken (4.2.). Ähnliche Effekte haben andere Wechselkursänderungen. Außerdem transportieren terms-of-trade Schwankungen feed-back-Wirkungen des internationalen Konjunkturzusammenhangs, was den inländischen Konjunkturprozeß verstärkt oder bremst. Betroffen wird zwar - zeitlich und quantitativ - primär der Exportsektor, über die Verflechtungsbeziehungen strahlen aber dessen Produktions- und Beschäftigungseffekte auf Wertschöpfung, Kapazitätsauslastung und Produktivität der anderen Sektoren aus, so daß der gesamte inländische Verteilungsablauf tangiert wird.

4. Einkommensverteilungsprozeß und Inflation

4.1. Einkommensorientiertes Handeln und soziale Macht als Entstehungsbedingungen von Inflation

Im Abschnitt 3 wurden die strukturellen Ausgangsbedingungen und die Macht- und Einflußpotentiale der wichtigsten sozialen Akteure im Verteilungsprozeß mit ihren Instrumenten und Ressourcen analysiert. Im Abschnitt 4.1. soll gezeigt werden, wie sich die distributiven Positionen in zielorientiertes strategisches Handeln umsetzen und wie die zur Verfügung stehenden Instrumente und Ressourcen zur Realisierung der Verteilungspläne eingesetzt werden.

Institutionell spielt sich der Verteilungsprozeß auf den im Abschnitt 3 analysierten Ebenen ab. Dieser institutionelle Rahmen, die getrennten, sich aber zum Teil wechselseitig beeinflussenden Handlungsebenen, sowie das einkommensorientierte Handeln der großen sozialen Akteure bewirken, daß der Distributionsprozeß in der Bundesrepublik - ungeachtet der sogenannten Tarifrunden - weitgehend kontinuierlich, aber mit zyklischen Schwankungen abläuft. Der Prozeß, der die ökonomische Realverteilung, d.h. die Verfügung über Realeinkommen in einer bestimmten Periode, definiert, ergibt sich aus einer Vielzahl mikroökonomischer und mesoökonomischer Verteilungsentscheidungen im Marktsystem, im Tarifsystem und im politischen System einschließlich der Zentralbankpolitik.

Der dynamische Ablauf erschwert eine exakte Erfassung von gruppenbezogenen Verteilungspositionen, weil die üblichen Verteilungskennziffern oder Verteilungsquoten nur Momentaufnahmen in ex-post Zeitpunkten darstellen, und der Vergleich von gruppenbezogenen Einkommenszuwachsraten vor der Schwierigkeit unterschiedlicher Basisperioden steht. Zudem sind Daten zur relativen Verteilungssituation kaum vorhanden (Henschel 1974, S.334).

Als Kennmarken ragen aus dem "Kontinuum" von Verteilungsentscheidungen die sektoralen Tarifverhandlungsergebnisse heraus, sowie die Preisentscheidungen der großen ökonomischen Branchen, die in der Regel in zeitlicher Nähe zu den Tarifverhandlungen liegen. Beide werden als Orientierungspunkte von den Akteuren in anderen Sektoren genutzt (4.2.2.). In inhaltlichem und zeitlichem Zusammenhang und verknüpft mit den

Verteilungsentscheidungen im Marktsystem und im Tarifsystem, aber zum Teil auch auf den politischen Handlungsebenen, treffen die Unternehmungen Entscheidungen über die Menge sowohl der produzierten als auch der angebotenen Güter und Dienstleistungen. Andererseits werden Entscheidungen bei den Endnachfragern - Unternehmen und Verbrauchern sowie Staat und Ausland - getroffen, womit erst über die Höhe der realen Produktion und des realen Volkseinkommens, zumindest für eine bestimmte Planungsperiode, entschieden wird.

Zum Zeitpunkt der Verteilungsentscheidungen sind jedoch reale und nominale Höhe des Volkseinkommens und damit des für diese Periode verteilbaren realen Produkts nur für die Vergangenheit bekannt. Für die Zukunft, also über die Einkommens- und Produktionsentwicklung der folgenden Periode, für die die Verteilungsentscheidungen gelten, existieren lediglich Erwartungen und Prognosen. Bereits wegen der statistischen Wahrscheinlichkeit, daß ein Teil der Prognosen und Erwartungen trügt und bei den Akteuren zu Enttäuschungen führt, ergibt sich eine Tendenz zur Instabilität des Verteilungsprozesses: auf enttäuschte Erwartungen reagieren die betroffenen Akteure mit Verhaltensänderungen. Außerdem ergeben sich Korrekturversuche erreichter Verteilungsergebnisse bzw. Anpassungsreaktionen und Kompensationsforderungen durch die Gruppen, die die zurückliegenden Verteilungsergebnisse als Mißerfolg interpretieren,
d. h. ihre Ziele nicht oder nur teilweise realisieren konnten.

Dies reaktive Verhalten erzeugt Gegenreaktionen der anderen Akteure und produziert neue Konfliktsituationen (Voggenreiter 1984, S.135 f.). Verteilungshandeln, das sich als Konsequenz aus nicht durchgesetzten Verteilungsvorstellungen bzw. nicht realisierten Erwartungen ergibt, speist in den Verteilungsprozeß ständig neue Impulse ein, weil die betroffenen Akteure versuchen, solche "verteilungsbedingten Regulierungsdefizite" (Voggenreiter 1984, S.135) bei der nächsten Gelegenheit zu kompensieren.

Die innerorganisatorischen Strukturen von Verbänden und Gewerkschaften, deren Funktionäre wegen Erfolgs- und Legitimationszwang bzw. der Notwendigkeit, die Mitglieder durch Verteilungserfolge an die Organisation zu binden, unter einem weit höheren Reaktionsdruck stehen als die individuellen Mitglieder solcher kooperativen Akteure, wirken als Verstärker des verteilungsbedingten Reaktionsprozesses (Voggenreiter 1984, S. 136).

Unabhängig davon ist ein dynamisches, prozessuales Verteilungshandeln der sozialen Akteure in der institutioneilen bzw. rechtlichen Struktur des ökonomischen Systems unserer Wirtschaftsordnung angelegt:

1. Die zentrale Instabilität des Distributionsprozesses resultiert aus der Rolle der Unternehmen als Ort der gesellschaftlichen Produktion und Träger des Investitions- und Akkumulationsprozesses. Wertschöpfungssteigerungen verbleiben rechtlich in den Unternehmen, erhöhen allein die Gewinne und verbessern die Verteilungsposition der Unternehmen, ohne daß sie zu weiterem Verteilungshandeln gezwungen sind (Verteilungsautomatik). Sie ergeben sich aus:

a) konjunkturell bedingtem Wachstum (4.4.), wenn in den industriellen Sektoren die Kapazitätsauslastung steigt und die Stückkosten deswegen zunächst fallen. Darin äußert sich ein Reaktionsvorsprung der Unternehmen;

b) dem unmittelbaren mikroökonomischen Investitionsverhalten der einzelnen Unternehmen, wenn es aufgrund von Rationalisierungsinvestitionen und durch den incorporated technical progress" bei Ersatzinvestitionen oder verbesserter Arbeitsorganisation zu Produktivitätssteigerungen und Stückkostensenkungen kommt;

c) sich bei erhöhter Nachfrage, etwa aufgrund staatlicher Konjunkturprogramme oder wechselkursbedingten bzw. von anderen Ursachen ausgelösten Anstiegs der sektoralen Nachfrage zu ähnlichen Folgen wie im Fall a) kommt, oder sich aufgrund verbesserter terms of trade oder Preissenkungen bei Rohprodukten und Zwischenprodukten aus dem Ausland Kostenentlastungen ergeben;

d) anderen Kostenentlastungen bzw. Gewinnsteigerungen, wenn durch Entscheidungen im politischen System Steuererleichterungen, Subventionen in Form von Investitionszulagen, Zinssenkungen, oder die Aufhebung bestimmter arbeitsrechtlicher oder umweltorientierter Auflagen eintreten;

e) der Ausnutzung von Preiserhöhungsspielräumen im konzentrierten Sektor, womit dort die Wertschöpfung steigt und sich die relative Verteilungssituation verbessert.

Wenn im Zuge sektoraler oder gesamtwirtschaftlicher Wachstums- oder Intensivierungsprozesse der Arbeit von den Unternehmen Wertschöpfungssteigerungen realisiert werden, sind andere Verteilungsakteure zu aktivem Handeln gezwungen, um ihre rela-

tive Position im Verteilungsgefüge beizubehalten. Der nominale oder reale Wachstumsprozeß erzeugt ebenso wie technologisch oder organisatorisch bedingte Produktivitätssteigerungen Impulse für das Verteilungshandeln aller anderen.

2. Andere das Verteilungshandeln auslösende Impulse ergeben sich, wenn die Akteure über die Beibehaltung ihrer Verteilungsposition hinaus aktiv eine Anteilserhöhung anstreben, und mit Hilfe der ihnen zur Verfügung stehenden Handlungsmöglichkeiten gegenüber den anderen ökonomischen und politischen Akteuren durchsetzen wollen, weil dann die anderen gleichfalls zu Reaktionen gezwungen sind. Verschärfend wirkt eine gleichgerichtete Zielsetzung dieser Art bei allen Akteuren. Zur Erklärung solcher aktiver Verteilungsstrategien oder Umverteilungszielsetzungen ist es jedoch nicht notwendig, auf soziologisch-sozialpsychologisch oder politisch motivierte Anspruchsverhaltensweisen (Abschnitt 1) zurückzugreifen, denn im Rahmen des marktwirtschaftlichen Systems ist es für alle ökonomischen Akteure ökonomisch logisch und rational, vorhandene Einkommens- und Preiserhöhungsspielräume bzw. Verteilungschancen auszuschöpfen, selbst wenn durch das Reaktionsverhalten der anderen nur zeitlich begrenzte Vorsprünge erzielt werden können: Aktives Verteilungshandeln ist ein Gebot des ökonomischen Prinzips und im ökonomischen System verankert. Das gilt ebenso für Handlungsfelder im politischen System.

3. Aus der kurzfristig begrenzten Steigerbarkeit der realen Produktion ergibt sich ein weiterer Auslösemechanismus von Verteilungsimpulsen. Wenn es innerhalb des institutionellen Systems zu verteilungsrelevanten Entscheidungen im Marktsystem und im Tarifsystem oder auf den politischen Handlungsebenen kommt, ist die Höhe des realen Einkommens, das sich in der laufenden Periode ergibt, zwar noch nicht bekannt, aber durch die zurückliegenden Entscheidungen über Investitionen, Produktion und Distribution praktisch schon festgelegt, weil sich Wirkungs- und Verhaltensverzögerungen ergeben, die die aktuellen Verteilungsentscheidungen erst nach einer gewissen Zeit auf die realen ökonomischen Prozesse durchschlagen lassen. Ergibt sich aus den Einkommenszielen und Forderungen der Akteure - die zwar real definiert werden (können), aber nominal durchgesetzt werden müssen - eine höhere Summe als das kurzfristig erreichbare reale Einkommen, bewertet mit den Preisen der laufenden Periode, so besteht eine reale Inkompatibilität der Einkommensvorstellungen, die in den Verteilungskampfhypothesen der Inflation als Realeinkommenslücke bezeichnet und als Inflationsauslöser betrachtet wird.

Die begrenzte Steigerbarkeit der Produktion ergibt sich durch die technische Produktionskapazität, die im Produktionspotential vorgegeben ist. Kurzfristig ist bei Unterauslastung eine Steigerung der realen Produktion über einen höheren Auslastungsgrad möglich. Dafür bestehen aber ökonomische und institutioneile Beschränkungen. Eine Zunahme des Auslastungsgrades setzt eine zusätzliche nominale Nachfrage voraus, was sich nur bei geändertem Konsum- oder Investitionsverhalten bzw. steigender Staats- oder Auslandsnachfrage ergibt und nicht unabhängig von der Einkommensverteilungssituation zu sehen ist.

Durch die für die Finanzierung von Transaktionen zur Verfügung stehenden Liquiditätspotentiale ergeben sich ebenfalls Begrenzungen, womit u.a. die Wachstumsrate der Geldmenge und die Zentralbankpolitik ins Spiel kommen (4.3.). Bei kurzfristigen Rigiditäten im Preissystem und bei unveränderten Zahlungsusancen beschränkt die nominale Wachstumsrate der Geldmenge kurzfristig und makroökonomisch die Höhe der realen Produktionszunahme.

Wenn die Akteure des Verteilungsprozesses ihren Zielen und Strategien eine makroökonomische Sichtweise zugrunde legen, so folgt bei limitierten realen Wachstumspotentialen, daß jeder Akteur nominale Einkommenssteigerungen, der Verteilungskonkurrenten als Verringerung der eigenen Einkommenszuwachschancen begreifen muß, auch wenn zu diesen Akteuren keine direkten ökonomischen Beziehungen bestehen. Dabei ist es nicht erforderlich, daß von vornherein eine ex-ante Inkompatibilität (Voggenreiter 1984, S. 156) auf Makroebene vorliegt, zumal das von den Akteuren nicht übersehen werden kann. Bereits die relative Orientierung bewirkt, daß ein Verteilungserfolg anderer Akteure als Bedrohung und Minderung der eigenen Einkommenszielsetzung verstanden werden muß.

Die relative Orientierung wird verstärkt, wenn die Akteure einer Geldillusion nicht unterliegen und damit rechnen, daß nominale Einkommenserfolge durch Preissteigerungen real verringert werden, oder, bei restriktiver Geldpolitik, bereits die nominalen Zuwachsmöglichkeiten begrenzt sind. Eine Konstellations- und Situationseinschätzung diesen Typs wirkt konfliktauslösend bzw. konfliktverschärfend, weil aufgrund der schlechteren Realisierungsbedingungen intensivere Durchsetzungsbemühungen notwendig sind. Einerseits muß von den Akteuren befürchtet werden, daß andere Akteure erfolgreicher in der Durchsetzung von Zielen sind und deswegen ihre eigene Position sich relativ verschlechtert oder andererseits - bei geringen Preiserhöhungsspielräumen - Realeinkommenserhöhungen für die eine Gruppe nur zu Lasten und auf Kosten der anderen reali-

sierbar sind. Nominale Einkommenserhöhungen der anderen Akteure können bei Preissteigerungen zu realen Einkommenskürzungen führen, wenn diese Akteure ihr Nominaleinkommen nicht mindestens im gleichen Ausmaß steigern können. Auch ohne daß es zu makroökonomischen Preiserhöhungen kommen muß, ist die Verteilungsposition, die die Akteure bisher erreicht haben, in jedem Falle labil und durch die Aktionen und den Verteilungskampferfolg der anderen gefährdet.

Bei Verteilungsentscheidungen im politischen System ergeben sich zusätzlich Restriktionen durch die begrenzten Finanzierungsspielräume, die den staatlichen Akteuren zur Verfügung stehen. Konflikte im Sinne intensivierterer Durchsetzungsbemühungen sind hier eher zu erwarten als im ökonomischen System, obwohl sich eine Abschwächung daraus ergibt, daß sich nicht in jedem Fall unmittelbar Kontrahenten - wie im Tarifsystem - gegenüberstehen.

4. Aus solchen dualen Konstellationen ergeben sich weitere Konfliktimpulse im Verteilungsprozeß. Die wichtigsten Instrumente für die Einkommenserzielung, Löhne, Preise und Steuern, führen bei ihrem erfolgreichen Einsatz zu unmittelbaren Kostensteigerungen oder Einkommenssenkungen bei den direkten Kontrahenten der Begünstigten. Eine Zunahme von Löhnen und Gehältern heißt absolut steigende Unternehmenskosten und bedeutet den Abfluß von Mitteln, die nicht mehr für andere Zwecke (Gewinnausschüttung, Innenfinanzierung,) zur Verfügung stehen. Preiserhöhungen führen nicht nur auf den jeweiligen Marktgegenseiten zu Kostensteigerungen und Realeinkommenssenkungen, sondern über die von ihnen insgesamt beeinflußte Preissteigerungsrate zu einer realen Senkung aller Einkommen, auch innerhalb des Unternehmenssektors.

Einnahmeerhöhungen der öffentlichen Hand, sei es durch Einzelentscheidungen bei Steuererhöhungen, oder die Progressivität des Steuersystems, bewirken bei den Betroffenen Kostensteigerungen und senken das verfügbare Realeinkommen. Das gilt ähnlich für politische Entscheidungen über beitragsfinanzierte Sozialausgaben oder kostenwirksame Auflagen im Arbeits- oder Umweltschutz, die bei Unternehmen oder Privaten zu Kostensteigerungen führen und für geldpolitisch oder wechselkurspolitisch verursachte Zinsänderungen, die Finanzierungskosten erhöhen.

Als Ergebnis ist festzuhalten, daß die korporativen Akteure in ihrer Zieldurchsetzung im institutioneilen Gefüge des Verteilungsprozesses ökonomisch voneinander abhängig sind, weil entweder Folge- oder Gegenreaktionen auftreten, oder im Falle des Verteilungserfolges unmittelbar Verschlechterungen der anderen eintreten. Diese Interdepen-

denz und Erfolgsabhängigkeit ist eines der wesentlichen Merkmale des Verteilungskonfliktes und seiner Dynamik (Voggenreiter 1984, S. 108), wobei die Position der Unternehmen als Ort und Eigentümer der Wertschöpfungszuwächse begünstigt wird.

Konfliktsituationen im Verteilungsprozeß sind deswegen - anders als in der politischen Diskussion oft unterstellt - nicht auf den Fall tariflicher Auseinandersetzungen beschränkt, obwohl sie dort öffentlich und deutlicher sichtbar werden. Zusätzlich treten Konflikte auf mikro- und mesoökonomischen Ebenen auf, zwischen konzentriertem und nichtkonzentriertem Sektor, sowie innerhalb dieser Sektoren zwischen den einzelnen Unternehmen und Unternehmensgruppen.

Externe Impulse wie Rohstoffpreissteigerungen, Wechselkurs- oder Zinseffekte, die sich im internationalen Preiszusammenhang äußern oder direkt auf Verteilungshandeln ausländischer Akteure zurückgehen, kommen als Konfliktauslöser hinzu, weil sie Reaktionen anstoßen.

Die Interdependenz verteilungsorientierten Handelns verstärkt sich, wenn sich Erwartungen, Ziele und Aktionen nicht nur an den anderen Akteuren orientieren, sondern gleichzeitig an der historischen und erwarteten zukünftigen Entwicklung ökonomischer Indikatoren, deren Prognose zudem nicht unabhängig vom relativen Verteilungserfolg der Beteiligten vorgenommen werden kann.

Die wirtschaftliche Entwicklung, die wesentlich auf historischem Verteilungshandeln und den aktuellen Entscheidungen der Akteure beruht, prägt neben den strukturellen Bedingungen die Erfolgschancen maßgeblich vor.

Insofern liegt eine vielfache Interdependenz und ein Geflecht von feed-back-Effekten von ökonomischem Wertschöpfungsprozeß, institutionellem Rahmen, Verteilungsaktivitäten und Verteilungserfolg vor.

Die Instabilität des Verteilungsprozesses und die Notwendigkeit eines dynamischen Reaktionsverhaltens wird den Gruppen von der Struktur des ökonomischen bzw. verteilungsökonomischen Prozesses auferlegt. Darüber hinausgehende Aktivitäten und Impulse sind Folge der ökonomischen Rationalität selbst. Ein Verzicht auf die Ausnutzung sich anbietender Einkommens- und Verteilungschancen widerspräche prinzipiell der Logik ökonomischen Handelns.

Damit wird aufgezeigt, daß aktives Verteilungshandeln nicht nur auf den arteigenen Ablaufmechanismus, das wechselseitige Reaktionsverhalten und die dauerhaften Änderungsversuche der Verteilungsakteure zurückgeht (Voggenreiter 1985, S.25), bzw. wesentlich auf ihre Mißerfolge zurückgeht (Voggenreiter 1984, S.135), sondern auf die Struktur des ökonomischen Systems sowie seine institutionellen und juristischen Grundlagen zurückgeführt werden kann.

Aktive Einkommensstrategien und Verteilungskonflikte gehören deswegen zu den strukturellen Bedingungen der Einkommensverteilung. Dabei werden die zentralen Konfliktimpulse ausgelöst durch:

- eine Zunahme der Produktion und/oder Produktionserhöhung, durch die die absolute oder relative Wertschöpfung der Unternehmen wächst und die ihren Niederschlag in Gewinnerhöhungen und Verbesserungen der Verteilungsposition der Arbeitgeber findet, wodurch die Unternehmen einen zeitlichen Vorsprung im Verteilungsprozeß gewinnen, weil die anderen Akteure einem Wahrnehmungs-, Entscheidungs- und Reaktions-lag unterliegen;

- die ökonomisch-rationale Ausnutzung von Preiserhöhungsspielräumen und Einkommenszuwachsmöglichkeiten, die vor allem die jeweils mächtigen Akteure nutzen können, zwingt die anderen Akteure zu Aufholversuchen und Reaktionen

- die (teilweise) mikroökonomische Doppelnatur von Verteilungsströmen: die Einkommen der einen sind in den wichtigsten sozialen Bereichen (Tarifsystem, Endnachfrage, staatliche Finanzierung) zugleich Kosten der anderen, was dichotomische Konflikte erzeugt, die in erster Linie als Tarifkonflikte oder Auseinandersetzungen um Höhe und Struktur des Steuersystems öffentlich wahrgenommen werden

- Kosten- und Preisimpulse aus dem Ausland können in der Regel nicht direkt abgewehrt werden und speisen Verteilungs- bzw. Inflationsimpulse in die inländische Verteilungsauseinandersetzung ein.

Die Entstehungsbedingungen für das Verhalten der Akteure im Verteilungsprozess lösen eine dynamische und instabile, sich im Prinzip perpetuierende Abfolge von Verteilungsaktionen auf allen Handlungsebenen aus. Die Handlungsmöglichkeiten werden durch die oben skizzierten strukturellen Begrenzungen, die aktuelle ökonomische Entwicklung und das Faktum geprägt, daß die Unternehmen im Instrument der Preisset-

zung über eine Variable verfügen, die nicht nur ihr Einkommen erhöht, sondern das Realeinkommen aller anderen wieder reduziert. Sie verfügen damit nicht nur über einen Reaktionsvorsprung, sondern über ein sehr wirksames und effizientes Instrument im verteilungsbedingten Reaktionsprozeß.

Aus den geschilderten Reaktionsnotwendigkeiten entwickelt sich ein annähernd kontinuierlicher Prozeß von Einkommensforderungen, Durchsetzungsversuchen, begleitet und gefolgt von Abwehrreaktionen sowie Einholungs- und Kompensationsstrategien der anderen Akteure, wobei die Unternehmen wegen ihres Preissetzungsinstrumentes eine besondere Rolle spielen.

Die Dynamik des Prozesses wird durch ein progressives Steuersystem vergrößert, wenn die Akteure aufgrund von Nettoplanungen mit höheren nominalen Zielen reagieren. Zwar haben sich Inflationsrate und reales Wachstum als Erwartungsgrößen auch in bereits historisch zurückliegenden Verteilungsentscheidungen niedergeschlagen, wodurch die Verteilungsdynamik etwas gedämpft wird, gerade dadurch bleiben aber Überraschungen als Folge der realökonomischen Entwicklung, zum Beispiel in bezug auf Preissteigerungen oder unerwartete Lohnerfolge der Arbeitnehmerakteure möglich, und halten als Instabilitätsfaktor den Prozeß in Gang.

Auf den tariflichen Handlungsfeldern im ökonomischen System kommt es zu Interaktionen zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern bzw. Unternehmen. Dieser Prozeß ist durch die institutioneile Ausgestaltung des Tarifsystems mit seiner vertraglichen Festlegung der Tarifeinkommen und der gleichfalls vertraglich abgesicherten in der Regel zwölfmonatigen Laufzeit relativ stark normiert (Müller-Jentsch 1983, S. 123 f.). Nicht nur erfordern Einkommensveränderungen die Zustimmung beider Seiten, sondern eine vorherige fristgerechte Kündigung der Abmachungen (automatische Verlängerungsklausel) sowie einen traditionsbedingten und organisationsbedingten langwierigen vorherigen Informations-, Koordinierungs- und Abstimmungsprozeß innerhalb der jeweiligen beteiligten Akteure auf lokalen, regionalen und der zentralen Organisationsebene. Erst nachdem die Gewerkschaftsakteure in einem zeitraubenden Prozeß ihren Forderungskatalog definiert und abgestimmt haben, und auch die Arbeitgeber ihr Gegenangebot zumindest intern abgestimmt haben, beginnt mit der Präsentation und Veröffentlichung der Forderungen der Gewerkschaftsakteure ein ebenfalls weitgehend festgelegtes Tarifritual.

Der Zwang, Einkommensforderungen gegenüber den Adressaten "Unternehmen" direkt, öffentlich und medienwirksam erheben zu müssen, bringt die Gewerkschaften in einen taktischen Nachteil: Ihre Einkommensziele erhalten zwangsläufig, unabhängig von Quantität und Qualität, einen Forderungs- und Anspruchscharakter, werden transparent und diskutabel und unterliegen damit einem öffentlichen Legitimationsdruck. Politisch und ideologisch wird dies in der Auseinandersetzung gegen die Gewerkschaften eingesetzt, auch in der Argumentation der Verteilungskampfhypothesen um den vermeintlichen Kern des Einkommensstrebens wird der strukturelle Nachteil als soziopsychologisches Moment verkannt.

Den Unternehmen, die ihre Preise jederzeit und mit wenig Öffentlichkeitswirkung erhöhen können, ist damit eine Chance gegeben, den Rechtfertigungszwang der Arbeitnehmer durch Verweis etwa auf eine - immer - schwierige Wirtschaftslage, Arbeitsplatzgefährdung und Kostendruck noch zu steigern.

Bezieher von Transfereinkommen und andere Akteure, deren Einkommen auf den politischen Handlungsfeldern festgelegt wird, müssen sich bemühen, über die Akteure, die sie im politischen System ansprechen können bzw. denen gegenüber sie über Einfluß- oder Machtpotentiale verfügen, in der Regel im Rahmen der jährlichen Haushaltsberatungen, eine entsprechende Steigerung ihrer Einkommen oder Einkommensbestandteile durchzusetzen.

Entsprechend der institutionellen Ausgestaltung des Rentensystems verfügen die Altersrentner dabei über eine Sonderposition, wegen der Dynamisierung der Rente ist im Prinzip ein automatischer Anpassungsmechanismus installiert, der aber in der jüngsten Vergangenheit durch diskretionäre Entscheidungen, zum Nachteil der Rentner (Realeinkommenseinbußen), mehrfach durchbrochen worden ist.

Die übrigen Akteure des privaten Sektors, im wesentlichen also die organisierten Gruppen freier Berufe und Selbständiger, sind darauf verwiesen, ihre Einkommen über Preissteigerungen oder Gebührenerhöhungen zu vermehren.

Die Unternehmen, die in diesem Prozeß von Lohn- oder auch anderen Kostensteigerungen betroffen sind, sind veranlaßt, dies wiederum über Preis- oder Einkommenssteigerungen zu kompensieren oder zu überkompensieren, um ihrerseits ihren Einkommensanteil zu halten bzw. ihr Einkommensziel zu realisieren (4.2.).

Wie Empfänger kontraktbestimmten Einkommens können staatliche Akteure ihre Einkommensinstrumente bzw. Finanzierungsquellen im Verteilungsprozeß nur verzögert einsetzen. Wegen der Aufkommenselastizität des Steuersystems kommt es zu Einkommenszuwächsen, wenn die nominalen Einkommen der privaten ökonomischen Akteure steigen. Veränderungen im Steuersystem erfordern neue gesetzliche Grundlagen und einen längeren politischen und institutioneilen Vorlauf, in den die privaten Akteure aus dem ökonomischen System wegen ihrer unmittelbaren Betroffenheit direkt eingreifen, so daß es auch hier zu politischen Entscheidungskonflikten zwischen staatlichen Akteuren und privaten bzw. unter den privaten kommt.

Neben die Einkommensstrategien treten Versuche, die eigenen strukturellen Bedingungen im ökonomischen oder politischen System durch die Herbeiführung von institutionellen oder rechtlichen Veränderungen günstig zu beeinflussen. Strukturverändernde Zielsetzungen eröffnen eine zweite Dimension des Verteilungsprozesses und des -konflikts (Korpi 1983, S.74). Damit ergibt sich nicht nur die Möglichkeit zur Konfliktverlagerung von ökonomischen Handlungsfeldern auf politische, sondern von Einkommens- auf strukturelle Entscheidungen.

Beides findet Fortsetzungen im Handlungsfeld Medien/Öffentlichkeit und auf den juristischen Handlungsfeldern, weil sie zur institutioneilen Absicherung bzw. Verteidigung von errungenen Positionen genutzt bzw. mit Hilfe von Werbestrategien und public-relations-Kampagnen und Informationsstrategien zur legitimatorischen Absicherung von Zielsetzungen und Machtpositionen verwendet werden.

Gerade die Verlagerung verteilungspolitischer Handlungsstrategien auf nichtökonomische Handlungsebenen zeigt wegen ihrer beabsichtigten Rückwirkungen auf das ökonomische System, daß der Verteilungskonflikt zwar vielfache politische Implikationen und Folgewirkungen hat, sein Ursprung aber auf die Strukturbedingungen des ökonomischen Systems und die dort auftretenden Interessendivergenzen und Machtpositionen zurückgeht. Insofern sind es nicht die a priori nichtidentischen Ansichten der sozialen Akteure über die Distribution des Nominal- und Realeinkommens (Voggenreiter 1984, S. 156), die Wurzel und Ausgangspunkt des Konfliktes bilden, sondern die Strukturen und Institutionen sowie Rechtsnormen der ökonomischen Produktion und Verteilung.

Auch das dem Konflikt inhärente Verhaltensmuster aller Akteure im Prozeß muß als Folge der Einkommensverteilungsbedingungen bzw. der Konfliktbedingungen interpretiert werden und nicht als dessen Ursache. Die Rahmen- und Strukturbedingungen im

ökonomischen System konstituieren den Konflikt, der über das Verhaltensmuster der Akteure, das auch strukturell geprägt ist, lediglich dynamisch in Strategien und in Handlungsabläufe umgesetzt wird.

Die Labilität und Ungesichertheit der aktuell erreichten Verteilungspositionen ergibt sich aber nicht nur durch die Strukturbedingungen des Prozesses und die ökonomische Dynamik. Die inländischen sozialen Akteure können durch ihr konfligierendes Verhalten, das in der Regel nicht nur in Stillhaltekompromisse mündet, sondern in umfangreichere soziale und ökonomische Kooperationsbeziehungen - vor allem im ökonomischen Produktionsprozeß - eingebettet ist, nicht den gesamten Verteilungsprozeß steuern oder "kontrollieren". Neben unsicheren Erwartungen über die Reaktionen aller Beteiligten und die aus der Sicht der Inländer autonomen Auslandseinflüsse können weitere unvorhergesehene bzw. unvorhersehbare Impulse als "Störfaktoren" auftreten. Dies gilt z.B. für die Verhaltensweisen der Konsumenten, deren Spar- und Ausgabeverhalten mit über die Überwälzungsbedingungen entscheidet.^)

Auch die Geldpolitik, deren Auswirkungen auf das nominale Wachstum und für die Überwälzbarkeit von Preis- und Kostensteigerungen zwar abgeschätzt werden können, die aber nicht exakt prognostizierbar sind, kann zu störenden Impulsen führen.

Mit Störwirkungen ist auch seitens der politischen und staatlichen Akteure zu rechnen. Die Machtpotentiale der privaten Akteure reichen zwar in die Parteien direkt und in die staatlichen Akteure indirekt "hinein", sie sind aber nicht in jedem Falle ausreichend, "autochtone" politische Zielsetzungen von Parteien, die etwa den Verteilungsinteressen bestimmter Akteure zuwiderlaufen, zu verhindern. Dies gilt auch für verteilungsrelevante Aktionen, die staatliche Akteure aus ihren administrativen, bürokratischen oder organisatorischen Eigeninteressen für sich selbst realisieren wollen, oder die sie aufgrund klientelistischer Verflechtung für ihre sozialen Bezugsgruppen anstreben. Hinzu kommen unbeabsichtigte Effekte staatlicher Wirtschafts- und Konjunkturpolitik.

Die Wechselbeziehungen zwischen den Akteuren des Verteilungsprozesses und ihr Reaktionsverhalten, das sich aus ihren Ausgangspositionen, den ihnen zur Verfügung stehenden Instrumenten im Verteilungsprozeß und ihren Machtressourcen ergibt, sollen im folgenden Abschnitt genauer analysiert werden. Dabei konzentriert sich die Betrachtung auf die Frage, wo und wie es in diesen verteilungsbedingten Handlungsketten zu inflationären Impulsen kommt, und unter welchen Voraussetzungen sie in makroökonomische Inflationsprozesse einmünden.

4.2. Interdependentes Handeln der Akteure im Verteilungs- prozeß und ökonomische Folgen: Entstehung und Verlauf von Inflation

4.2.1. Inflationsimpulse

Wie der Abschnitt 4.1 gezeigt hat, erfordern die institutioneilen Bedingungen des Produktions- und Distributionsprozesses insbesondere wegen der die Unternehmen begünstigenden Verteilungsautomatik ein permanentes Agieren der sozialen Akteure auf ihren verteilungsrelevanten Handlungsfeldern, wenn sie ihre realen Verteilungsquoten sichern oder erhöhen wollen.

Bei der Analyse der Inflationswirksamkeit von Einkommensstrategien zur Beantwortung der Frage, wann der Einsatz von Machtpotentialen und Verteilungsinstrumenten Inflationsprozesse auslöst, muß zwischen den Aktionen unterschieden werden , die unmittelbar Preisimpulse bedeuten (primäre Inflationsimpulse), anderen, die ein preisrelevantes Verhalten der Unternehmen auslösen (sekundäre Inflationsimpulse) und denen, die als Folgereaktionen auf Einkommenserfolge der anderen Akteure bzw. auf primäre und sekundäre Preisimpulse zu interpretieren sind und nun ihrerseits zu preiswirksamen Folge- oder Gegenreaktionen der Unternehmen führen (tertiäre Inflationsimpulse).

Die logische Unterscheidung von Impuls und Prozeß (Schröder 1980, S.88) steht bei einer empirischen Betrachtung von Preissteigerungen vor dem Problem, die in reale Preiserhöhungsentscheidungen eingeflossenen Erwägungen bzw. Faktoren unternehmensextem nur schwierig unterscheiden zu können. Auch bei Verteilungsaktionen der anderen Akteure ist im Einzelfall nicht unmittelbar zu erkennen, inwieweit es sich um Aufholaktionen gegenüber strukturell bedingten Verteilungsvorsprüngen der Unternehmen handelt, oder um Anpassungsreaktionen aufgrund von Preis- und Kostenerhöhungen. Von diesen Überlegungen ist jedoch die Frage nach der Inflationsrelevanz verteilungsbedingter Verhaltensweisen nicht betroffen.

Die Gruppierung nach drei Typen von Inflationsimpulsen erfaßt eine Reihe verschiedener Verteilungsaktivitäten:

a) Primäre Inflationsimpulse ergeben sich aus folgenden Aktionen:

a. a. wenn die Unternehmen, ihrem Gewinnziel folgend, Preiserhöhungsspielräume bzw. ihre Marktmacht für Preiserhöhungen nutzen (Willeke 1975, S. 14) oder wenn investitionsbedingte Kapitalbedarfe durch erhöhte Innenfinanzierung gedeckt werden sollen und aus dieser Überlegung heraus Preiserhöhungen erfolgen. Beides gilt auch für andere Akteure, etwa im Dienstleistungsbereich, die ihre Einkommen preiswirksam erhöhen.3)

a. b. Staatliche Finanzierungsentscheidungen, die sich in staatlichen Gebührenerhöhungen und staatlich administrierten Preiserhöhungen niederschlagen, lösen ebenfalls unmittelbar primäre Inflationsimpulse aus, sofern sie im Lebenshaltungskostenindex enthalten sind.“ü

a. c. Private Akteure setzen im politischen System Einkommenserhöhungen durch, die unmittelbar inflationsrelevant sind, z.B. Agrarpreissteigerungen. Dabei ist zu prüfen, ob solche Einkommen als Komponenten direkt im Lebenshaltungskostenindex vertreten sind, oder ob sie nur auf der Vor- und Zwischenproduktebene, z.B. der Nahrungsmittelindustrie, statistisch erfaßt werden und dann nur als indirekte Inflationsauslöser gelten können.^)

a. d. wenn es aufgrund des direkten internationalen Preiszusammenhanges bei importierten Gütern der Endnachfrage zu Preiserhöhungen kommt oder wenn aufgrund von Marktentwicklungen oder politischen Entscheidungen Abwertungseffekte ausländische Endnachfragegüter verteuern. Veränderungen der terms-of-trade reflektieren auch Verteilungsanstrengungen der in- und ausländischen Akteure (Elsenhans 1985, S.67 ff.).

Wirtschaftspolitisch motivierte Wechselkursänderungen implizieren auch Verteilungsziele und haben Verteilungsfolgen, u.a. wegen sektordifferenzierender Wirkung und ihrer Effekte auf das Volkseinkommen.

a. e. Statistisch ergibt sich ein Inflationseffekt auch dann, wenn die Unternehmen, die technisch bedingt sinkende Stückkosten aufweisen, Produktionsverbilligungen bei Marktmacht und fehlendem Wettbewerbsdruck nicht in Preissenkungen weitergeben (Willeke 1975, S. 10 f.). Auch solche Effekte "relativer" Inflation (Fricke 1981, Demele 1981) gehen auf Verteilungsmotive bzw. verteilungsorientiertes Handeln zurück.

b) sekundäre Inflationsimpulse

b.a. Gewerkschaften oder andere Nichtunternehmensakteure fordern höhere Löhne und Einkommen als Reaktion auf die ökonomische Dynamik bzw. die strukturelle "Verteilungsautomatik", die den Verteilungsanteil der Unternehmen erhöht hat, und setzen diese Ziele - unter welchen Bedingungen wird im folgenden noch im einzelnen zu erörtern sein - auch durch, worauf die Unternehmen mit Preiserhöhungen und Überwälzungsversuchen im Bereich der intersektoralen Verflechtung und gegenüber der Endnachfrage reagieren.

b. b. Aufgrund von Einkommenssteuer- oder Mehrwertsteuererhöhungen oder anderen staatlichen bzw. politischen Entscheidungen, die die Kosten der Unternehmen erhöhen bzw. ihre Einkommen senken, kommt es zum Versuch der Weiterwälzung der Kostensteigerungen bzw. der Einholung der Einkommensverluste durch erhöhte Preise.

b. c. Preiserhöhungen bei importierten Vor- oder Zwischenprodukten bedeuten Kostensteigerungen in den Unternehmen, die durch Überwälzung weitergegeben werden.

b. d. geldpolitikbedingte oder wechselkursbedingte Erhöhungen von Kapital- und Finanzierungskosten werden von den Unternehmen zum Anlaß genommen, Preisaufschläge zu realisieren, also weitergewälzt.

c) tertiäre Inflationsimpulse ergeben sich,

wenn die unter a) bzw. b) genannten Preiseffekte von den betroffenen Nicht-Unternehmensakteuren als Kostenerhöhungen bzw. Realeinkommenssenkungen eintreten und zum Anlaß von Einkommenserhöhungsbemühungen genommen werden, die dann auch durchgesetzt werden können und ihrerseits von den Unternehmen überwälzt werden. Dasselbe gilt für politische Entscheidungen, zum Beispiel Steuererhöhungen oder Transferreduzierungen, die bei den Nichtunternehmensakteuren im privaten Sektor durch reaktive Einkommenserhöhungen kompensiert werden sollen und die, sofern durchgesetzt, Kostenweiterwälzungsversuche bei den Unternehmen auslösen.

Tertiäre Impulse treten auf, wenn über Außenhandelsverflechtungen und internationalen Preiszusammenhang inländische Preiserhöhungen bei Exportgütern zu Kostenerhöhungen im Ausland führen, die als Preiserhöhungen von Importgütern des Inlands inflationswirksam "zurückkommen".

Mit dieser Kategorisierung wird klar, welche überragende Bedeutung dem Preissetzungsverhalten der Unternehmen als Impulsgeber für Inflationsprozesse zukommt. Die Unternehmen treffen Entscheidungen über Preisveränderungen, nur in kleinerem Umfang sind es staatliche Preisentscheidungen oder die Einkommenserhöhungen anderer privater Akteure, die solche Impulse auslösen können.

Auch die sekundären Impulse ergeben sich nur, wenn die Unternehmen bestimmte Verteilungsprozesse und Entscheidungen, an denen sie im übrigen qua Tarifsystem großenteils beteiligt sind, zum Anlaß von Preisänderungen nehmen.

Aus den inflationären Impulsen kann sich unter den strukturellen Bedingungen verteilungsorientierten Handelns und aufgrund des ökonomisch geprägten Reaktionsverhaltens der Akteure ein inflationärer Transmissionsprozeß entwickeln, der in eine allgemeine Inflation, das heißt einen anhaltenden makroökonomischen Preissteigerungsprozeß, mündet.*')

In einer dynamischen Sichtweise des Reaktionszusammenhanges lassen sich die Inflationsimpulse so erfassen:

- Unternehmen, aber auch andere Akteure, nutzen ihre autonomen Preiserhöhungsmöglichkeiten zu Einkommenserhöhungen und lösen primäre Inflationsimpulse aus,

- die betroffenen Unternehmenssektoren nehmen solche Preiserhöhungen als Kostenerhöhungen wahr und wälzen sie ihrerseits in Preiserhöhungen weiter, wobei der intersektoralen Liefer- und Leistungsverflechtung eine wichtige Rolle zukommt,

- Kostensteigerungen bei Vor- und Zwischenprodukten aus dem Ausland (die oben erwähnten direkt inflationswirksamen Impulse sind hier nicht berücksichtigt) führen auf den verschiedenen Produktionsstufen zu Preissteigerungen und werden weitergewälzt bis in die Endnachfrage

- alle anderen Akteure außerhalb des Unternehmenssektors, also insbesondere Arbeitnehmer bzw. Gewerkschaften, und die anderen Privaten reagieren sowohl auf die Einkommenserhöhungen im Unternehmenssektor als auch auf die primären und sekundären Preisimpulse, die vom Unternehmenssektor ausgehen und die realen Einkommenspositionen der anderen "bedrohen". Gelingt es diesen Akteuren aufgrund der aktuellen Machtverteilung, ihre Einkommensvorstellungen durchzusetzen - wobei es auf die

Machtkonstellationen im politischen System und auf den tariflichen Handlungsfeldern besonders ankommt - reagieren die Unternehmen mit weiteren Preiserhöhungen, um ihre Einkommenspositionen zu verteidigen bzw. Gewinnreduktionen zu vermeiden.

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß als Auslöser von Inflationsprozessen die oben beschriebenen auf Verteilungszielen beruhenden primären Inflationsimpulse gelten müssen.

Die sekundären und tertiären Impulse gehören als Übertragungsfaktoren zum Transmissionsmechanismus der Inflation, d.h. der ökonomischen Verhaltens- und Funktionsweisen, die in der Folge primärer Impulse zu einem breiten intersektoralen Inflationsprozeß und dem Anstieg der makroökonomischen Inflationsrate führen.

Die drei wichtigsten Auslösungsfaktoren für primäre Impulse sind:

a. die reale ökonomische Dynamik und die damit implizierte Verteilungsautomatik mit ihrem Reaktionszwang für die anderen Akteure

b. die Ausnutzung der sich durch Vermachtung und Konzentration ergebenden Preiserhöhungsspielräume durch den konzentrierten Sektor

c. Impulse durch ausländische Akteure und die Devisenmarktkursbildung, als Folge internationalen Verteilungshandelns.

Die einzelnen Übertragungsfaktoren, die die Transmission von Impulsen in einen sich zunächst sektoral fortpflanzenden, dann makroökonomischen Prozeß verursachen, bestehen:

a. in der Kostenfortwälzung durch den konzentrierten wie den nichtkonzentrierten Sektor

b. in den zentralen Tarifverhandlungen in industriellen Kern- bzw. Schlüsselsektoren, den "key bargains"

c. in einem "spill-over" der Preiserhöhungen der K-sektoren im ökonomischen System innerhalb des input-output-Nexus qua Preis- und Kostenveränderungen

d. in einem weiteren "spill-over" durch die Orientierung der Lohn- und Tarifverhandlungen an den Ergebnissen in Schlüsselsektoren.

e. in dem verteilungsorientierten Anpassungsverhalten der anderen Akteure, insbesondere der Transferempfänger, der Landwirte, der Gruppen der freien Berufe und der Akteure im öffentlichen Sektor

f. im Verhalten der staatlichen Akteure in bezug auf ihr Preisverhalten bzw. die Regulation im Bereich der staatlich administrierten oder staatlich beeinflußten Preise, das von den Preisentscheidungen im ökonomischen System betroffen ist

g. in den Auswirkungen der staatlichen Finanzierung durch Steuern oder Kredite und der staatlichen Wirtschafts- und Konjunkturpolitik

h. in den Reaktionen ausländischer Akteure auf einen inländischen Preissteigerungsprozeß.

Aus diesen Elementen des inflationären Transmissionsmechanismus heraus wird die Schlüsselrolle der Unternehmen, insbesondere der des konzentrierten Sektors, im Verteilungs- und Inflationsprozeß, noch einmal deutlich:

1. Ohne das Instrument der administrierten Preissetzung auf vermachteten Märkten, aber auch im Wettbewerbssektor (Meissner/Fassing 1981, S.247 ff.), kann es im Inland weder zu quantitativ erheblichen Inflationsanstößen noch zur Transmission inflationärer Impulse in die Gesamtwirtschaft mittels Kostenüberwälzung kommen.^)

2. Die Machtposition des Unternehmenssektors gegenüber den Gewerkschaften auf den tariflichen Handlungsfeldern bzw. die sich dort ergebende Machtverteilung gibt ihnen eine Mitentscheidungsmöglichkeit über das Ausmaß der Lohnreaktionen, also über die kostenwirksamen Folgen ihrer Preispolitik, nicht nur für den konzentrierten Sektor, sondern für die gesamte Wirtschaft, wenn die gewerkschaftliche Politik sich an den Wachstums- und gewinnstarken konzentrierten Sektoren orientiert.^)

3. Aufgrund der institutioneilen bzw. strukturellen Machtverteilung im Verteilungsprozeß besitzen die Oligopolunternehmen im konzentrierten Sektor die Möglichkeit, ihre Verteilungsziele selbst zu definieren und im dynamischen Prozeß auch durchzusetzen.
Dabei bietet ihnen ihr zeitlicher Vorsprung selbst dann reale Einkommensvorteile,

wenn alle anderen Akteure die Gelegenheit haben, kompensatorische Einkommensforderungen gegenüber dem Unternehmenssektor durchzusetzen: für den Zeitabschnitt des Reaktions- und Durchsetzungslags besteht dann ein erhöhter Einkommensanteil des IC-Sektors. Zusätzlich können induzierte Preis- und Lohnreaktionen vergleichsweise rasch weitergewälzt werden.

Diese "Verteilungsautonomie" des konzentrierten Unternehmenssektors bedeutet, daß es - bei kurzfristig nur geringfügig beeinflußbaren Raten von realem Wachstum und Produktivitätssteigerung - bei Tarifverhandlungen nicht nur um nominale Lohnhöhen, sondern auch um die Festlegung dessen geht, was unter Berücksichtigung der Außenfinanzierungsquellen und der Dividendenzahlung von den Unternehmen ausgeschüttet werden kann und was zur Thesaurierung, also - zusammen mit der Abschreibung - für die Innenfinanzierung von Investitionen noch zur Verfügung steht (Eichner 1978, S.166 ff.).

Im ersten Falle geht es aus der Sicht der Unternehmen um die Aufrechterhaltung externer Eigenfinanzierung, indirekt auch der Sicherung von Kreditpotentialen, im zweiten Fall - unter Einbeziehung des Preisüberwälzungsspielraums - um die Sicherung der internen Finanzierungsquellen für die beabsichtigten Investitionsvorhaben.

Für die Strategie der Unternehmen in Tarifverhandlungen, und damit für den Reaktionseffekt von Lohnabschlüssen ist das erheblich, weil sich aus der Relation dieser Faktoren der Kompromiß- bzw. Konzessionsspielraum der Unternehmen ergibt.

4.2.2. Transmissionsmechanismus inflationärer Impulse

Beim Transmissionsmechanismus inflationärer Impulse stellt die Möglichkeit zur Kostenüberwälzung in andere Sektoren und die Endnachfrage und ihre faktische Realisierung die eine wichtige dynamische Bedingung für das Auftreten eines inflationären Prozesses dar. Die andere besteht in der sektoralen Ausstrahlung von Lohn- und Tarifabschlüssen, die von den Tarifkompromissen der "key bargains" in den - konzentrierten - Schlüsselsektoren intersektoral ausgeht.

Die Verknüpfung der konzentrierten Sektoren im Input-Output-Nexus des ökonomischen Systems (Averitt 1968, S. 137 f.) sichert nicht nur die intersektorale Verbreitung von Preis- bzw. Kostenimpulsen, sie ist auch bedeutsam wegen der Signalwirkung der dort erzielten Tarifabschlüsse.

Die dritte Voraussetzung für einen dynamischen Inflationsprozeß besteht in dem strukturell verankerten Reaktionszwang, der sich für alle Nichtunternehmensakteure aus der wachstumsbedingten Verteilungsautomatik zugunsten der Unternehmen ergibt. Solange die Nichtunternehmen ihre Kompensationsbemühungen - machtverteilungsbedingt - durchsetzen können, hält die Überwälzungsstrategie der Unternehmen, insbesondere des konzentrierten Sektors, den Prozeß in Gang. Preisstrategien des K-Sektors, Überwälzungspotentiale des gesamten Unternehmenssektors und verteilungsbedingter Reaktionszwang aller Nichtunternehmen einschließlich der staatlichen Akteure führen zur

1. Übertragung primärer und sekundärer Inflationsimpulse in einen inflationären Prozeß, der zunächst die industriellen Sektoren erfaßt, dann aber auch alle anderen, und

2. zur dynamischen Aufrechterhaltung des Prozesses, oder zu seiner Verstärkung, sofern er nicht geldpolitisch gebremst wird (4.3.)

Die Rolle der Machtverteilung auf den tariflichen Handlungsfeldern für den "spill-over" von Lohnveränderungen und das Zustandekommen von "Musterkompromissen" in Schlüsselsektoren sind wegen ihrer Bedeutung für den inflationären Transmissionsprozeß - auch vor dem Hintergrund der verkürzten Verteilungskampfansätze (Kap.l) sowie der Diskussion um Gewerkschaftsmacht - genauer zu analysieren.[1^]

Im Tarifsystem wird - in sektoralen bargaining-Runden zwischen den Tarifparteien in einem stufenweisen Kommunikations- und Tarifverhandlungsprozeß versucht, im Rahmen der gegebenen strukturellen und ökonomischen Situation:

- die eigenen Ziele, Forderungen und Angebote ökonomisch plausibel zu legitimieren - mit Doppelfunktion nach außen und innen -

- die eigenen Handlungsoptionen und Sanktionsmöglichkeiten, die im hohen Maße durch die jeweils aktuelle ökonomische Lage bedingt sind, darzustellen und zu rechtfertigen,

- zu signalisieren und anzudeuten, bis zu welcher Kompromißlinie Einigungen möglich sind und ab welcher Schwelle mit dem faktischen Gebrauch von Sanktionspotentialen zu rechnen ist,

- in einer fortgeschrittenen Phase bei Nichteinigung mit einer abgestuften Eskalation von Sanktionsmaßnahmen ansteigender Quantität und Qualität die Bewertung der eigenen Handlungsoptionen des Kontrahenten so zu verändern, daß er sich den eigenen Vorstellungen bzw. Kompromißzielsetzungen annähert.

Ziel der Beteiligten ist es, einen möglichst hohen Teil der realen Wertschöpfungssteigerungen auf sich zu ziehen. Als ökonomische Faktoren sind Indikatoren wie das reale Wachstum, Kapazitätsauslastung, die Arbeitsmarktlage sowie die zurückliegende und aktuelle Lohn-, Gewinn- und Preisentwicklung relevant, ferner spielen organisationsstrukturelle Fragen der internen Kohärenz der Interessenlage der Akteure und ihrer Aktionsbereitschaft eine Rolle, weil sie zusammen mit den ökonomischen Faktoren die relativen Sanktions- und Machtpotentiale der Kontrahenten definieren.

Die Analyse des Tarifprozesses als kollektiven Konflikt- und Machtprozeß um die Aufteilung grundsätzlich der gesamten, in praxi nur der periodenmäßig zusätzlich erzeugten Wertschöpfung auf Unternehmen - indirekt auch auf Dividendenbezieher - und auf Arbeitnehmer, wobei es formal allein um die Festlegung der nominalen Lohnsätze geht, kann mit machttheoretischen Instrumenten erfolgen.

Dafür haben Bacharach/Lawler (1981) ein differenziertes Vorgehen entwickelt, das
zeigt, wie im Rahmen der jeweiligen ökonomischen Situation, der Ressourcen und
Machtpotentiale der Betroffenen, die ihre Handlungsoptionen grundsätzlich festlegen,

es die subjektiven Einschätzungen der eigenen Handlungsoptionen und deren Bewertung sowie der der Kontrahenten sind, die das Ergebnis von machtmäßig und taktisch geprägten Kommunikations- und Verhaltensprozesse festlegen.

Besondere Bedeutung haben die Art der eingespeisten und diskutierten Informationen, ihre Perzeption und Bewertung durch die Beteiligten sowie die Änderung dieser Bewertung durch Kommunikationsprozesse, aber auch die Androhung oder der Einsatz von Sanktionspotentialen, woraus sich die Bedeutung subjektiver und zeitlicher Faktoren ergibt (Bacharach/Lawler 1981, S.205 ff.).'

Aus den Zielsetzungen und ökonomischen Kalkülen der Akteure ergeben sich obere und untere Schwellenwerte für die möglichen Ergebnisse von tariflichen Verhandlungsprozessen (Eichner 1978, S. 153), innerhalb derer nach verschiedenen Stufen der Kompromißfähigkeit durch Machtprozesse und subjektive Einflußfaktoren ein Verhandlungsergebnis - ggf. nach einer längeren Phase offener Auseinandersetzung - gefunden, oder im Extremfall, erzwungen wird.

Für beide Seiten liegen Systemschranken bzw. Handlungsgrenzen einmal in der rechtlich fixierten Privatautonomie, in der Verfügung über Investitionen, Preise, Beschäftigungsmengen und in der Verteilungsautomatik, zum anderen in der verfassungsgarantierten Koalitions- und Streikfreiheit.

Ökonomisch ergibt sich für die Gewerkschaften eine obere Forderungsgrenze dort, wo die gesamte Wertschöpfung den Arbeitnehmern zufließt, für die Gewerkschaften bzw. die Unternehmen eine untere dort, wo die Verteilungsregelung den Arbeitnehmern lediglich ein absolutes existenzielles Minimum sichert (Rothschild 1963, S. 113 ff.).

Mit diesen Begrenzungspunkten läßt sich die Palette möglicher stufenweiser Ziele und Forderungen der Gewerkschaften so skizzieren:

- Umverteilung der gesamten Wertschöpfung auf die Arbeitnehmer (obere Grenze)

- Umverteilung durch schrittweise Reduktion des Gewinnanteils am Volkseinkommen (Umverteilung aus dem Bestand)

- Erlangung eines gerechten Lohnanteils, d.h. Beteiligung am Wachstum plus Umverteilungszuschlag (Umverteilung aus Wachstum)

- Beteiligung am Wachstum unter Beibehaltung der Einkommensverteilung (Status quo)

- Reallohnerhalt (Nominallohnerhalt plus Preissteigerungsausgleich, unter Hinnahme auch von Verschlechterungen der Verteilungsposition)

- Sicherung des historisch erreichten Nominallohnniveaus

- Sicherung des Existenzminimums der Arbeitnehmer (Eichner 1978, S. 153 ff.).

Die Schmerzschwellen bzw. Widerstandslinien steigender Intensität für die Unternehmen im Tarifverhandlungsprozeß liegen dort, wo

1. die geplanten Investitionsvorhaben und Dividendenausschüttungen nur realisiert werden können, wenn es gelingt, Tarifabschlüsse in Preissteigerungen weiterzuwälzen

2. Dividendensenkungen drohen, weil Investitionsplanungen nicht zurückgenommen werden sollen und Lohnüberwälzungen nicht im vollen Ausmaß oder gar nicht möglich sind

3. die Akkumulation verringert wird und Investitionspläne gekürzt werden müssen, weil die verteilbare Wertschöpfung nicht ausreicht, den möglichen Lohnkompromiß, die geplanten Dividenden und die Investitionspläne simultan zu realisieren.

Innerhalb des bargaining-Prozesses, der hier nicht detaillierter untersucht werden kann, kommt es bei nicht frühzeitiger Kompromißeinigung zu einer stufenweisen Signalisierung von Vermeidungsalternativen, bei denen die Kosten, Vergleichskalküle und die willingness-to-pay der Unternehmen eine zentrale Rolle spielen.^) Im Mittelpunkt steht der Vergleich der erwarteten Streikkosten durch Produktionsunterbrechung, Produktionsausfall und Gewinnentgang mit den langfristigen Kosten von Lohnabschlüssen, die zu Änderungen im Verteilungs- und Investitionskalkül der Unternehmen führen, weil sie über Preise nicht oder nicht gänzlich abwälzbar sind.

Erinnert werden soll hier daran, daß die Unternehmen zumindest im K-Sektor autonome Strategien definieren können. Die gewerkschaftlichen Zielvorstellungen stellen auf die ökonomische Entwicklung ab, sie sind auf reaktive, kompensatorische Forderungen verwiesen, und in ihrer Realisierung an die Konzessionsbereitschaft der Unterneh-

men gebunden - ohne Zahlungsbereitschaft der Unternehmen gibt es keine Tarifabschlüsse und keine erhöhten **Lohnzahlungen.^)**

Der Konzessionsspielraum der Unternehmen ergibt sich aus dem Vergleich erwarteter realer Wachstumsraten, den Produktivitätssteigerungsraten und den realisierbaren Preiserhöhungen - als Mittelquellen - mit den Finanzierungsbedarfen für Akkumulation und Bedienung des Eigenkapitals.

Solange die Lohnvorstellungen der Gewerkschaften die Finanzpläne der Unternehmen, also z.B. Innenfinanzierung und Ausschüttungspolitik bei gegebenen Preisen und Kostenstrukturen, nicht gefährden, besteht a priori kein Preiserhöhungsbedarf. Die Gegenwehr der Unternehmen wird deswegen gering sein. Zwingen Lohnforderungen jedoch zu Preiserhöhungen, um Expansions- und Investitionsplanung beibehalten zu können, wird die Konzessionsbereitschaft der Unternehmen bis zu dem Punkt abnehmen, bei dem eine Weiterwälzung nicht mehr realistisch erscheint, also die "autonome" Verteilungsplanung gefährdet ist.

Die Kompromißkalküle der Unternehmen und ihre Konzessionsbereitschaft ergeben sich also aus

a) der Einschätzung, welche Kosten aus Streikmaßnahmen entstehen können (Taktik der Gewerkschaften, potentielle Zahl der Streikenden, Befolgungsgrad);

b) der erwarteten "Durchhalte"-dauer der Arbeitnehmer, unter Berücksichtigung von Gegensanktionen, wie z.B. produktionsbedingte Stillegung und Aussperrung als Kostenfaktor, der die Finanzressourcen der Gewerkschaften und damit die mögliche Streikdauer reduziert;

c) der Bereitschaft der Unternehmen, ggf. zusätzliche Preiserhöhungen zu Lasten sinkender Nachfrage, Produktion und Kapazitätsauslastung vorzunehmen.

Letztlich bestimmen die gesamtökonomische Situation im Konjunkturzyklus, und die Lage der jeweiligen Branche, - die wiederum weitgehend vom autonomen Investitionsverhalten der Unternehmen abhängt - und die damit verknüpfte aktuelle Machtverteilung (4.4.) die Kompromißkalküle der Unternehmen und das Ausmaß gewerkschaftlicher Realisierungschancen. ^)

Dabei wird das Instrument der Preiserhöhung zur Kostenüberwälzung nicht so sehr unter dem Aspekt der faktischen Kostenerhöhungen aus Tarifrunden eingesetzt, sondern als Maßnahme, ein Durchschlagen der Lohnerhöhungen auf die für die Expansion des Unternehmens bzw. für die Dividendenzahlung vorgesehenen Mittel zu verhindern. Die Inflationsrelevanz von Tarifrunden ergibt sich deshalb nur bedingt und nur zu einem Teil aus den durchgesetzten Nominallöhnen, sondern primär aus den Verteilungsplänen und Verhaltensstrategien der Unternehmen.-^)

Das Ausmaß der sekundären Inflationsimpulse ist um so höher, je stärker die machtbedingte Reaktion der Gewerkschaften auf eine große Konzessionsbereitschaft der Unternehmen stößt, und er fällt höher aus, wenn die Unternehmen mehr als die Kostenerhöhungen aus Tariferhöhungen fortwälzen, z.B. um für die wachsenden Kosten von Investitionsprojekten die notwendige Eigenfinanzierungsbasis zu schaffen. In diesem mikroökonomischen bzw. mesoökonomischen Durchsetzungsmechanismus manifestiert sich die postkeynesianische Verteilungstheorie: je mehr die Unternehmen investieren (wollen), desto höher wird ihr Verteilungsanteil in Form von Gewinnen (Eichner 1978, S. 178), weil sie ihre Planungen verteilungsökonomisch mit hoher Wahrscheinlichkeit realisieren können, zumindest im K-sektor.

Die grundsätzliche "Überlegenheits'-situation der Unternehmen äußert sich nicht nur in der Beteiligung am Tarifprozeß, ohne die es nicht zu Abschlüssen kommt, und in den Möglichkeiten der Weiterwälzung von Lohn- und Kostensteigerungen, sondern auch darin, daß es im Tarifsystem nur um nominale Größen geht. Die realen Veränderungen ergeben sich erst durch die von den Entscheidungen der Unternehmen bestimmte Preissteigerungsrate, womit der Unternehmenssektor als Ganzes über ein zusätzliches Steuerungsinstrument im Verteilungsprozeß verfügt - das jedoch inflationär wirkt und die Unternehmen auch selbst trifft.

Im Transmissionsmechanismus primärer und sekundärer Inflationsimpulse haben Machtverteilung und erreichte Lohnveränderung zwei Effekte:

1. entscheidet die Machtverteilung auf den Güter- und Absatzmärkten über das Ausmaß an Preissetzungsmacht, das die Unternehmen einsetzen können, um Lohn- und andere Kostenveränderungen weiterzugeben;

2. bestimmen sie die Intensität und die Inflationswirksamkeit des Reaktionsprozesses, nämlich das Ausmaß und die Geschwindigkeit, mit dem die Arbeitnehmer erfolgreich

auf Einkommenserhöhungen der Unternehmen oder anderer Gruppen reagieren können. Damit wird - wegen der in der Regel sektoralen Abschlüsse - der Reaktionsbedarf der betroffenen Unternehmen festgelegt, sofern diese ihren Verteilungsanteil erneut stabilisieren wollen.

3. ergibt sich aus der strukturellen Verfassung des Tarifverhandlungssystems und den Handlungsstrategien der Gewerkschaften, die darauf hinauslaufen, in Schlüsselsektoren gefundene "Musterlösungen" - ggf. mit bestimmten kleinen Veränderungen - in alle anderen Sektoren zu übertragen, ein weiterer Überwälzungsmechanismus. Wenn der "key bargain" (Eichner 1978, S. 152) als Muster für alle Sektoren dient, induziert er qua Reaktion der Unternehmen auf die sektoralen Lohnerhöhungen Preiserhöhungen im gesamten ökonomischen System.

Für die Rolle der Schlüsselsektoren ergibt sich ein Zusammenhang mit den verteilungstheoretischen Vorüberlegungen (Kap.l) und der strukturellen Machtposition von Unternehmen im Verteilungsprozeß. ^ Die Unternehmen dieser Sektoren können nicht nur autonome Preisplanung und Preissetzung betreiben, sondern auch im Rahmen ihrer Abwehrmöglichkeiten im Tarifsystem mit Erfolgsaussichten versuchen:

- Die Durchsetzung von Verteilungs- bzw. Umverteilungsforderungen der Arbeitnehmer zu verhindern und ggf. erfolgreich weiterzuwälzen, sowie

- im politischen System ihre Positionen und Veränderungsstrategien strukturell abzusichern bzw. auszubauen.

Die günstige Verteilungsposition erlaubt den Unternehmen des K-Sektors hohe Akkumulations- und Investitionsraten sowie hohe Ausgaben für Forschung, Entwicklung und Innovationen, was den Einsatz moderner Techniken mit niedrigen Produktionskosten und hoher Produktivität ermöglicht.

Aufgrand der relativ hohen Akkumulation und des dadurch erzeugten Wachstums- und Innovationsprozesses lassen sich die industriellen Kernsektoren wegen ihrer Investitionsdynamik und Wachstumsdynamik als Schlüsselsektoren und Träger des technischen Fortschritts identifizieren.^)

Der konzentrierte Sektor besteht aus Großbetrieben der Massenproduktion, die regionalökonomisch in industriellen Zentren mit hohen Facharbeiterbelegschaften und

hochqualifizierten Stammbelegschaften ausgestattet sind, was zu sehr guten Organisationsbedingungen für die Gewerkschaften und faktisch hohem Organisationsgrad in den Betrieben führt. Wegen ihres hohen Sanktionspotentials haben die Gewerkschaften dann eine starke Verhandlungsposition, zumindest zeitweise in konjunkturellen Aufschwungphasen.

Die empirisch zu konstatierenden Folgen sind hohe Löhne und gute Arbeitsbedingungen, was Folgen für Produktivität und gewerkschaftliche Organisationsbedingungen hat. Die sich daraus ergebenden Einkommenserfolge der Gewerkschaften erhöhen den Organisationsgrad in diesen Sektoren noch und stärken ihre Machtposition gegenüber den Unternehmen, ebenso im politischen System und bewirken ihre Rolle als Tarifführer.

Diese Liste von Argumenten bietet eine plausible Erklärung für Zustandekommen und Existenz von ökonomischen und tariflichen Schlüsselsektoren, als einem wichtigen Baustein der intersektoralen Inflationsverbreitung.

Innerhalb des inflationären Transmissionsmechanismus kommt es nicht nur auf die Kostenfortwälzung über Preise aus den Schlüsselsektoren in Nichtschlüsselsektoren, nämlich solche mit unterdurchschnittlichen Produktivitätssteigerungen an - die die zu überdurchschnittlichen Preiserhöhungen bei schlechteren Überwälzungsmöglichkeiten zwingt -, sondern mehr darauf, daß die in den Schlüsselsektoren ausgehandelten Tarifergebnisse als Referenzmuster für alle anderen sektoralen Lohnverhandlungen dienen.^)

Die dort gefundenen Tarifkompromisse üben eine Signalwirkung für die anderen Sektoren nicht nur ökonomisch und gewerkschaftsstrategisch aus - aus Konkurrenzbedingungen und Konkurrenzüberlegungen bzw. aus einem latenten Konkurrenzverhalten der Gewerkschaften - sondern weil Abschlüsse auch darüber Auskunft geben, in welcher Bandbreite die für die beiden wichtigsten privaten Akteure kompromißfähigen Einigungsdaten bzw. Einigungsbereiche liegen und weil das Ergebnis der Auseinandersetzungen bzw. Konflikte in diesem Sektor Auskunft über die erreichte aktuelle Machtverteilung zwischen Gewerkschaften und Arbeitgebern gibt.

Die Indikatorfunktion ist also eine doppelte, sie erstreckt sich auf die ökonomische Situation ebenso wie auf die momentane situative Machtverteilung.

Für die Entstehung primärer Inflationsimpulse sind Marktmacht und Preissetzungsmacht zusammen mit dem Verhaltenskalkül der Unternehmen entscheidend. Das Ausmaß der Marktmachtposition, wie es in makroökonomischen Konzentrationsmaßen, in horizontalen und vertikalen Verflechtungen, in oligopolistischer Preisführerschaft sowie in faktischer Kollusion und Preissetzungsverhalten sichtbar wird, ist mit der relativen Größe des konzentrierten Sektors maßgebend für die Intensität von Inflationsimpulsen (Arbeitsgruppe alternative Wirtschaftspolitik 1988, S. 190 ff.). Basis der Impulse sind die verteilungsökonomischen Unternehmensstrategien und Preissetzungskalküle, wobei sich die aktuelle Phase des Konjunkturzyklus wegen ihrer Bedeutung für die Durchsetzung von Preissteigerungen stark auswirkt.

Die Realisierungsbedingungen und Durchsetzungschancen von Preiserhöhungsstrategien werden von den institutioneilen Elementen des ökonomischen und politischen Systems geprägt, und machen einen wesentlichen Bestandteil der sozialen Macht der Unternehmen aus, ebenso wie sie von ihr mitgeprägt sind. Die Verknüpfung von institutioneller Ausgestaltung des Wirtschafts- und Rechtssystems mit verteilungsökonomischen Möglichkeiten der Akteure ist angesichts ihrer nationalen Spezifika ein wichtiges Moment bei der Erklärung der internationalen Inflationsdifferenzen.

Wie im Abschnitt 3 dargestellt, bewirken die Durchsetzungsbedingungen für die Unternehmen im politischen System - unter den Bedingungen der BRD - eine Verfestigung der ökonomischen Struktur, die den Unternehmen den Erhalt bzw. die Verteidigung ihrer Verteilungsposition ermöglichen.

Die unternehmerischen Machtpositionen sind maßgebend für die Schnelligkeit und die Reichweite des inflationären Transmissionsmechanismus, der von folgenden Merkmalen bestimmt ist:

1. Der Preis- und Kostenfortwälzung im Unternehmenssektor, die wiederum von Preissetzungs- und Marktmacht begünstigt wird;

2. dem spill-over-Prozeß der Lohnerhöhungen von den "lohnführenden" Sektoren in alle Sektoren der Wirtschaft und

3. der Weiterwälzung von lohnbedingten Kostensteigerungen im Marktsystem, die auch den institutionellen Rahmenbedingungen der primären Impulsentstehungen bzw. Preisfortwälzung unterliegt.

Im Lohn-spill-over läßt sich das Machtpotential der Unternehmen dadurch kennzeichnen, daß es unabhängig von der aktuellen ökonomischen Situation prinzipiell hoch ist, weil es in der systembedingten Rechtsform und der Existenz der Unternehmen als Institutionen mit bestimmten Entscheidungsspielräumen und extern nur bedingt reduzierbaren Handlungsoptionen angelegt ist.

Demgegenüber ist das Handlungspotential der Gewerkschaften in bezug auf die Sanktionsmöglichkeiten gegenüber den Unternehmen sehr viel stärker an bestimmte Voraussetzungen gebunden:

- organisatorische, weil ohne einen Organisations- und Kommunikationsprozeß eine Handlungsfähigkeit gar nicht erreicht wird,

- und ökonomische, weil Arbeitsmarktbedingungen und konjunkturelle Situation die Mobilisierbarkeit von Gewerkschaftsmitgliedern und den Aktivitätsgrad der Gewerkschaften stark beeinflussen, und sie nur in Phasen günstiger Arbeitsmarktbedingungen und Konjunktur die Chance haben, den Unternehmen nennenswerte Sanktionspotentiale wirksam anzudrohen.

Wegen der Verteilungsautomatik im Distributionsprozeß sind Aktivitäten der Unternehmen nicht erforderlich, während die Gewerkschaften zum effektiven Einsatz von Sanktionspotentialen den bereits geschilderten Vorbereitungsprozessen unterliegen und von sich aus durch Forderungen und Sanktionsandrohungen aktiv werden müssen, um die Unternehmen zu Reaktionen in Form von Lohnzugeständnissen und Kompromissen zu bewegen. Nichthandeln, also Beibehalt des status quo, bedeutet in der Regel für die Position der Gewerkschaften eine Verschlechterung, für die Unternehmen aber eine Verbesserung. Je höher die Preissetzungsmacht der Unternehmen und je größer der konzentrierte Sektor, desto schneller verbreiten sich Inflationsimpulse im gesamten ökonomischen System (Preis-spill-over).

Theoretische Aussagen über den zeitlichen Ablauf von Reaktionen im Tarifsystem sind schwieriger. Die Geschwindigkeit des Lohn-spill-over hängt von der institutionellen Ausgestaltung der industriellen Beziehungen, also den Strukturen und der Organisationsform der Gewerkschaften, der Gestaltung von Koalitions-, Arbeitskampf- und Tarifrecht, der Position der Gewerkschaften im politischen und ökonomischen System insgesamt sowie von den jeweiligen Arbeitsmarktbedingungen und Zyklusphasen im Wirt-

Schaftsprozeß ab. Die durch diese Faktoren mitbestimmten Machtpotentiale der Gewerkschaften in Relation zu den strukturbedingten Machtpotentialen der Unternehmen und ihren aktuellen Preissetzungspotentialen sowie zur aktuellen Gewinnlage der Unternehmen sind maßgebend für die inflationären Folgen tariflich erzielter Lohn- und Gehaltsvereinbarungen. Dabei sind nur Tendenzaussagen möglich (4.4.):

A) Bei günstiger Arbeitsmarktlage (niedriger Arbeitslosenquote), später Konjunkturaufschwungs- bzw. früher Abschwungsphase bzw. Früh- und Hochphase des Booms und damit verbunden hoher ”willingness-to pay" der Unternehmen, aufgrund günstiger Weiterwälzungschancen, ist mit einer schnelleren Transmission von inflationären Impulsen im System zu rechnen, weil die Gewerkschaften günstigere Durchsetzungsbedingungen besitzen und die Unternehmen erwarten, Kostensteigerungen relativ schnell und problemlos weiterwälzen zu können wie z.B. 1970 bis 1973.

B) Bei ungünstiger Arbeitsmarktlage, etwa in einer späten Abschwungsphase oder frühen Aufschwungsphase, also bei niedriger "willingness-to-pay", verbunden mit einer geringen Sanktionstoleranz der Unternehmen und kleinen Durchsetzungspotentialen der Gewerkschaften dürften schon die Verhandlungen in den lohnführenden Sektoren die ungünstigen Erfolgsbedingungen der Gewerkschaften deutlich machen, womit der Prozeß der Lohn- wie der Preisüberwälzung gegenüber der Situation A schwächer ausfällt. Die Intensität der Transmissionsimpulse wird dann auch bei primären Impulsen aus dem Ausland vergleichsweise klein sein (Baerlocher 1987, S. 106 ff.).

C) Bei ungünstiger Arbeitsmarktlage sowie günstiger Konjunkturlage, in der Situation 1985/86/87, muß das gewerkschaftliche Durchsetzungspotential, trotz vergleichsweise günstiger Bedingungen für die Unternehmen in bezug auf Gewinn- und Finanzsituation, als vergleichsweise gering eingeschätzt werden, so daß es trotz primärer Preisimpulse nur zu unterdurchschnittlichen Erfolgen der Gewerkschaften in den Schlüsselsektoren und nur zu einem schwachen Lohn-spill-over kommt.

Erlaubt die Machtverteilung im Tarifsystem, aufgrund von Arbeitsmarkt- und Konjunkturlage, den Unternehmen die Abwehr gewerkschaftlicher Lohnforderungen, d.h. die Verhinderung von Reallohnerhöhungen oder sogar Reallohnsenkungen, kommt es zu keinem inflationswirksamen spill-over-Prozeß.[1])

Auch der nichtkonzentrierte Sektor hat Anteil am inflationären Transmissionsprozeß, trotz geringerer Wahrscheinlichkeit, daß er primäre Impulse auslöst. Bei vergleichsweise

ungünstigerer ökonomischer Straktursituation als der konzentrierte Sektor ist er ebenso wie dieser zur Fortwälzung primärer Preisimpulse gezwungen, wenn er seine Verteilungsposition halten will. Er steht aber unter dem Druck schlechterer Überwälzungsbedingungen und ist den gewerkschaftlichen Durchsetzungsversuchen ausgesetzt, die sich an den lohnführenden konzentrierten Sektoren orientieren.

Die übrigen privaten Akteure befinden sich in einer ähnlichen Situation wie die Unternehmen des nichtkonzentrierten Sektors. Allerdings können sie primäre Impulse im Transmissionsprozeß intensivieren oder verschärfen, wenn es z.B. Ärzten oder Landwirten gelingt, im Vergleich zu den Wertschöpfungssteigerungen im Unternehmenssektor überdurchschnittliche Einkommensforderungen zu realisieren, die die Unternehmen und die Gewerkschaften zu zusätzlichen Fortwälzungsanstrengungen induzieren.

Staatliche Akteure spielen in diesem Prozeß eine doppelte Rolle. Aufgrund ihrer eigenen Einkommensziele - zur Finanzierung staatlichen Handelns - sind sie zu Reaktionen im Verteilungs- und Inflationsprozeß gezwungen, obwohl die progressive Ausgestaltung des Steuersystems eine Erhöhung des nominalen Aufkommens von Finanzmitteln für sie bewirkt. Im Tarifsystem geraten sie in eine Lohn-/Produktivitätsschere, weil die Strategien der Gewerkschaften in der Regel gegenüber dem vergleichsweise "schwächeren" Sanktionspotential der staatlichen Akteure insoweit erfolgreich sind, als sie die Durchsetzung von ähnlichen Tariferhöhungen wie im privaten Teil des ökonomischen Systems erreichen können, die aber im staatlichen Sektor nicht durch Produktivitätssteigerungen kompensiert werden können. Die entstehenden Finanzierungsbedarfe - verstärkt durch zunehmende staatliche Aufgaben (3.2.1.) - zwingen zur Erhöhung von Steuern mit Preisfolgen oder zu steigenden Krediten mit Zins- und Einkommensfolgen. Beides löst Reaktionen im Preis- und Tarifsystem aus.

Einkommenserhöhungen etwa bei Landwirten, die nicht als direkte oder indirekte Einkommenstransfers erfolgen, sondern über die von der EG regulierten Preise, erhöhen unmittelbar Preise von Endnachfragekomponenten, sie wirken unmittelbar als primärer Inflationsimpuls, und zwar um so stärker, je höher die Preisanhebung aufgrund des politischen Drucks der Landwirte erfolgt.

Ausländische Akteure sind insofern am inflationären Transmissionsprozeß beteiligt, als sie, bei entsprechenden Voraussetzungen in bezug auf Preissetzungseinfluß bei Importprodukten

- inflationäre Primäreffekte auslösen können, was insbesondere für Produkte mit hohem Spezialisierungsgrad in der internationalen Arbeitsteilung gilt, sowie für Rohstoffe, die einer geringen Substitutionskonkurrenz unterliegen

- durch ihr Verhalten an den internationalen Geld- und Kapitalmärkten Wechselkursänderungen mit ebenfalls primären Inflationseffekten auslösen können, womit ausländische Regierungen und Zentralbanken ins Spiel kommen

- bei einer inländischen Inflation mit pro-Inflationsverhalten (Mitziehen bei im Inland verursachten Preisänderungen zur Gewinnsteigerung) die Verbreitung von Inflationsimpulsen beschleunigen bzw. erleichtern können, oder durch antizyklisches Verhalten (zur Marktanteilssteigerung) den Prozeß bremsen können. Allerdings ist in Sektoren, die ausländischer Preiskonkurrenz unterliegen und sich in entsprechenden Marktphasen befinden, mit inflationsbremsenden Effekten zu rechnen. Das gilt auch bei Verbesserungen der terms-of-trade.

International tätige Unternehmen mit Hauptsitz im Ausland unterliegen den Restriktionswirkungen inländischer Geld- und Fiskalpolitik nur im geringeren Ausmaß als Unternehmen mit inländischem Hauptsitz und können so retardierende Faktoren für eine inflationsbekämpfende inländische Wirtschafts- und Geldpolitik darstellen.

Insgesamt ergibt sich aus einem hohen internationalen Verflechtungsgrad von Volkswirtschaften und damit auch von Unternehmen ein feed-back-Effekt, der zu einem Inflationsexport ins Ausland und einem Reimport von Preissteigerungen ins Inland führt, wodurch sich ein angelaufener Transmissionsprozeß verstärken kann.

Damit sind das Muster des inflationären Transmissionsprozesses und die Rolle der Beteiligten skizziert. Kritische Fragen bleiben jedoch die nach Dauer des Prozesses, der Geschwindigkeit des Ablaufes und der Höhe der Inflationsrate. Allerdings verbieten die aufgezeigte Komplexität des Mechanismus, die Struktur- und Situationsgebundenheit der Entstehung und des Verlaufes von Inflation und ihre Verknüpfung mit dem Konjunkturzyklus eine generalisierte und allgemein verbindliche Antwort. Die machtgeprägten Strukturbedingungen und die vorwiegend ökonomisch bestimmte aktuelle Machtverteilung zwischen den bedeutenden Akteuren bestimmen diese quantitativen Faktoren der Inflation aber wesentlich.

Die Höhe primärer Inflationsimpulse ist wesentlich bedingt vom Ausmaß der Marktmacht der Unternehmen des konzentrierten Sektors und dem Konzentrationsgrad sowie dem Grad Verflechtung im Inland. Der Grad der ausländischen Konkurrenz kommt zwar im Konzentrationsgrad - bei inländischer Produktion zum Ausdruck, kann aber - bei Import - im Transmissionsprozeß auch dämpfend wirken.

Die Stärke von importierten Preisimpulsen - die u.a. auf den konzentrationsabhängigen Bedingungen auf den Auslandsmärkten beruht - hängt entsprechend von der Marktposition der ausländischen Unternehmen und den inländischen Marktbedingungen ab, wobei natürliche Monopole oder durch natürliche Bedingungen unterstützte Monopole bei Rohstoffen oder Innovationsprodukten verschärfend wirken können (Baerlocher 1987, S.5 ff.).

Die Effekte, die oben beschrieben worden sind, stehen in einer inversen Beziehung zur inländischen Konjunkturentwicklung. Die Aufschwungs- und Boomphasen (4.4.) begünstigen eine schnelle Verbreitung von Preiserhöhungen in allen Sektoren, weil günstige Überwälzungsbedingungen vorhanden sind, denn die Erfolgschancen von Gewerkschaften führen zu einer relativ schnellen Lohnerhöhung mit entsprechenden Nachfragezunahmen. Bei schlechteren Überwälzungsbedingungen fallen Preiseffekte niedriger aus, es besteht die Gefahr relativ stärkerer Mengeneffekte mit entsprechenden rezessiven oder stagnativen Wirkungen, mit der Ausnahme der oben beschriebenen Situation C.

Der quantitative Effekt von Auslandseinwirkungen hängt ab von der Bedeutung der internationalen Verflechtung, der Frage, ob die inländische Konjunktur prozyklisch oder antizyklisch mit der Weltkonjunktur verläuft, und der Wechselkursreagibilität der inländischen Währung auf Weltmarkt und Weltwährungsveränderungen. Generalisierende Aussagen sind hier besonders schwierig, in der Tendenz verstärken prozyklische Konjunkturen die inländische Inflation ebenso wie Verringerungen der terms-of-trade, et vice versa.^)

Die Stärke der primären Inflationsimpulse setzt wichtige Ausgangsdaten für den makroökonomischen Inflationseffekt des Überwälzungs- und Transmissionsprozesses. Zusammen mit der realen Wertschöpfungssteigerung bestimmen sie den Reaktionsbedarf der Gewerkschaften, der sich quantitativ jedoch durch Umverteilungs- bzw. Nachschlagsforderungen erhöhen kann.

Der Inflationsdruck im Transmissionsprozeß erhöht sich, wenn es den Gewerkschaften gelingt, überproportionale Lohnerhöhungen, d.h. Reallohnerhöhungen über der durchschnittlichen realen Wachstumsrate, zu realisieren, weil die Unternehmen ihrerseits darauf mit kompensatorischen Überwälzungen reagieren.

Starke Primärimpulse können zudem überproportionale Überwälzungsversuche im nichtkonzentrierten Sektor erzeugen, weil der wegen seiner in der Regel niedrigeren Produktivitätssteigerung nur so versuchen kann, seinen Verteilungsanteil zu halten.

Das Prinzip der Einheitsgewerkschaft und die an die Entwicklung von Branchen und Gesamtwirtschaft geknüpfte Tarifstrategie der Gewerkschaften haben dämpfende Effekte auf den Lohn-spill-over, jedenfalls verglichen mit den Effekten, die von einer eher unternehmensbezogenen oder berufsgruppenbezogenen Gewerkschaftsstruktur wie in Großbritannien oder in den Vereinigten Staaten mit ihrer stärkeren Unternehmens- oder Betriebsorientierung ausgehen. Verzichten die Gewerkschaften auf eine Orientierung ihrer Einkommensforderungen an den Unternehmen mit der höchsten Steigerungsrate der Wertschöpfung, bringt das diesen Unternehmensgruppen Verteilungsvorteile, während die anderen zwar Kostensteigerungen hinnehmen müssen und diese weiterwälzen, Kostenanstieg und -fortwälzung aber kleiner ausfallen, als bei einer Ausrichtung der Löhne an den produktivsten Unternehmensbereichen. Keine Gewerkschaftskonkurrenz bei Einheitsgewerkschaften hat auch einen dämpfenden Effekt.

Ungeachtet solcher gewerkschaftlichen Orientierungsmuster kommt den sektoralen Bedingungen der Schlüsselbranchen im Inflationsprozeß eine zentrale Bedeutung zu, weil Preissetzungsmacht, möglicher primärer Inflationsimpuls sowie Lohndurchsetzungspotential der Gewerkschaften und Abwehrpotential der Unternehmen in hohem Ausmaß von der sektoralen Lage auf Güter- und Arbeitsmärkten abhängt. Die Einbindung der Sektoren in die Bezugs- und Absatzverflechtung der Gesamtwirtschaft und die strukturelle Stellung der key-Sektoren bestimmen den gesamtwirtschaftlichen Effekt von Preis- und Lohn-spill-over mit. Eine empirische Analyse des Verteilungs- und Inflationsprozesses muß deswegen von einer branchenorientierten Betrachtung von Preissetzung und Tarifergebnissen im ökonomischen System ausgehen.

Ein ähnliches - mesoökonomisches oder strukturökonomisches Verfahren ist auch für die Betrachtung der verschiedenen politischen Handlungsfelder notwendig, die neben den ökonomischen die andere Verlaufsebene des Transmissionsprozesses der Inflation ausmachen. Je stärker die Machtposition der Akteure auf den für sie relevanten politi-

sehen Arenen ist, desto eher können sie inflationsbedingte Realeinkommenskürzungen durch Preisfortwälzung vermeiden bzw. sogar überproportionale Nominaleinkommenserhöhungen durchsetzen.

Die Wahrscheinlichkeit des relativen Verteilungserfolgs und der über solche politischen Einkommensentscheidungen weitergegebene bzw. induzierte Preissteigerungsdruck ist, wie im ökonomischen System, eine Funktion von institutionalisierten Machtstrukturen und aktuellen Machtpotentialen. Fehlen einer Gruppe die Voraussetzungen für ein Handlungspotential zur Signalisierung effizienter Sanktionen gegenüber den staatlichen und politischen Akteuren, dann ist die Sicherung des Realeinkommens der jeweiligen Gruppe im inflationären Transmissionsprozeß gefährdet, d.h. eine Abnahme des inflationären Drucks im Transmissionsprozeß wird im politischen System, wie im ökonomischen, mit Realeinkommensverlusten der relativ schwächeren Akteure erkauft.

Die von den Verteilungskampfhypothesen herangezogene Konfliktintensität als Maßgröße für die Inflationswirksamkeit von Distributionsentscheidungen weist vor diesem Hintergrund in die falsche Richtung.

Wenn sie sich auf empirische Indikatoren wie Streikhäufigkeit, Streikdauer oder durch Streik verloren gegangene Arbeitstage stützt (Jackson/Turner/Wilkinson 1972, Hibbs 1978), zeigt sie nur an, daß es in bestimmten Teilfeldern des Verteilungsprozesses - in praxi nur im Tarifsystem - zu einer temporären quasi-Gleichverteilung der aktuellen Machtpotentiale zwischen den Beteiligten gekommen ist, der die Gewerkschaften zu einer offenen Anwendung von Sanktionen bewegt hat. Nach unseren machttheoretischen Überlegungen ist bei einer annähernden Gleichverteilungssituation zu erwarten, daß es nicht beim Austausch von Kommunikationssignalen und Sanktionsdrohungen bleibt, sondern daß über einen offenen Austausch von Sanktionen die tatsächliche Relation von Machtpotentialen "getestet" werden muß, weil nur auf diese Weise die tatsächliche "willingness-to-pay" der Unternehmen bzw. die momentane Sanktionsstärke der Gewerkschaften festgestellt werden kann. Die Austragung eines solchen Sanktionskonflikts deutet also an, daß die Gewerkschaften aufgrund günstiger ökonomischer Entwicklung, branchenmäßig oder auch gesamtwirtschaftlich, vor allem im Arbeitsmarkt, in einer Phase relativer Stärke, d.h. vergleichsweise hoher Sanktionspotentiale befinden, die Unternehmen aber trotz auch für sie nicht ungünstiger ökonomischer Lage nicht bereit sind, die geforderten Lohnerhöhungen ohne Widerstand hinzunehmen - sei es aufgrund sich verschlechternder Erwartungen oder ihrerseits höher gesetzter Verteilungs- und Einkommensziele.

Im Marktsystem wie auf den politischen Ebenen werden gleichermaßen solche Konflikte ausgetragen, sie laufen aber entweder verdeckt ab - wie Preisauseinandersetzungen in Lieferverflechtungen, z.B. im Handel - oder zeigen sich in anderer Form, etwa in politischen Streitigkeiten und Auseinandersetzungen zwischen politischen und staatlichen Akteuren und privaten Akteuren im Verbände- und Parteiensystem und im Vorfeld des Parlaments. Solche Verteilungskonflikte lassen sich weniger gut mit einfachen Indikatoren erfassen. Aussagen über die Intensität von Verteilungskonflikten lassen sich nur durch Fallstudien gewinnen, die von einer Diskrepanzanalyse zwischen den eigenen Zielen der Akteure und den von ihnen durchgesetzten Einkommenssteigerungen ausgehen, unter Beachtung relativer Verteilungserfolge gegenüber anderen Gruppen in einer längeren historischen Perspektive.

Das Ausmaß von Konflikten liefert aber wenig Information über die möglichen preissteigemden Folgen. Die ergeben sich aus den tatsächlichen Einkommensentscheidungen und den sich daran anknüpfenden Reaktionen vor allem der Unternehmen. Auch hier ist wieder eine differenzierte Betrachtung der verschiedenen Handlungsfelder in Politik und Ökonomie geboten. Generalisierende Aussagen vernachlässigen die unterschiedlichen ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen und Machtkonstellationen des Verteilungsprozesses, die mit den jeweiligen Handlungsfeldern variieren.

Allerdings können Voraussetzungen benannt werden, wann mit einem Zuwachs an Verteilungskonflikten zu rechnen ist:

- Wenn die Überwälzungsbedingungen der Unternehmen sich bei noch guten Arbeitsmarktbedingungen abschwächen, oder die Unternehmen höhere Verteilungsziele definiert haben, und sie den Gewerkschaftsforderangen mehr Widerstand entgegensetzen, weil sie sonst ihre Verteilungsziele gefährdet sehen. Das umfaßt auch geänderte Verteilungszielsetzungen qua gestiegener Akkumulationsbedarfe oder veränderten Akkumulationsverhaltens (Hickel 1987a, S.96 f.).

- Die Intensität des Konfliktes ist auch hoch, aber weniger gut sichtbar, wenn es den Unternehmen in einer Situation relativer Schwäche der Gewerkschaften, etwa bei schlechter Arbeitsmarkt- und gleichzeitig schlechter Konjunkturlage, gelingt, die Lohnzuwächse unter den Preissteigerungsraten zu halten, also Reallohneinbußen durchzusetzen. Hier kommt es de facto zu einem verdeckten Einsatz von Sanktionspotentialen - die ver-

schlechterte Arbeitsmarktlage wird als Druckmittel benutzt - was aber öffentlich nicht so interpretiert wird.

Vor diesem Hintergrund ist auch die Höhe der Inflationsrate nur ein phasenweise geeigneter indirekter Indikator für die Konfliktintensität, weil sie angibt, in welchen Ausmaß die Unternehmen

1. ihre Verteilungsanteile gegenüber den anderen Akteuren verteidigen bzw. zu verteidigen versuchen, oder

2. selbst höhere Verteilungsanteile für sich beanspruchen und mit dem Instrument der Preiserhöhung durchsetzen.

Welches Motiv vorherrscht, läßt sich dabei nur aus einer realen Situationsanalyse ableiten.

Eine genaue Analyse der sektoralen und gruppen-, d.h. akteursbezogenen Verteilungsentwicklung unter Vergleich von realer Wirtschaftsentwicklung und Verteilungszielen mit Verteilungserfolgen wird den besten Aufschluß über das Ausmaß des Konflikts liefern.

Die Analyse des sektoralen Transmissionsprozesses der Inflation erklärt, wann und warum trotz Verteilungskonflikt ein breiter makroökonomischer Inflationsprozeß, selbst wenn er durch primäre Impulse angestoßen scheint, ausbleiben kann:

- Wenn es zu einer realen Senkung ausländischer Verteilungsansprüche qua Importpreisrückgang oder verbesserter terms-of-trade kommt,

- wenn, entweder bei Überwälzungsproblemen bzw. effektivem Nachfragemangel (Hickel 1987a, S.58 ff.) Preissteigerungen in stagnativen Phasen nicht mehr durchsetzbar sind, was damit korrelieren kann, daß die Unternehmen sich in einer Situation befinden, in der sie - durch Verteilungsautomatik und Arbeitsmarktlage begünstigt - in einer befriedigenden Gewinnsituation stehen,

- wenn es wegen Arbeitsmarkt und/oder konjunkturökonomisch bedingter relativer Schwäche der Gewerkschaften im Tarifsystem trotz Verteilungsautomatik oder Preisimpulsen nicht zu einer nennenswerten Lohnreaktion und zu keinem ausgeprägtem Lohn-

spill-over kommt und deswegen auch ein kostenbedingter Preis-spill-over ausbleibt, wobei die Unternehmen ihre Verteilungsziele bereits schon durch niedrige Tarifabschlüsse sichern können,

- Wenn die Möglichkeiten der privaten Akteure im politischen System Einnahmesteigerungen oder generell angemessene Wertschöpfungsanteile durchzusetzen sich in einer stagnativen ökonomischen Situation - wie 1986/87 - wegen der Bindung der staatlichen Finanzquellen an das ökonomische System sich verschlechtern, also auch der politische spill-over gering bleibt bzw. aufgrund der relativen Stärkeposition der Unternehmensakteure in den politischen Handlungsfeldern Verteilungsentscheidungen zu Lasten von Transferempfängern und Arbeitnehmerakteuren gehen als sie Kostensteigerungen bei den Unternehmen bewirken.

Das Ausmaß von Inflation, soweit sich das überhaupt ex ante quantifizieren läßt, hängt also wesentlich davon ab,

- wie hoch die auslandsverursachten bzw. die machtbedingten binnenländischen primären Impulse als Anstoßeffekte des Transmissionsmechanismus sind,

- wie weit die Marktmachtstrukturen, Preissetzungspotentiale und Konzentrationsbedingungen einen Preis-spill-over über Liefer- und Bezugsverflechtungen begünstigen,

- wie weit eine Situation der relativen Schwäche oder Stärke der Gewerkschaften zu einem Lohn-spill-over führt, auf den die Unternehmen mit weiterwälzenden Preiserhöhungen reagieren,

- wie weit die allgemeine Einkommens- und Nachfragesituation und damit auch die konjunkturelle Phase und die zurückliegenden Einkommenserfolge der Gewerkschaften aber auch das Investitionsverhalten der Unternehmen für Überwälzungsversuche günstige Nachfragebedingungen schaffen,

- wie weit die politischen und staatlichen Akteure, sei es aufgrund eigener politischer Ziele oder auf Druck der privaten ökonomischen Akteure eine konjunkturstützende und damit Überwälzungsversuche begünstigende Haushalts- und Finanzpolitik betreiben, und

- wie weit eine die Inflation liquiditätsmäßig begünstigende oder restringierende Politik von der Bundesbank angestrebt und angesichts außenwirtschaftlicher Lücken und binnenwirtschaftlicher instrumenteller und politischer Begrenzungen durchgehalten werden kann, wobei auch die Struktur und Ausgestaltung des Bankensystems einen bedeutsamen Faktor darstellt.

Der Transmissionsmechanismus der Inflation gibt allerdings inflationäre Impulse nur weiter. Er kann sie zwar relativ abschwächen oder verstärken, aber er erzeugt sie nicht, denn die Inflationswirksamkeit des Gesamtprozesses hängt entscheidend von seinen Ausgangsbedingungen und den primären Impulsen ab. Ohne die dadurch hervorgerufenen primären Inflationsimpulse bleibt der skizzierte Preisreaktionsprozeß aus.

4.3. Monetäre Restriktionen - das Steuerungspotential der Zentralbank

In den Abschnitten 4.1 und 4.2 sind die Verhaltensstrategien und Reaktionsweisen beschrieben worden, die inflationäre Impulse anstoßen und in einen inflationären Prozeß einmünden können. Das Problem der Beschaffung von finanziellen Aktiva, die zur Finanzierung der ökonomischen Verhaltensziele erforderlich sind, wurde bisher ausgeklammert. Für die Entstehung und den Verlauf eines makroökonomischen Inflationsprozesses kommt dem monetären Teil des inflationären Transmissionsprozesses jedoch eine entscheidende Rolle zu. Im Zuge des in 4.2. beschriebenen doppelten spill-over Prozesses wird zusätzliche Liquidität benötigt, um steigende Transaktionsvolumina bewältigen zu können.

Die Verteilungskampfhypothesen der Inflation gehen davon aus, daß das Geldangebot entweder hinreichend elastisch ist, um die steigende Liquiditätsnachfrage zu decken, oder die Zentralbank auf eine steigende Geldnachfrage mit einer entsprechenden, sich anpassenden Geldpolitik reagiert, und so den beginnenden Inflationsprozess monetär alimentiert.

Auf einer theoretischen Ebene geht es um die Frage von Exogenität versus Endogenität der Geldmenge, bzw. um die Steuerbarkeit der inländischen Geldmenge durch die Zentralbank, die bei einer Endogenität der Geldmengenentwicklung reduziert ist (Menkhoff 1986, S.52 ff.,vgl. 3.2.3.). Das Ausmaß inflationärer Entwicklungen wird davon bestimmt, ob die bundesdeutsche Zentralbank - im strukturellen Rahmen des institutionellen Geflechts der BRD mit ihren Instrumenten eine Obergrenze für die nominale Expansion des BSP definieren kann, womit zugleich eine Grenzmarke für die von der Zentralbank akzeptierte Preissteigerung festgelegt wäre.^3)

Bei wachsenden nominalen Transaktionsvolumina - real oder preis- bzw. lohnbedingt - werden steigende Finanz- bzw. Liquiditätsbedarfe zunächst durch den Abbau vorhandener liquider Mittel gedeckt. Dies gilt für den Finanzbedarf der Unternehmen wie den Zentralbankgeldbedarf der Banken.

Ein weiterer Anstieg des nominalen Transaktionsvolumens - in einem beginnenden Inflationsprozeß - kann dann nur über die Beschaffung zusätzlicher Liquidität oder durch veränderte Zahlungsgewohnheiten bzw. steigende Geldumlaufsgeschwindigkeit realisiert werden. In einem ersten Schritt können durch Umwandlung vorhandener liquidi-

tätsnaher Aktiva oder durch Aufnahme neuer Kredite beim Geschäftsbankensystem zusätzliche Mittel beschafft werden. Solange bei den Banken noch Reserven an Zentralbankgeld vorhanden sind, treten kurzfristig keine Engpässe oder Zinsveränderungen auf. Erst wenn die "working balances" im Bankensystem auf das zahlungstechnische Minimum geschrumpft sind, treten Refinanzierungsbedarfe auf, womit die Zentralbank und ihre Geldpolitik wirksam werden. Kann die Nachfrage nach neuem Zentralbankgeld, nach fresh money also, bei der Zentralbank zu konstanten Zinssätzen gedeckt werden, sind auch die Geschäftsbanken bereit, Kredite zu unveränderten Konditionen zu gewähren. Der preissteigerungsbedingte zusätzliche Liquiditätsbedarf kann dann ohne steigende Finanzierungskosten gedeckt werden, der bereits begonnene inflationäre Transmissionsprozeß setzt sich ohne geldpolitische Bremse fort.

Relevanter ist die Frage nach den Folgen einer Nicht-Alimentierung.^) Wenn die Bank bei restriktiver zentralbankgeldmengenorientierten Steuerung einen Refinanzierungsbedarf nur zu erhöhten Zinssätzen zur Verfügung stellt, ergeben sich Einschränkungen für die kreditnachfragenden Unternehmen. Steigende Kosten der Refinanzierung haben unterschiedliche Konsequenzen für die betroffenen Banken und Unternehmen - ggf. auch für kreditnachfragende staatliche Akteure - je nach ihrer Position im Bankensystem bzw. ihrer Beziehung zu den Banken. Davon hängt es ab, ob die liquiditätsnachfragenden Akteure steigenden Zinskosten ausweichen können, sie in der Lage sind, sie hinzunehmen oder sie weiterwälzen können.

Zinssteigernde Effekte ergeben sich nicht nur aufgrund relativer Angebotsverknappungen auf Geld- und Kapitalmärkten, die aus binnenwirtschaftlich motivierten Aktionen der Bundesbank resultieren. Sie können auch Folge von geldpolitischen Maßnahmen sein, die die Zentralbank aus außenwirtschaftspolitischen Überlegungen heraus getroffen hat, um z.B. wechselkurspolitisch gewünschte Zinsdifferenzen herbeizuführen - ein Symptom begrenzter inländischer Steuerungsautonomie bei hoher internationaler Verflechtung (Narr-Lindner 1984, S.296).^)

Andere Ursache von Zinserhöhungen ist das Einkommensmotiv der Anbieter auf den Finanzmärkten, also primär der Banken und Versicherungen bzw. anderer Kapitalsammelstellen, für die der Zins die wesentliche Einkommensquelle darstellt.^)

Unabhängig von der ohnehin zu konstatierenden Preissetzungsmacht der Banken (Deutsche Bundesbank 1984, S. 13 ff.), die die Ausnutzung vorhandener Einkommenserhöhungsspielräume ermöglicht, ergibt sich für diese Akteure - wie für alle anderen - im

Inflationsprozeß die ökonomische Notwendigkeit, die inflationsbedingten Realeinkommensverluste durch Nominaleinkommenserhöhungen, d.h. Zinssteigerungen, zu kompensieren. Steigende Refinanzierungskosten bei der Zentralbank bieten aber nicht nur eine Camouflage für eine Weiterwälzung der gestiegenen Kosten, sondern erlauben angesichts der von außen schwer durchschaubaren Zins- und Gebührengestaltung eine Steigerung der realen Einkommensanteile durch überproportionale Fortwälzung. Hohe Konzentration und vermachtete Märkte im finanziellen Sektor geben Banken und Versicherungen nicht nur bevorzugte Einkommens- und Gewinnmöglichkeiten, abzulesen an den Gewinnsteigerungen in den Jahren von 1980 bis 1987 mitten in der Krise, sondern deformieren die Transmission monetärer Impulse. Das Interesse an hohen bzw. steigenden Zinsspannen verringert die Reagibilität des Bankensystems bei einer Zinssenkungspolitik der Zentralbank und erhöht sie bei einer Restriktionspolitik, weshalb Unter- und Übersteuerungseffekte eintreten können.

Ungeachtet ihrer Ursachen und ihres Ausmaßes zwingen höhere Zinsen die Akteure zu Reaktionen. Die Ausweichmöglichkeiten gegen steigende Finanzierungskosten sind begrenzt. Sind die liquiden Mittel abgebaut und liquiditätsnahe Aktiva monetisiert, kann der Bedarf an Zahlungsmitteln zunächst noch durch Hinausschieben von Verpflichtungen oder beschleunigte Eintreibung von Forderungen gesenkt werden. Ähnlich wirken niedrigere Kassenhaltung, die Veränderung von Zahlungsusancen oder finanztechnische Neuerungen (Albers 1988, S. 13). Gesamtwirtschaflich wird damit der Bestand an Zentralbankgeld zwar nicht vergrößert, er verlagert sich aber durch diese Verhaltensweisen in bestimmte Sektoren. Die genannten Verhaltensänderungen bewirken ferner eine erhöhte Umlaufgeschwindigkeit und eine Umschichtung in den verschiedenen Geldmengenbestandteilen (Ströbele 1979, S. 131 f.). Die Genauigkeit von Prognosen über die Multiplikatorwirkung von Maßnahmen der Bank läßt nach (Menkhoff 1986, S.52 f.).

Vorteile haben die Unternehmen, die aufgrund eines hohen cash flow bzw. hoher Selbstfinanzierungsquoten ohnehin von Außenfinanzierung wenig abhängig sind (Hickel 1987a, S. 119 f.). Bei einer durchschnittlichen Eigenfinanzierung der Bruttoinvestitionen zwischen 91 % und 115 % für alle Unternehmen (in 1984-86, MB der Bundesbank 11/1987, S. 16), als Indikator für externe Finanzierungsabhängigkeit, muß die Wirksamkeit der Geldpolitik auch mittelfristig begrenzt bleiben.

Bei weiter steigenden Preisen und Löhnen und anhaltender restriktiver Politik sind alle ökonomischen Akteure, sofern sie erhöhte Transaktionen tätigen wollen, auf neue Finanzmittel, d.h. vor allem auf zusätzliche Bankkredite, angewiesen. Die Unternehmen

des konzentrierten Sektors, ohnehin mit hohem internen Mittelaufkommen, besitzen wegen ihrer Verflechtung mit den Bankengruppen nicht nur einen privilegierten Zugang zu den Kreditmärkten - sofern sie nicht sogar als Direktemittenten Kapitalmarktteilnehmer sind - sondern weisen eine höhere Zinsresistenz auf. Sie können erhöhte Sätze bei den Finanzierungskosten eher hinnehmen, da sie qua Größe und Spanne des Ertrags Einbußen leichter bilanziell verkraften, oder aber finanzbedingte Kostenbelastungen auch bei abnehmenden Überwälzungsspielräumen weiterreichen können. Die Unternehmen des K-sektors können noch eine nominale Expansion finanzieren, wenn die Restriktion der gestiegenen Zinsen die finanziell schwächeren Unternehmen des N-sektors bereits trifft. Dort wachsen Transaktionen, Preise, und Löhne unterproportional, weil es wegen der steigenden Finanzierungskosten zu Rentabilitätseinbußen kommt, steigende Löhne und Beschaffungspreise nicht mehr hingenommen werden können und Aktivitäten eingeschränkt werden müssen.

Im inflationären Transmissionsprozeß setzt eine sektordifferentielle geldpolitische Bremswirkung ein, wenn der Liquiditätsbedarf der Unternehmen extern zu gestiegenen Kosten befriedigt werden muß, und ein Teil der Unternehmen, die des N-Sektors, angesichts steigender Zugangsschwierigkeiten zu relativ kostengünstigen Krediten und wachsender Ertragsprobleme dabei nicht mehr oder nicht im geplanten Umfang mithalten können^).

Auf der anderen Seite können die Unternehmen des K-sektors wegen ihrer günstigeren strukturellen ökonomischen Position unter mehreren zusätzlichen Handlungsoptionen wählen, wobei der Zugriff auf den Kapitalmarkt - erleichtert durch die Verbindungen mit den Banken (Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1988, S.59 ff., Crouch 1985, S. 136) - nur einen Vorteil ausmacht. Andere bestehen in der Zinsresistenz, auch bei schlechteren Überwälzungsbedingungen, der Option zu Mengeneinschränkungen, wenn die nominale Nachfrage zur Überwälzung bei gegebenen Mengen und steigenden Preisen nicht mehr ausreicht, und in den Möglichkeiten, die internationale Verflechtungen und Finanzmärkte offerieren. Dazu gehören - wenn auch in der Bundesrepublik nur in geringerem Ausmaß (Dudler 1986, S.491) - internationale Finanzinnovationen mit ihren Kosten-, Zugangs- und Risikobegrenzungsvorteilen (Levich 1986, S.18 ff.).

Internationale Aktivitäten ermöglichen Großunternehmen nicht nur den Direktzugang zu den offshore-Märkten, vor allem zum Euromarkt, mit seinen neuen verbrieften Finanzierungsinstrumenten (Van Horne 1986) und damit günstigere Zinsen, sondern in vieler Hinsicht ein Ausweichen vor liquiditätseinschränkenden geldpolitischen Maß-

nahmen. Dazu zählen z.B. die liqiuiditätsschonende Änderung von Zahlungsfristen gegenüber verbundenen Unternehmen im Ausland, die teilweise Kassenhaltung in Devisen sowie die Nutzung der Chancen, die interne Verrechnungspreise und konzerninterne Bilanzpraktiken bieten. Zusammen mit der Finanzmittelbeschaffung über commercial papers, Eurobonds oder ähnliche Instrumente (Dudler 1986, S.473 ff.). Ferner sowie der Nutzung von Geldsurrogaten (Wied-Nebbeling 1986, S.8) verschaffen sich diese Unternehmen einen von restriktiver Geldpolitik kaum beschränkbaren Handlungsspielraum, der sie gegenüber den anderen Unternehmensakteuren mit niedriger Zinsresistenz bevorteilt. Die Unternehmen im N-Sektor tragen die Lasten der Liquiditätseinschränkung und Zinssteigerung in vollem Ausmaß.

Die Ausweichmöglichkeiten der Unternehmen des K-sektors schwächen die Wirksamkeit der Geldpolitik, verändern strukturelle Relationen, die dem Instrumenteneinsatz der Bundesbank zugrunde liegen (Dudler 1986, S.479) und führen zur Fortsetzung des inflationären Prozesses in den konzentrierten Sektoren, mit der im Ausland und aus den nichtkonzentrierten Sektoren abgesaugten Liquidität. Unter bestimmten Voraussetzungen kann dabei die Politik auch quantitativ unterlaufen werden, wenn die Transaktionen der Unternehmen und Banken - etwa im Rahmen des EWS oder anderer internationaler Vereinbarungen (Louvre-Akkord) - die Zentralbank zu Devisenmarktinterventionen zwingen, die per Saldo die inländische Zentralbankgeldmenge aufblähen. In dieselbe Richtung wirken zinsinduzierte Politikmaßnahmen der Bundesbank zur Vermeidung unerwünschter Veränderungen von internationalen Differenzen, wenn sie fresh money erzeugen (Caesar 1987, S.68).

Die hier konstatierte sektoral unterschiedliche Effizienz monetärer Bremsmaßnahmen beruht auf einer anders als üblichen Einschätzung der intersektoralen Wirkung des Zinses als verhaltenssteuerndem Parameter, die strukturelle Unterschiede, vor allem eine variierende Zinsresistenz - im Gegensatz zu einer rein makroorientierten quantitativen Betrachtungsweise - nicht ausblendet.

Im Ergebnis wird der nichtkonzentrierte Sektor wegen höherer Zinsreagibilität, geringerer Kostenbelastbarkeit und schlechteren Weiterwälzungschancen von einer antiinflationären Politik der Zentralbank effizient getroffen, während der eher und stärker inflationäre Impulse auslösende K-Sektor sich z.T. prinzipiell, und teilweise zeitlich den Bremswirkungen entziehen kann, bis er nach einem sehr viel längerem Bremsweg von einer sinkenden realen Endnachfrage in seinen Überwälzungsmöglichkeiten begrenzt

wird (Zinn 1986, S.364). In der Zwischenzeit ist seine nominale Expansion zu Lasten der anderen Sektoren erfolgt.

Es ist zu erwarten, daß die Planungs- und Investitionskalküle der K-Unternehmen, in Restriktionsphasen schrumpfenden Mengenabsatz hinnehmen, um einen weiteren Preisanstieg durchzusetzen. Makroökonomisch bildet sich das zunächst in einer steigenden Geldumlaufsgeschwindigkeit ab, Folge der Änderungen in Zahlungsusancen und der Umschichtung zwischen den Geldmengenaggregaten (Narr-Lindner 1984, S.295 ff.). Die Nutzung neuer Finanzierungsinstrumente, von Geldsurrogaten und die Haltung von Liquiditätsreserven in Form geldnaher Aktiva drücken sich in einer sinkenden Korrelation der Zentralbankgeldmenge mit den einzelnen Geldmengenkonzepten Ml, M2 und M3 aus (Menkhoff 1986, S.55 ff.. Das wirft parallel die Frage auf, ob nach solchen institutionellen Veränderungen die gebräuchlichen Geldmengenkonzepte noch angemessen erscheinen und mit ihnen Banken- und Nichtbankenverhalten noch hinreichend genau prognostizierbar bleibt (Füllenkemper/Rehm 1985, S.571). Strukturelle Unterschiede werden von den herkömmlichen Konzepten weitgehend ausgeblendet (Geisler 1986, S.335), so daß das tatsächliche Verhalten der ökonomischen Akteure, wie es sich z.B. in unterschiedlichen einzelwirtschaftlichen und gesamtwirtschaftlichen Liquiditätsbegriffen zeigt, nicht erfasst werden kann. Die Geldpolitik steht dabei vor der Schwierigkeit, daß sie den kurzfristigen Zentralbankgeldbedarf der Banken praktisch in jedem Falle decken muß, wenn das Instrument der Mindestreserve seine Wirksamkeit nicht einbüßen soll. Allerdings kann die Bank die Konditionen festlegen, zu denen sie bereit ist, Zentralbankgeld zur Verfügung zu stellen. Wie wir bereits gesehen haben, impliziert das eine wichtige Rolle des Zinses für Refinanzierungstransaktionen im Transmissionsmechanismus nicht nur monetärer sondern auch inflationärer Impulse (ähnlich Geisler 1986, S.331, vgl. auch Deutsche Bundesbank, MB 3/1988, S.18 ff).

Ein anderes Problem für die Zentralbank stellt die durchlöcherte Exogenität der Geldmenge dar. Zusätzlich zur nicht genau geklärten Frage des adäquaten Geldmengenkonzepts wird die quantitative Steuerbarkeit der makroökonomischen und sektoralen Liquidität in Frage gestellt. Neben die immer gegebene Endogenität der realen Geldmenge und einer mutmaßlichen bzw. nicht ausschließbaren politischen Endogenität - auf die bereits in 3.2.3 hingewiesen wurde - tritt eine ökonomische durch Wandlung institutioneller Bedingungen und finanzieller Handlungsstrukturen.29)

Im konkreten Einzelfall kann der politisch-ökonomische bedingte Interventionszwang auf den Devisenmärkten oder den inländischen Geld- und Kapitalmärkten das Steue-

rungspotential der Bundesbank weiter einschränken. Deutlich wird damit, daß im geldpolitischen Kalkül der Bundesbank neben quantitativer Mengensteuerung auch zinspolitische Überlegungen eine relevante Rolle spielen, mit Folgen für den Spielraum der Geldpolitik.

Die Handlungs- und Autonomiebegrenzung inländischer Geldpolitik unter den Rahmenbedingungen der Bundesrepublik sind dafür verantwortlich, daß die Bundesbank als geldpolitischer Akteur zu Phasen einer unfreiwilligen Hinnahme inflationsbedingter Preissteigerungen gezwungen ist, weil sie die Mengenentwicklung der "echten", daß heißt von den inländischen Akteuren effektiv genutzten Zahlungsmittel nicht in hinreichendem Ausmaß steuern kann.

Die Ursachen dafür können wie folgt zusammengefaßt werden:

- Es bestehen Schwierigkeiten bei der Abgrenzung der relevanten, d.h. der effektiv genutzten Geldmenge, sowie bei der Einschätzung der Bedeutung von Liquiditätssurrogaten bzw. Geldsubstituten.

- Die Ausweichmöglichkeiten eines Teils der inländischen Akteure auf von der Bundesbank kaum kontrollierbare Liquidität und die Verwendung von Finanzinnovationen weichen bisher prognostizierbare Reaktionszusammenhänge zwischen geldpolitischen Maßnahmen und wirtschaftlichen Transaktionen der Privaten auf.

- Wegen der internationalen Verpflichtungen im EWS und Vereinbarungen zur Einhaltung von Wechselkursrelationen kommt es zu Interventionszwängen auf den Devisenmärkten, deren Liquiditätseffekte nur schwer kompensierbar sind.

- Die sektordifferentielle Wirkung globaler geldpolitischer Restriktionen begünstigt inflationäre Tendenzen im zinsresistenten K-sektor, steigert die Tendenz zur Konzentration (Narr-Lindner 1984, S.335) und verstärkt rezessive Effekte antiinflationärer Politik im N-Sektor."^)

Für das Steuerungspotential der Zentralbank gegenüber inflationären Transmissionsprozessen ergibt sich also im Rahmen des westdeutschen ökonomischen und politischen Systems ein - primär strukturbedingter - Effizienzverlust: weder die Entstehung noch die Ausbreitung eines Inflationsprozesses kann grundsätzlich verhindert werden.

Eine restriktive Geldpolitik bleibt dennoch nicht ohne Wirkungen:

- die Zinseffekte der Geldpolitik führen in den zinsreagiblen Sektoren zu einer Abschwächung der Aktivität, die zwar im jeweiligen Sektor inflationsbremsende Effekte haben kann, aber die Fortsetzung des Inflationsprozesses in anderen Sektoren nicht verhindern können.

- Bei Vorhandensein von günstigen außenwirtschaftlichen Bedingungen und Ausbleiben wechselkursbedingter Störeffekte vermag eine lange durchgehaltene Liquiditätsverknappung nach einem langen Bremsweg auch im konzentrierten Sektor über verschlechterte Überwälzungsmöglichkeiten in die Endnachfrage - Folge auch von negativen Verteilungseffekten bei den Konsumenten/Arbeitnehmern - eine Reduktion der Produktions- Investitions- und Preisplanung zu erzwingen. Dieser Bremseffekt wird erreicht unter Inkaufnahme zwischenzeitlich noch weiter angestiegener Preise und der Einmündung in die Stagnation. Da in den konzentrierten Bereichen Mengenreaktionen vor Preisreaktionen zu erwarten sind, setzt der retardierende Stagnationseffekt vor dem Antiinflationseffekt ein: rezessive Wirkungen begleiten die noch anhaltenden Preissteigerungen während einer langen Phase des Bremsweges. Die Geldpolitik nimmt dann Rezession und Arbeitslosigkeit als "Kosten" der Inflationsbekämpfung hin. Währungstabilisierung in der operativen Interpretation des Zentralbankrats dominiert über die gesetzlich gleichermaßen verankerten Politikziele Vollbeschäftigung und Wachstum.

- Der stillschweigend einkalkulierte Nebeneffekt besteht darin, daß zunehmende Arbeitslosigkeit die Position der Gewerkschaften auf den tariflichen Handlungsfeldern schwächt und eine andere verteilungspolitische Machtkonstellation herbeiführt. Der lohnpolitische spill-over wird zwar abgeflacht, weil die Unternehmen Forderungen der Gewerkschaften leichter abwehren können. Gleichzeitig bewirkt der parallele Verteilungseffekt, daß die Unternehmen ihre Einkommenspläne realisieren können, ohne Preise anheben zu müssend ^

Das Handlungsdilemma der Zentralbank besteht in der Wahl: zwischen einer verteilungspolitischen Neutralitätsposition - die Inflationsimpulse und -prozesse akzeptiert - und einer strengen Restriktionspolitik, mit Kosten in Form von Rezession, Arbeitslosigkeit, Reallohnabbau und Verteilungseffekten zugunsten des K-sektors, die auch noch den Konzentrationsgrad anheben. Kurz- und mittelfristig kann der Inflationstrend nicht verhindert werden, langfristig wird der Erfolg bezahlt mit Wohlfahrtsverlusten und der Stärkung der strukturellen und verteilungsökonomischen

Stellung des K-sektors. Diese strukturbedingte Einseitigkeit des monetären Steuerungspotentials der Bundesbank beruht primär auf der starken Machtposition der Unternehmensakteure im sozialen System: als relativ Stärkere können sie die Lasten der Restriktionspolitik auf die Schwächeren abwälzen, unter wachstumsökonomischen Verlusten für alle.

In dieser Problematik liegen Defizit und Schwäche einer vermeintlich global ansetzenden geldpolitischen Konzeption, die die Strukturbedingungen des ökonomischen Systems sowie sektorale und verteilungspolitische Wirkungen ihrer Aktionen nicht zur Kenntnis nimmt.

4.4. Der Akkumulationsprozeß und die Grenzen verteilungsorientierten Handelns - Zur Interdependenz wirtschaftlicher Entwicklung und Machtverteilung

Die Überlegungen zum Zusammenhang von Verteilungs- und Inflationsprozeß (4.2.) haben gezeigt, daß enge Wechselwirkungen zwischen dem Prozeß der Entscheidungen über Distribution und Preise und den anderen ökonomischen Variablen, vor allem Produktionsmengen, Investitionsplänen, Produktivitätsveränderungen und Arbeitsmarktentwicklung bestehen.

Verteilungsentscheidungen sind insofern integraler Bestandteil des ökonomischen Prozesses, auch wenn sie zum Teil auf politischen Handlungsfeldern getroffen werden. Ökonomische und politische Variable wirken auf den Verteilungsprozeß ein. Umfassende ökonomische Relevanz besitzen Verteilungsentscheidungen, weil die im Verteilungskonflikt erzielten Ergebnisse über den einkommensabhängigen Konsum, das verteilungsorientierte Investitions- und Akkumulationsverhalten und staatliche Budgeteffekte auf den ökonomischen Prozeß zurückwirken. Gleichermaßen reagieren staatliche und politische Akteure auf Verteilungsentscheidungen im ökonomischen System, was weitere Rückwirkungseffekte auslöst.

Die Variablen, mit denen die Unternehmensakteure auf Verteilungsentscheidungen reagieren, sind Investitionen, Produktionsmengen und Technikeinsatz (Hickel 1987a, S.168 ff.) - neben den bereits ausführlich erörterten Preisreaktionen. Diese Variablen, vor allem Investitionen, die gegenüber allen anderen Makroaggregaten am stärksten schwanken (Tichy 1982, S.222) sind maßgebend für den Konjunktur- und Wachstumsprozeß, die Produktivitätsentwicklung, die Entwicklung der Produktionskapazität, das Einkommen etc., also für das Niveau der makroökonomischen Aggregate. Von der ökonomischen Bedeutung her ist die entscheidende Frage die nach der Interdependenz von Verteilung, Inflation und Investitionsverhalten der Unternehmen.
Für Verteilungshandeln und Verteilungserfolg, ebenso wie für seine Inflationswirksamkeit, sind die Akkumulationsbedingungen und die Phase des Konjunkturzyklus maßgeblich (Geipel, Schneider, Vogt 1979, S.73). Ein wichtiger Faktor sind die Erfolgschancen von Überwälzungsversuchen bzw. die Realisierungsbedingungen von Verteilungszielen der Unternehmen. Dies folgt der Erkenntnis, daß den Preisen - zumindest in diesem Zusammenhang - weniger eine marktökonomische Allokationsfunktion zukommt (Reiche

1974, S.79), sondern daß das Preisverhalten die zentrale Instrumentvariable zur Durchsetzung der Verteilungsziele der Unternehmen darstellt. Über das Eingehen der Investitionspläne in die Preisplanung ist eine Verbindung zwischen Inflation und Akkumulation hergestellt, über die Reaktion der Arbeitnehmer auf Produktionserhöhungen und Preisänderungen mit Lohnforderungen und die Folgereaktionen der Unternehmen eine weitere.

Ein anderes Element ist die - faktische - Koppelung der gewerkschaftlichen Lohnforderungen und des Einkommens aller anderen Gruppen/Akteure an den Wertschöpfungsprozeß im Unternehmenssektor. Wirkungszusammenhänge ergeben sich ferner zwischen Finanzierungskosten und Geldpolitik einerseits, sowie Preis- und Investitionsverhalten andererseits. In direktem Zusammenhang mit diesen Variablen stehen die Kapazitätsauslastung, die Lage am Arbeitsmarkt, und die Durchsetzungschancen der Gewerkschaften als Arbeitnehmer-interessenvertretungen im Einkommensprozeß.

Folgende Interdependenzen müssen betont werden:

Die Verteilungsergebnisse, also auf der Unternehmensseite Gewinne und Sachkapitalrendite, haben unmittelbare Auswirkungen auf die Akkumulation, soweit die Abhängigkeit des Investitionsverhaltens von der Sachkapital- bzw. Eigenkapitalrendite bzw. entsprechenden Renditeerwartungen gilt (Priewe 1986, Hickel 1979, S.54, Hickel 1987a, S.76 ff.). In den Nachkriegszyklen geht den Investitionsschwankungen (Wachstumsrate des Anlagevermögens) jedenfalls eine Verteilungskorrektur zugunsten der Gewinne, gemessen am Sinken der bereinigten Lohnquote voraus (Brinkmann 1979, S.53 ff.), ähnliches gilt für die Zeitreihe der Sachkapitalrendite der Produktionsunternehmen (Hickel 1987a, S.77). Nach lag-messungen betrug der Abstand zwischen unverteilten Gewinnen, zumindest als Indiz für die Gewinnsituation heranziehbar, und den Veränderungen der Bruttoanlageinvestitionen durchschnittlich 12 Monate (Zeitraum 1955-1971, Schips 1973a, S.98).

Die Nachfrageeffekte von Verteilungsentscheidungen wirken über Konsumnachfrage und Absatzerwartungen einerseits auf das Investitionsverhalten ein, andererseits bestimmen sie die Überwälzungsmöglichkeiten von Preiserhöhungen und haben so einen indirekten Effekt auf Rendite und Investitionen.

Das Investitionsverhalten ist wegen seiner Einkommens- und Kapazitätseffekte (Multiplikator- und Akzeleratoreffekt) ausschlaggebend für die Arbeitsmarktnachfrage und

die Arbeitsmarktsituation, die wiederum ein bedeutendes Element gewerkschaftlicher Verhandlungsstärke und Durchsetzungspotentiale ausmachen.

Mit der Verbindung von Konjunktur und Verteilung einerseits - Wertschöpfungssteigerungen und Verteilungsautomatik setzen den Verteilungsprozeß in Gang - und Investitionsverhalten und Konjunktur andererseits - Einkommens- und Kapazitätseffekt als entscheidende Variable für konjunkturelle Schwankungen - verbunden durch die verschiedenen Wirkungen der Preise - Einkommensvariable im Verteilungsprozeß, Effekte auf die reale Nachfrage im Überwälzungsprozeß - und Löhne als Nachfrage-, Kosten- und Verteilungsfaktor, sind zwei a priori endogen instabile Prozesse verknüpft. Deshalb sind sie für eine Realanalyse auch in ihrer Interdependenz zu betrachten.

Erst die genauere Analyse der Verbindung von Verteilung und Konjunktur vermag deutlich zu machen, welche Rolle die Machtpotentiale der wichtigen Verteilungskampfakteure auf den verschiedenen Handlungsfeldern im ökonomischen und politischen Prozeß realiter einnehmen, und welche Inflationseffekte sie auslösen.

Im Abschnitt 4.4. sollen diese Wechselwirkungen detaillierter aufgezeigt und unter dem Aspekt einer Realanalyse geprüft werden, inwieweit sich empirische Belege für die vermuteten bzw. unterstellten Zusammenhänge finden lassen.

Im einzelnen sind das die Frage nach:

- der Veränderung der Verteilungsbedingungen (Durchsetzungschancen) im Zyklus, d.h. der Wechselwirkung zwischen Zyklusverlauf und relativer Machtverteilung, vor allem zwischen den Unternehmen und Arbeitnehmern;

- Dies beinhaltet implizit die Frage nach der Preisveränderungsrate im Zyklus, also nach dem Preisverhalten der Unternehmen und ihren Überwälzungsmöglichkeiten.

- Verbindungen zwischen zyklusbedingten Verteilungsschwankungen und Akkumulationsschwankungen, z.B. nach den Folgen veränderten Investitionsverhaltens, wie es sich gegenwärtig für die BRD abzeichnet;

- Nach empirischen Belegen für den im Abschnitt 4.2. theoretisch herausgearbeiteten Prozess des intersektoralen spill-over von Preisen und Löhnen bzw. Arbeitnehmer-

einkommen als Folge der Verteilungsaktivitäten der verschiedenen Gruppen.

- nach einer Gewichtung der Bedeutung der Machtpotentiale und Instrumente, unter Berücksichtigung der Wechselbeziehungen zwischen Verteilung, Inflation und Akkumulation, also der in 4.2. formulierten Vermutung, daß der Verteilungserfolg von Gewerkschaften weitgehend an das Investitionsverhalten und die Akkumulationsbedingungen gebunden ist.

Summierend ist dann zu untersuchen, wie sich die Bedingungen für den Verteilungserfolg der Akteure in den Zyklusphasen verändern, und welche ökonomischen Konsequenzen sich aus den Wechselwirkungen zwischen Verteilungs- und Konjunkturprozeß ergeben. Solche Zusammenhänge zwischen Konjunktur und Verteilung werden zwar weder in der neueren keynesianischen noch in der neuen "klassischen" (gleichgewichtsorientierten) Makroökonomie theoretisch hinreichend abgedeckt (März 1984, S.10), neben Kalecki haben aber Rothschild und institutioneil orientierte Ökonomen (Galbraith 1988) dafür Hinweise geliefert.

Ohne näher auf detaillierte konjunkturtheoretische Begründungen für das Entstehen zyklischer Schwankungen von Wachstum und Kapazitätsauslastung einzugehen, wird hier die Existenz einer endogenen Instabilität des ökonomischen Systems, so wie sie sich in den empirisch nachvollziehbaren Zeitreihen für die BRD ab 1950 mit einem durchschnittlich 4,5 jährigen Zyklus (Assenmacher 1987, S. 17) abbildet, als belegt angenommen.-^)

Bereits bei der Erörterung des Verteilungsprozesses (4.1) hatten sich zahlreiche Anhaltspunkte für endogene Instabilitäten gefunden, für die in erster Linie die infolge wechselnder Einkommens- und Absatzerwartungen stark schwankenden Investitionen verantwortlich gemacht worden waren, zusammen mit den davon ausgelösten Verteilungsreaktionen. Empirisch fallen die zyklischen Veränderungen der Investitionen in der Tat stärker aus als die der anderen Aggregate.

Der maßgebliche Einfluß der Investitionen im konjunkturellen Prozeß resultiert aus ihren Einkommens- und Kapazitätseffekten, die, mit unterschiedlich langer Verzögerung, zunächst als verausgabte Konsumnachfrage über Multiplikator- und Akzeleratoreffekte Produktions- und Renditewirkungen haben, bevor sie als zusätzliches - potentielles - Warenangebot Nachfrage suchen und einen Deckungsbeitrag für das ökonomische Kal-

kül der Unternehmen liefern sollen. Das Zusammenwirken von renditeerwartungsgesteuerten Investitionen, die feed-back Effekte induzieren, und dem endogen instabilen Verteilungsprozeß - dessen Labilität teilweise auf investitionsbedingten Wertschöpfungsschwankungen beruht und dessen Ergebnisse simultan auf Nachfrage und Kapazitätsauslastung wie auf Produktionskosten und Rendite einwirken - macht einen wesentlichen Teil der konjunkturellen Instabilitäten aus (März 1984, S. 17 ff.)

Die konjunkturellen Schwankungen unterliegen im Zeitablauf einem bestimmtem Ähnlichkeitsmuster, so daß sie sich vereinfacht und schematisiert in typisierter Form beschreiben und darstellen lassen.-^)

Um die Zusammenhänge zwischen Konjunkturverlauf und Verteilungschancen analysieren zu können, wird hier von einem simplifizierten 5-Phasenschema ausgegangen (Tichy 1976, S.77 f.), wobei von Trendentwicklungen abgesehen wird: Erholung - Expansion - Hochkonjunktur - Abschwung - Rezession

1. Erholungsphase

Der Übergang von der Endphase der Krise in die Erholung ist gekennzeichnet durch Veränderungen in den Erwartungen der Produzenten, mit denen sie auf die abschwungbedingten ökonomischen Impulse reagieren.

Anstoßwirkungen zu einer Erholung im Sinne einer wieder ansteigenden Nachfrage und Produktion gehen aus von:

- Nachfrageimpulsen aufgrund des Lagerzyklus, wenn die in der Rezession abgebauten Vorräte zu klein geworden sind und aufgestockt werden müssen (Teichmann 1982, S.23 ff., Tichy 1973, S. 154 f.).

- notwendigen Ersatzinvestitionen nach Verschleiß, technischer Obsoleszenz, oder aufgrund verstärkter Rationalisierungsabsichten (Krüger 1986, S.411)

- einer endogenen Verbesserung der Absatz- und Renditeerwartungen, die sich durch den Kapazitätsabbau in der vorhergehenden Krisenphase und den dadurch erhöhten Auslastungsgrad ergeben, und die neue Investitionen induzieren

- expansiven Impulsen durch gesteigerte Auslandsnachfrage, mitverursacht u.U. durch krisenbedingt niedrige Preis- und Kostensteigerungen und - auch dadurch - verbesserte terms-of-trade^)

- begünstigend können niedrige Finanzierungskosten wirken, sofern die Zentralbank eine Politik billiger Refinanzierungsangebote anstrebt und sie, von außenwirtschaftlichen Einflüssen und vom Bankenverhalten nicht konterkariert, auch realisieren kann.

- Impulse staatlicher Fiskal und Konjunkturpolitik, wie sie sich etwa durch das Zukunftsinvestitionsprogramm (ZIP) von 1977/78 (Hickel/Priewe 1986, S.5), belegen lassen.

Eine durch solche Impulse gestiegene Kapazitätsauslastung und die verbesserten Absatz- und Renditeerwartungen veranlassen die Unternehmensakteure zu einer Revidierung der Investitionsplanungen nach oben, Lager-, Bau- und Ausrüstungsinvestitionen nehmen zu, die Produktion beginnt wieder zu steigen, mit selbstverstärkenden Effekten durch wachsende Aufträge an die Liefersektoren und - verzögertes - Steigen der Konsumnachfrage, wenn Produktionserhöhungen zu Neueinstellungen führen. Die wichtige Rolle des Lageraufbaus zeigt sich darin, das die Erholung der Gesamtproduktion den Investitionsgütern vorläuft. Deren lag (Nettoproduktionsindex) gegenüber dem NPI der gesamten Industrie beträgt einen Monat (Schips 1973b, S. 198), was aber in praxi Gleichlauf bedeutet.

Außerdem wirkt sich ein Konjunkturumschwung, wenn er sich in Frühindikatoren wie Auftragseingang/Bestellungen, Investitionsbarometer oder Meinungs- bzw. Stimmungsumfragen ausdrückt, als "klimatischer " Selbstverstärkungseffekt auf Konsumenten- und Unternehmensverhalten aus.

Sektorale Sonderentwicklungen, als Vor- oder Nachhinken kommen vor.^)

Der anlaufende Produktionsanstieg, dem bei Anhalten verzögert eine Zunahme der Arbeitsmenge folgt - der lag der Beschäftigung in der Industrie auf den Nettoproduktionsindex beträgt ca. 5 Monate (Schips 1973 b, S. 198) - wirkt sich positiv auf Kosten und Gewinnsituation aus, denn die Stückkosten fallen und die Produktivität, schon in der Endphase der Krise gebessert, nimmt weiter zu. Der Index der Produktivität (Produktionsergebnis pro Beschäftigten) hat einen lead von 15 Monaten gegenüber den Bruttostundenverdiensten in der Industrie (Schips 1973a, S.94), zugleich deutlicher Beleg für die strukturelle Verteilungsautomatik.

Im Effekt steigt die Rendite, die Lohnquote sinkt (März 1984, S.18f., Henschel 1987, S.4). Preiserhöhungen erfolgen wegen der Kostendegression und langfristiger Preisplanungen in den K-sektoren nicht oder nur zögernd: tatsächlich deuten die empirischen Untersuchungen zum Preisverhalten der Sektoren im Zyklus darauf hin, daß die hochkonzentrierten Sektoren ein eher gegenzyklisches Preis- und Mengenverhalten besitzen, aber bei hohem Preisniveau - und hohen Preiszuwachsraten in den 70ern (Fassing 1980, S.282 ff., Wied-Nebbeling 1986, S.262 ff., auch Gerster 1984, S.275 ff.). Vor allem dürfte sich darin das kostenorientierte, nachfragestarre Preisverhalten und die Art der Preiskalkulation, als target-return-pricing bzw. Definition einer angestrebten price-cost-margin zur Erreichung eines geplanten Gewinnbetrages (Müller et al. 1978, S.54 ff.), niederschlagen, sowie die entsprechende Macht, dies auf den Märkten auch gegenüber den Abnehmern durchzusetzen (Wied-Nebbeling 1975, Gerster 1984, S.96 ff.). Untersuchungen von Schui bestätigen dieses Bild, allerdings fällt im Aufschwung die Differenz relativ klein aus (2,3% gegen 2,9 %, während sie im Abschwung kraß wirkt: 15,1% gegen 9,8%, im Zeitraum 1973-78, vgl. zu den Details Schui 1979, S. 17). Auch aus den Meßergebnissen von Gerster (1984, S.275 ff.) läßt sich die Tendenz des K-Sektors zu gegenzyklischem Preisverhalten ersehen, während sich der N-Sektor überwiegend prozyklisch verhält.

Die in Korrelationsschätzungen und Variabilitätsanalysen festzustellende zunehmende Verzögerung der Preisanpassung im Konjunkturverlauf gegenüber dem BSP, bei abnehmender Verzögerung der Mengenanpassung (Grönberg/Rahmeyer 1985, S.251 ff.), zusammen mit einer insgesamt zurückgehenden Preisflexibilität, bei wachsender Produktionsvariabilität, deutet vor dem Hintergrund einer konstant zunehmenden Konzentration und Vermachtung, also des steigenden ökonomischen Gewichts des K-Sektors, in dieselbe Richtung (Brosius/Huffschmid/Schui 1980, S.189 f.).^)

In den N-Sektoren können Preiserhöhungen nachfragebedingt Vorkommen, doch fallen sie gering aus, weil die Unternehmen angesichts der frühen Konjunkturphase noch Mengenrückgänge befürchten (Grönberg/Rahmeyer 1985, S.242).

Der durch Lageraufbau und Investitionszunahme angestoßene Aufschwung strahlt durch den Input-bedarf auf Bezugssektoren aus (zur Zyklusdatierung der sektoralen Produktion Enke 1984, S. 123 ff.), bevor allmählich Selbstverstärkungs- und konsumerhöhende Einkommenseffekte - u.U. auch durch Absenken einer krisenbewirkten Sparquotener-

höhung - die Absatz- und Renditesituation in weiteren Sektoren verbessern. Produktion und Wertschöpfung nehmen zu, die Gewinnsituation verbessert sich, mit deutlichen Vorteilen für die Unternehmen des K-Sektors (Neumann et al. 1983, S. 191). Die Renditeentwicklung verläuft wegen der Verteilungsautomatik praktisch im Gleichlauf mit der Konjunktur (Neumann et al. 1982, S.288, Enke 1984, S. 110). Sichtbar wird das u.a. in den Tiefpunkten der bereinigten Lohnquote jeweils in den Aufschwungjahren (Brinkmann 1979, S.20 ff.).

Wegen der noch nicht gänzlich überwundenen vorhergehenden Krisenphase ist die Position der Gewerkschaften noch schwach. Grund ist die wenig verbesserte Arbeitsmarktlage, die sich als gedämpfte Streikbereitschaft und Mobilisierbarkeit der Mitglieder auf das Gewerkschaftsverhalten auswirkt, und die sich erst langsam erhöhende Kapazitätsauslastung. Dabei spielen Konjunkturklima und politische Situation, über Medien transportiert, ebenfalls eine Rolle (Henschel 1987, S. 13 ff.). Insofern fallen Tarifabschlüsse in dieser Phase "mäßig'[1] aus, d.h. kostenniveauneutral, oder sie bleiben sogar, für die Unternehmen noch günstiger, unter dem Produktivitätswachstum, so daß die Lohnstückkosten sinken (Brinkmann 1979, S.49).^)

Neben institutioneilen Verzögerungen - wegen der tarifvertraglichen Laufzeiten - ist es die die Unternehmen begünstigende aktuelle Machtverteilung, die die Durchsetzung von Lohnforderungen begrenzt. Ähnliches gilt für die anderen Gruppen, denn auf den politischen Handlungsfeldern lassen sich in dieser Phase Einkommensforderungen nur schwer legitimieren und durchsetzen.^

Das schließt Strukturverbesserungen mit Langzeitwirkung aufs Einkommen - im Mietrecht z.B. - oder die Begünstigung einzelner Gruppen nicht aus. Der Prozeß der Verteilungsautomatik kommt noch nicht in Gang, durch den strukturell bedingten Einkommensvorsprung der Unternehmen werden aber die Vorraussetzungen dafür bereits in der Erholungsphase gelegt. Die empirischen Verläufe zeigen dies **deutlich.^)**

2. Expansion

Nach und nach erfasst der Erholungsprozess weitere Sektoren, die Erholungsphase geht in eine wirtschaftliche Expansion über. In einem Prozeß endogener Selbstverstärkung wirken sich Akzelerator und Multiplikator aus (Krüger 1986, S.434), es kommt zu einem kräftigen Produktionsanstieg auf breiter Front, wegen der steigenden Kapazitätsauslastung und der bestätigten Absatz- und Renditeerwartungen werden die Investitionen

weiter erhöht. Die Arbeitsmarktlage verbessert sich, weil die Wertschöpfungszuwächse nun zusätzliche Arbeitkräfte erfordern, der lag der Beschäftigung gegenüber der Nettoproduktion (NPI) beträgt folglich 5 Monate (Schips 1973b, S. 198). Nun kommt es auch zu ersten Preisreaktionen. Dort wo Kapazitäten bereits höher ausgelastet sind, können Preiserhöhungsspielräume genutzt werden, im K- und z.T. im N-Sektor. Die steigende Auslastung wird als bessere Absatzerwartung umgesetzt und veranlaßt Preisheraufsetzungen (Van Hoa 1981, S. 120).

Mit der steigenden Produktion, der Zunahme der Kapazitätsauslastung und der verbesserten Arbeitsnachfrage wird die Situation der Gewerkschaften in den Tarifauseinandersetzungen allmählich günstiger. Wertschöpfungszuwächse und Gewinnverbesserung haben einerseits die "ability to pay" verbessert, andererseits führen Erwartungen auf erhöhte Absätze, weiterhin gute Kapazitätsauslastung und günstige Preisüberwälzungsmöglichkeiten zu einem Anstieg der willingness-to-pay, also des Konzessionspielraums der Unternehmen. Es ist also nicht die Arbeitsmarktsituation allein, die die "Verhandlungsmacht" der Gewerkschaften verbessert, das ist eher ein Folgeeffekt. Die ökonomische Gesamtsituation im Zyklusverlauf ist auschlaggebend dafür, mit welchen Aussichten die Arbeitnehmervertretungen Einkommensziele geltend machen können. So beträgt der lag zwischen Produktivität und Löhnen 1 Jahr, auf den engen Zusammenhang der Lohnentwicklung mit den Konsumgüterpreisen weist Rahmeyer (1985, S.539) hin.

Die günstigere Wirtschaftslage erlaubt den Unternehmen, Lohnsteigerungen aus der gewachsenen Wertschöpfung zu finanzieren oder eine Weiterwälzung der lohnbedingten Kostensteigerungen einzukalkulieren, um die vorteilhafte Gewinnlage zu stabilisieren (Müller u.a. 1978, S.45 ff., Deutschmann/Schmiede 1983, S.294). Empirisch ist die Korrelation von verbesserter Arbeitsmarktsituation und den Veränderungen der Lohneinkommen eng, vor allem, so zeigen disaggregierte Studien, in den Tarifgebieten der IGM, was die These der Lohnführerschaft bestätigt (Weigend 1982, S.211 f.). Der Gleichlauf von Lohnentwicklung mit Arbeitsproduktivität und Güterpreisen ist bei aggregierten Schätzungen wesentlich enger als bei disaggregierten (Weigend 1982, S.182.ff.), das bestätigen auch Regressionen über 40 Sektoren von Feldmann in 1972 und 1978 (Feldmann 1983, S.74 ff.). Unternehmenskonzentration, Marktzutrittschancen und absolute Unternehmensgröße variieren signifikant positiv mit der Entlohnungshöhe, wobei der Lohnanstieg in den K-Sektoren stärker als im N-Sektor ausfällt (Feldmann ebda.),

Mit den ersten sekundären Impulsen der Weiterwälzung setzt der Prozeß des inflationären Transmissionsmechanismus ein.

Parallel kommt es in der Regel zu steigenden Importen, wegen der zunehmenden Vorleistungen, aber auch, mit einer Verzögerung, zu steigender Staatsnachfrage, wenn sich die konjunkturell verbesserte Einnahmesituation auswirkt.^

Das Ausmaß der Ausschöpfung oder gar Überschreitung der - latenten - Kompromißspielräume der Unternehmensakteure, das den Gewerkschaften im Zuge der Tarifprozesse gelingt, ist vor dem Hintergrund von Arbeitsmarkt- und Beschäftigungslage zu sehen, während Variable wie Organisationsgrad oder Streikhäufigkeit empirisch als Indikatoren relativer Macht von Gewerkschaften demgegenüber von geringerer Bedeutung sind.^ü Bestimmungsfaktoren für das Einkommenshandeln der gewerkschaftlichen Akteure liegen auch in der innerorganisatorischen Erwartungshaltung der Mitglieder: mit verbessertem konjunkturellem Klima, Gewinnzunahmen im Unternehmenssektor und wachsender Wirtschaft erwarten diese, daß ihre Funktionäre Erfolge im "Aufholprozess" zeitigen (Lohnbewußtsein), denn der relative Einkommensverzicht in der Rezession ist den meisten Arbeitnehmern gegenwärtig. Gleichzeitig nimmt, sofern die Lage auf den Arbeitsmärkten wirklich günstiger wird, die Krisenfurcht, d.h. die Angst um Arbeitsplatz und Sanktionen ab, die Mobilisierbarkeit zu. Hier wirken Mediensystem und Politik als Verstärker, weil sie Informationen über die Besserung der ökonomischen Lage vermitteln, u.U. sogar schönen, und die Ideologie des "gerechten" Anteils - soll wohl heißen kostenniveauneutralen Anteils - transportieren.

Verbesserte Gesamtsituation, interner Druck, günstige Begleitmusik in der Öffentlichkeit und die ökonomische Rentabilitätsentwicklung machen die momentan günstigere Machtsituation der Arbeitnehmervertretungen - auf der Ebene der Nominallöhne - aus. Gleichzeitig verbessern sich die Überwälzungschancen. Die späte Aufschwungphase ist deswegen von steigenden Löhnen und zunehmenden Preissteigerungen begleitet, wobei der lag zwischen realer Entwicklung - Produktion, als Indikator für Wachstum und Wertschöpfung - und Löhnen kürzer ausgeprägt ist, als bei den Preisen. Der lag zeigt sich auch an den Veränderungen der bereinigten Lohnquote (Brinkmann 1979, S.20), und an der Bruttolohnsumme in der gesamten Industrie (Schips 1973a, S.92, wo er 5 Monate beträgt) ebenso wie am Hinterherhinken der Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit hinter denen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen (13 Monate, Schips 1973a, S.94).

Die Veränderungen der Preise (hier: Erzeugerpreise industrieller Produkte), folgen im Durchschnitt in einem zeitlichen Abstand von 11-12 Monaten dem Produktionsindex der

gesamten Industrie (Schips 1973 a, S.91). Das Reaktionsverhalten der Arbeitnehmerakteure wie der Unternehmen findet in diesen Daten seinen Niederschlag. Durch institutioneile Verzögerungen im Tarifsystem und Wahrnehmungs- wie Reaktionslags folgen die Einkommen der Arbeitnehmer den bereits in der frühen Aufschwungphase gestiegenen Gewinnen mit Verzögerungen, während die Unternehmen mit den Preisen erst später reagieren, wenn sich die Tarifabschlüsse in einer Steigerung der Lohnstückkosten niederschlagen. Die Korrelation zwischen den Lohnstückkosten und dem Preisindex des BSP ist eng (vgl. Grönberg/Rahmeyer 1985, S.248 ff.). Trotzdem zeigt sich empirisch, daß Lohnkosten, abhängig von der Produktivitätsentwicklung, nur anteilig weitergegeben werden (Rahmeyer 1986, S.23 ff), weiteres Indiz für die Relevanz technischer Produktionsbedingungen und des cost-plus-pricing.

Das Maximum der Lohnstückkosten im Zyklus kennzeichnet zugleich das Maximum der Preisentwicklung oder geht dem kurz voraus (Grönberg/Rahmeyer ebenda). Es befindet sich zeitlich aber in der Abschwungphase oder der Rezession, also nach der hier beschriebenen Phase. Auch das muß als Indiz für die größere Preisautonomie (Fassing 1980, S.290 f.), d.h. Inflationswirksamkeit des K-Sektors gewertet werden, wenn die Daten von Neumann et al. (1981,1982,1983) und Schui (1977,1979) die Wirklichkeit zutreffend wiedergeben. Die nachfrageunabhängige, kostenorientierte Preissetzung auf der Basis von Zuschlagskalkulation läßt sich auch nach Gerfin et al. (1985, S. 171) empirisch wiederfinden.

3. Hochkoiyunktur/Boomphase

Der Übergang vom Aufschwung in eine Phase der Hochkonjunktur mit den im Zyklus höchsten Wachstumsraten der Produktion, dem relativ höchsten Beschäftigungsstand und der höchsten Kapazitätsauslastung wird durch den kumulierenden Selbstverstärkungsprozess bewirkt, der sich aus den wirksam werdenden Akzelerator- und Multiplikatoreffekten ergibt, wenn keine retardierenden Hemmnisse aus dem Ausland oder durch Fiskal- bzw. Geldpolitik eintreten. Die Nachfrage nach Investitionsgütern und die Konsumnachfrage sind auf dem Zyklushöchststand, begünstigt durch den hohen Grad der Beschäftigung und die realisierten Tarifabschlüsse. Jedoch kommt die noch in der vorigen Phase wirksame Kostendegression zur Ruhe, der Gipfel der Auslastung des Produktionspotentials führt zu schwächerer Produktivitätszunahme oder zu wieder ansteigenden Stückkosten, weil nun der Beschäftigungsgrad merklich erhöht worden ist und die Lohnsumme ansteigt. Mögliche, den bevorstehenden konjunkturellen Wendepunkt markierende Faktoren liegen in den nur noch zu steigenden Kosten zu deckenden

Liquiditätsbedarfen - wenn eine restriktive Geldpolitik realisiert werden kann - und in den nicht mehr wachsenden Absatzerwartungen der Unternehmen. Bei Tests von kostenorientierten Inflationshypothesen konnte Gerfin einen signifikanten Einfluß der Zinskosten auf das Preisverhalten belegen (Gerfin u.a. 1985), was unsere Überlegungen in 4.3. stützt.

Die Rolle der Einkommensprozesse und der Verhaltensweisen der Akteure - nach dem in 4.1. und 4.2. erläuterten Ablaufmechanismus - innerhalb der konjunkturellen Entwicklung: wird insofern bestätigt. Aus dem eng verknüpften Prozeß von Verteilungshandeln und inflationärer Transmission ergeben sich entscheidende Impulse für den Zyklus, ebenso wie der Zyklus auf die Verteilungschancen **zurückwirkt.**

Zwei Faktoren wirken auf eine endogene Fortsetzung des Akkumulations- und Wachstumsprozesses. Einerseits werden die nun ausgereiften Investitionen aus der Erholungs- und Aufschwungsphase kapazitätswirksam und belasten die Kostenrechnung, andererseits ist die einkommensbedingte Aufholreaktion der Nichtunternehmensgruppen in vollem Gange. Der offensichtliche Verteilungsvorsprung der Unternehmen und die relative Verbesserung der Beschäftigungslage verbessert die Position der Arbeitnehmer.

Die noch günstige Lage der Unternehmen erlaubt eine höhere Konzessionsbereitschaft als in den Phasen I und II, weswegen sie Einkommensforderungen auch oberhalb des Produktivitätszuwachses akzeptieren, solange sie mit Kompensationsmöglichkeiten durch vermehrten Absatz und über Preiserhöhungen rechnen. In der Boomperiode gehen solche Kalküle in der Regel - von branchenspezifischen Besonderheiten abgesehen, womit insbesondere Produktzyklen und Marktphasen angesprochen sind (Wied-Nebbeling 1986, S.246 ff.) - auch auf. Preiserhöhungen zur Verteidigung von Gewinnpositionen treffen auf eine durch Lohnerfolge der Arbeitnehmer gewachsene Kaufkraft, die auch verausgabt wird, und können insofern realisiert werden. Nebeneffekte werden ausgelöst, weil die Preisänderungen als Impulse in die Inflationstransmission eingehen und die Verteilungsziele der anderen erhöhen (reale Orientierung), ebenso wie sie die reale Nachfrage reduzieren. Der Lohn- und Preis spill-over setzt also in der Phase hoher Kapazitätsauslastung und Nachfrage voll ein, legt aber - unter der Voraussetzung, daß eine monetäre Alimentierung eben nicht unbegrenzt erfolgt, weil dann hyperinflationäre Tendenzen, wie z.B. in Südamerika (Sunkel 1960, Hirschman 1963), einträten - durch seine Liquiditätsbedarfe und die Kosteneffekte von Preis- und Lohnsteigerungen die Grundlage für Verhaltensänderungen der Unternehmen, die am Ende des Booms den Zyklusumschwung induzieren.

Bereits in dieser Phase kommt es wegen der stagnierenden Produktivität und den Kapazitätszuwächsen - die Kapitalintensität steigt, die Kapitalproduktivität nimmt im Regelfall ab, kann aber bei moderner Mikroelektronik auch zunehmen (Hickel 1987a, S. 105) - zur Abschwächung von Renditeerwartungen und zur Zurückhaltung bei Erweiterungsinvestitionen, wogegen zu erwarten ist, daß Rationalisierungsinvestitionen zunehmen. Niedrigerer Auftrags- und Bestelleingang im Verhältnis zu den aktuellen Umsätzen sind Indikatoren, in denen sich dies niederschlägt (Schips 1973b, S. 199).

Die theoretischen Überlegungen in 4.1./4.2. haben das Verhalten der Akteure in dieser Phase plausibel begründet: Hohe Kapazitätsauslastung, anhaltende Absatzerwartungen, die relativ bessere Arbeitsmarktlage und die erfolgten Wachstums- und Gewinnsteigerungen sind relevante Indikatoren für die relative Position der Verteilungsakteure und der Chancen für den Einkommenserfolg der Arbeitnehmer und der anderen Nichtunternehmer-Gruppen. Sie erleichtern nicht nur die Begründung von Einkommensforderungen und erhöhen die Bereitschaft der Mitglieder, notfalls für die Durchsetzung zu streiken, sondern vergrößern die Unerwünschtheit von Arbeitskämpfen im Kalkül der Unternehmen.

Um Störungen im Produktionsablauf und Kosten in Form von Produktionsausfall bzw. entgangenen Gewinnen zu vermeiden, wächst ihre Konzessionsbereitschaft, wenn und solange sie mit Möglichkeiten rechnen können, Kostensteigerungen durch konjunkturbedingte Kostendegression und Rationalisierungsmaßnahmen auffangen zu können (Phase II und III), oder sie aufgrund ihrer Machtposition auf den Gütermärkten weiterwälzen zu können (Phase III und IV). Die Eignung dieser Faktoren zur Indizierung einer günstigen Verhandlungsposition der Arbeitnehmerakteure zeigt sich in Regressionsschätzungen, die den Zusammenhang von Arbeitsmarktsituation, Kapazitätsauslastungsgrad und Lohnerfolgen, aber auch die Beziehungen zwischen Löhnen und Preisen, bestätigen (Martens-Jeebe 1981, S.248 ff., Zahn 1973, S.182 f.). Es lassen sich Indizien finden, die die Rolle der Machtverteilung belegen, denn der Zusammenhang von Produktivität und Preisen mit den Löhnen bietet allein keine statistisch zufriedenstellende Erklärung (Martens-Jeebe 1981, S.261). Die wechselseitige Beeinflussung von Preisen und Löhnen dagegen ist gut belegt, in Regressionsschätzungen ebenso, wie in lag- Analysen. Der Index der industriellen Erzeugerpreise bleibt ca. 12 bis 15 Monate (1948-71 bzw. 1958-71, Schips 1973a und b) hinter der industriellen Nettoproduktion zurück, der Bruttostundenlohn folgt der Produktivitätsveränderung mit ebenfalls 15 Monaten Verzögerung. Bei einer Lohnsummenbetrachtung findet sich allerdings ein lead der Brut-

tolohnsumme in der gesamten Industrie von 7 Monaten gegenüber dem Preisindex der Lebenshaltung (Schips 1973a, S.92). Hier schlagen sich aber auch Mengeneffekte nieder. Die Regressionsuntersuchungen von Zahn ergeben keine eindeutigen Aussagen zum wechselseitigen Preis-Lohn-Zusammenhang, was aber,wie er selbst konstatiert, auch auf theoretische Lücken zurückzuführen ist (Zahn 1973, S.199 f.).

Eine detailliertere faktorenanalytische Betrachtung des Verteilungs- und Konjunkturzusammenhanges von Brinkmann (1979), die auf der Basis von 10 Variablen, nämlich:*^)

- Lohnquote (alternativ bereinigte und unbereinigte)
- Arbeitslosigkeit
- Tariflohnsatz
- Preisindex des BSP
- Lieferfristen in der verarbeitenden Industrie
- Lohnstückkosten-Preis-Relation
- Auslastung des
Produktionspotentials
-BSP
- Investitionen
- Diskontsatz

die relevanten Einflußgrößen der Einkommensverteilung extrahieren will, kommt zum Ergebnis, daß zwei Faktoren im Verteilungs-Konjunktur-Inflations-Konnex dominierend auf die Verteilung wirken.

Einmal sind es die Handlungsinstrumente der Unternehmen und Gewerkschaften, die die höchsten Faktorladungen aufweisen, was als Indiz für den erfolgreichen Einsatz des verteilungspolitischen Instrumentariums durch beide Gruppen zu betrachten ist. Dabei ist die Bedeutung der bereinigten Lohnquote besonders ausgeprägt (Brinkmann 1979, S.38), die, was Brinkmann nicht kommentiert, ja auch eine unternehmensdeterminierte Mengenkomponente enthält. Zum anderen ist die gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung durch Variable der Konjunktur geprägt, wobei Auslastung, A des BSP, Investitionen und wieder die Lohnquote den größten Einfluß zeigen. Der Diskontsatz als Meßwert für die Rolle der Zinsentwicklung schneidet am schwächsten ab.

Im Ergebnis schwankt die unbereinigte Lohnquote stärker mit dem Faktor Konjunktur (wegen der Mengeneffekte), die bereinigte, als eigentlicher Makro-Verteilungsindikator, deutlich mehr mit dem Faktor Verteilungsinstrumente (Brinkmann 1979, S.41). Damit

kann belegt werden, daß der Einsatz der Handlungsparameter im Verteilungskonflikt zyklisch relativ stärker auf das Verteilungsergebnis durchschlägt, als die Schwankungen des Wirtschaftsprozesses. Indirekt bestätigt dies Ergebnis den Fehlschlag der Ansätze, die eine Korrelation von Organisationsgrad oder Streikhäufigkeit und Verteilungserfolg vermuten. Mit Variablen zur organisatorischen Stärke wird die gewerkschaftliche Position nur unzureichend erfaßt (Deutschmann/Schmiede 1983, S.287 ff.). Unsere Überlegungen über die Wirksamkeit der Machtverteilung im Verteilungsprozeß finden in diesen Ergebnissen weitere Stützung.[44])

Theoretische Überlegung wie empirische Bestätigung zeigen: die konjunkturzyklusabhängige Machtverteilung ermöglicht in der Hochkonjunktur beiden Tarifakteuren die Durchsetzung ihrer nominalen Einkommensziele, sie erlaubt den Arbeitnehmern zwar den nominalen Anschluß an das wirtschaftliche Wachstum, aber er gibt den Unternehmen aufgrund der marktmachtbedingten Überwälzung eine erfolgreiche Reaktionsoption, mit der sie die Einkommenserfolge der anderen Gruppen real wieder einschränken können, solange der Transmissionsmechanismus nicht durch Liquiditätsbegrenzung, außenwirtschaftliche Bremswirkungen, etwa wechselkursbedingte Exporteinbrüche, oder verteilungsbedingtes Ausbleiben von Überwälzungsspielräumen unterbrochen wird.[4'])

In Phasen günstigen Wirtschaftsverlaufs besteht ein größeres Durchsetzungsvermögen - letztlich aller Gruppen, zuvorderst regierungsnaher - bezüglich ihrer Einkommensziele auf politischen Handlungsebenen, weil eine Finanzierung aus dem erwarteten Wachstum unproblematisch erscheint. Es ergibt sich vice versa die in 3.4.3. dargestellte Konstellation. Ein zumindest teilweise prozyklisches Haushaltsverhalten mit Impulsfolgen für den inflationären Mechanismus ist also wahrscheinlich. Die möglichen Alternativen für Dauer und Quantität solcher Prozesse und ihre Voraussetzungen sind in 4.2. angedeutet worden.

Der Wachstumsprozeß erreicht seinen zyklischen Gipfelpunkt durch ein Umkippen der Absatz- und Renditeerwartungen, als Folge der Kostenwirkungen des Verteilungs- und Inflationsprozesses, die die aktuelle Rendite zusätzlich zum Stückkostenanstieg wegen höherer Kapitalintensität und sinkendem Wachstum der Arbeitsproduktivität verringern. Signale wie ein endogen bedingtes - aus Liquiditätspräferenzen (Krüger 1986, S.475) - oder geldpolitisch angestrebtes Anwachsen der Kreditzinsen, schrumpfende Lieferzeiten oder stagnierende Bestelleingänge wirken über verschlechterte Absatzprognosen ebenfalls auf das aktuelle Handeln der Unternehmen: Investitions und Ausbaupläne werden gekürzt oder verschoben, das Wachstum der Investitionen sinkt (Krüger 1986,

S.473), es kommt zu ungeplanten Absatzeinbrüchen und Lagererhöhungen, womit ein konjunktureller Umschwung eingeleitet und auf andere Sektoren übertragen wird. Auf mögliche - Ungleichzeitigkeiten wegen anderer Marktphasen und durch Strukturwandel - und wahrscheinliche - abgekoppelte und verzögerte Entwicklung in vermachteten Bereichen - sektordivergente Entwicklungen soll noch einmal ausdrücklich hingewiesen werden. Wie dargelegt, kann sich der K-Sektor wegen seiner größeren - auch konjunkturellen Autonomie - für einen gewissen Zeitraum den retardierenden, abschwächenden Impulsen entziehen, und das Durchschlagen auf seine Einkommensposition ganz oder großenteils verhindern, wie die empirischen Verläufe von Renditen, Gewinnen und Finanzierungssituation westdeutscher Unternehmen demonstrieren (Hickel 1987a, S.76 ff. und 110 ff.). Gleichzeitig birgt das gegenzyklische Verhalten dieser Unternehmen neben positiven - der Verstetigung von Investitionen wegen Festhalten an Planungen - auch negative Effekte, im Hinblick auf verstärkte Preiserhöhungen zur Stabilisierung der price-cost-margin bei Mengeneinschränkungen im Abschwung. Wie im Aufschwung können Anstoßeffekte für einen Wendepunkt zum Abschwung auch durch staatliches Handeln - die Politik der Haushaltskonsolidierung hat in 1975/76 bzw. 1980/81 sicher solche Folgen gehabt - oder Exportschwankungen eintreten. Endogen kommt es zu einer zunehmenden Disproportion von Kapazitätsauslastung und Nachfrage, die mit den steigenden Kapazitäten, u.a. wegen des sinkenden Investitionswachstums (Krüger 1986, S.430 ff.), und verteilungsbedingter Mengenreaktionen im K-Sektor, nicht mehr Schritt hält.

4. Abschwung

Die Bremseffekte durch Auseinanderklaffen von Nachfrage/Absatz und Kapazitäten verstärken sich, weil sinkenden Lieferfristen und ungeplantem Lageraufbau mit Reduzierungen der Produktionsmengen begegnet wird, und die Investitionskürzungen sich in einer zunehmenden Zahl von Sektoren durchsetzen. Die lohn-lags wirken sich in weiter steigenden Lohnsummen und vor allem als zusätzlicher Stückkosteneffekt aus. Die Unternehmensrentabilität gerät in eine Absatz- und Kostenklemme, wobei sich bei sinkenden Zuwachsraten der Nachfrage insbesondere die Kapazitätserhöhungen der Phasen I - III kostenmäßig bemerkbar machen.

Die Kostenkalküle der Unternehmen resultieren in diesem Zeitpunkt in einem massiven Überwälzungsdruck, den sie in Preiserhöhungen umzusetzen versuchen, solange die Nachfrage das noch zuläßt. In einer frühen Abschwungsphase dürfte das gelingen, in einer fortgeschrittenen nicht mehr, weil dann der Abkühlungseffekt bereits alle Sektoren

erreicht hat oder bedroht. Nachfragebedingte Produktionskürzungen bei stagnierenden oder abnehmenden Preiszuwächsen im N-Sektor und kostenorientierte Einschränkungen zur Gewinnstabilisierung im K-Sektor bei anhaltendem Preisdruck auf die Abnehmer, womit der Schrumpfungseffekt in den N-Sektoren noch verstärkt wird, weil nominale Nachfrage, Liquidität und Gewinne dorthin abgesaugt werden, sind das Ergebnis.[46])

Bedingt durch die institutioneile Verzögerung hält der Aufholprozeß in der Verteilung noch an. Trotz sinkender Erwartungen in bezug auf ihre eigenen Verteilungsaussichten sehen sich die Unternehmen mit Forderungen konfrontiert, die sich legitimerweise noch an den zurückliegenden Wachstumsraten von Aufschwung und Boom orientieren. Ihre in willingness-to-pay ausdrückbare Kompromißbereitschaft ist aber gesunken. Solange nicht mit stärkeren rezessiven Tendenzen gerechnet wird, können sich die Arbeitnehmer noch teilweise durchsetzen, die Lohnzuwachsraten gehen aber zurück, die Konfliktintensität steigt.[47])

Der weitere Anstieg der nominalen Löhne durch Tariflohn und Gehaltssteigerungen sowie die verschlechterte Gewinnentwicklung bewirken einen Anstieg der bereinigten Lohnquote, zu einem Zeitpunkt, an dem die Arbeitgeber bereits vor Entlassungen stehen oder sie vorbereiten. Im fortgeschrittenen Abschwung wird die Zahl der Beschäftigten von den Unternehmen reduziert.

Der Versuch, die Kostenerhöhungen aus Lohnveränderungen, Auslastungsrückgang und u.U. steigenden Finanzierungskosten - eine nicht alimentäre Politik der Zentralbank einmal angenommen - weiterzuwälzen, um die in der Aufschwungs- und Expansionsphase erreichten - erfreulichen - Gewinnziele und -Margen zu stabilisieren, trifft auf die stagnierende/schrumpfende Nachfrage, durch Preiseffekte weiter real gemindert.

Der Erfolg der Überwälzung hängt, wie bereits geschildert (4.2.),

1. vom Vermachtungsgrad (Konzentration, Markteintritt, Produktdifferenzierung, Brosius/Paetow 1981, S.26 ff.) der betreffenden Sektoren,

2. von den makroökonomischen Überwälzungsspielräumen ab. Diese wiederum hängen von der gesamtwirtschaftlichen Liquidität, dem einkommenswirksamen Lohnerfolg der Arbeitnehmer und dem Verhältnis K-Sektor zu N-Sektor ab.

An zwei Beispielen lassen sich unterschiedliche Varianten demonstrieren:

Beispiel 1

Bei einem hohen Grad an Vermachtung, großem K-Sektor, liquider Finanzsituation und einer Machtverteilung, die den Arbeitnehmern gute Durchsetzungsmöglichkeiten gibt, gelingt dem K-Sektor eine Weiterwälzung. Aber auch der N-Sektor überwälzt, wenn die entscheidend aus den Einkommenszuwächsen der Arbeitnehmer (privater Konsum) gespeiste Endnachfrage noch mitsteigt. Solange die Inflation monetär finanziert werden kann, ergeben sich relativ hohe Preissteigerungsraten, die konjunkturelle Boomphase hält an, der Abschwung tritt spät ein, wenn die endogenen Kosteneffekte sich auswirken (Ausnahme: Hyperinflation bei unbegrenzter Geldversorgung), oder bei erfolgreicher Verteilungspolitik der Arbeitnehmerorganisationen, was den Bremseffekt einleitet. Folge kann eine kräftige Rezession sein, wenn in der inflationär verlängerten Boomphase relativ zu hohe Kapazitäten neu erstellt worden sind.

Beispiel 2:

In einer vergleichbaren Ausgangsposition, nur bei knapper Liquiditätslage und schlechteren Machtverhältnissen für die Arbeitnehmer ist zwar der Druck auf die Gewinnspannen aus Lohnerfolgen kleiner, aber andere endogene Kostenzuwächse lassen sich, weil der private Verbrauch einkommensbedingt schwächer ausfällt, nur schwieriger weitergeben. Es ist zu erwarten, daß das vor allem dem K-Sektor gelingt, wegen der Zinsreagibilität und Nachfrageabhängigkeit der Preisbildung im N-Sektor. Die nominalen Steigerungen im K-bereich werden dann mit Schrumpfungen in den anderen Sektoren erkauft, die Preise im K-Sektor steigen wegen der Marktmachtpotentiale, allerdings schwächer als im Fall 1, an, bis entweder die Überwälzungsmöglickeiten nachfragebedingt erschöpft und der Kosten- und Gewinndruck durch Stabilisierung der Auslastung und Mengen- wie Beschäftigungsreduktion abgenommen hat, oder eine schleichende Inflation auf niedrigem Niveau hält an, z.T. zu Lasten des N-Sektors.

Es ergibt sich gegenüber dem Fall 1 eine schnellere und stärkere Mengenreaktion, also auch ein rascherer Rückgang der Beschäftigung, während der Preisanstieg schwächer ausfällt, allerdings auf Kosten der Beschäftigungsverluste und von relativen Wachstums- und Einkommensverlusten im N-Sektor.

Eine ähnliche reale Situation hat im Zeitraum ab 1974/75 in der BRD Vorgelegen, als die Bundesbank mit einer strengen Restriktionspolitik versucht hat, Preisimpulse aus dem Verteilungshandeln und die rohstoffbedingten Inflationsimpulse abzubremsen. Dies hat eine volle Weiterwälzung durch die Unternehmen nur zu einem kleinen Teil verhindert, aber seinerseits Kosteneffekte bewirkt, wodurch sich die Inflation beschleunigt hat (Grönberg/Rahmeyer 1985, S.245 ff.). Erst in der folgenden Abschwungs- und Rezessionsphase sind dann nach der Stabilisierung der Gewinnsituation, bedingt durch den nachlassenden Preisdruck aus dem Ausland und die verbesserte Lage der Unternehmen im Verteilungskonflikt (sinkende Beschäftigung, Anstieg der Arbeitslosigkeit) die Unternehmen zu sinkenden Preiserhöhungen veranlaßt worden, auch wegen der Nachfrage- und Überwälzungsprobleme durch die schrumpfenden Zuwächse der Arbeitnehmereinkommen.

Da im Abschwung der Versuch der Kostenüberwälzung im allgemeinen nur noch teilweise gelingt, aber als Folge der Verteilungsauseinandersetzung die Löhne und die Lohnsumme noch ansteigen, erhöht sich in dieser Phase die Lohnquote, gemäß dem bereits konstatierten etwa einjährigen Verteilungslag. Ausdruck dieses Zusammenhangs sind die Verzögerung der Lohnstückkostenveränderung im Abschwung von 3-5 Quartalen auf das BSP - das Maximum der Lohnstückkosten liegt in der späten Abschwungs- oder frühen Rezessionsphase - und die Verkürzung der Preisanpassung, wobei die Variation der Kosten nur gedämpft nachvollzogen wird (Grönberg/Rahmeyer 1985, S.249).

¿.Rezession

Die endogenen Rezessionswirkungen strahlen wegen der inländischen Verflechtung auf alle Sektoren aus. Die Ausweitung des Produktionspotentials (Phase I-III) wirkt sich kapazitär voll aus, und erweist sich bei relativ zurückbleibender Nachfrage als Überakkumulation (Hickel 1979b, S.54 ff.), ein entscheidender Faktor für den Kostendruck, besonders in kapitalintensiven Branchen, also vorrangig im K-Sektor. Die erfolgte Selbstverstärkung der Krisenimpulse bewirkt nicht nur Multiplikatoreffekte in Form schrumpfender Investitionen bzw. Investitionszuwächse, sondern veranlaßt die Unternehmen zur Einschränkungen der Beschäftigung und zum Kapazitätsabbau, um das weitere Sinken der Renditen zu bremsen (Krüger 1986, S.481). Die Verteilungselastizität der Investitionen, bezogen auf die bereinigte Lohnquote, als statistischer Gradmesser für den Zusammenhang von Einkommensverteilung und Investitionstätigkeit erweist sich als erheblich größer als eins (Brinkmann 1979, S.55).

Der Kapazitätsabbau erfolgt als gezielter - Produktionsplanungen der Großunternehmen - und unfreiwilliger - Konkurse - und kann dann auch Massenentlassungen bedeuten.[4]»)

»

Neben der Personalpolitik versuchen die Unternehmen, durch verstärkte Rationalisierungsmaßnahmen in Form von technischen Innovationen ihre Einkommenssituation wieder zu verbessern, was zu Effekten technisch bedingter Arbeitslosigkeit führt, die sich deswegen gerade in der Rezession zur konjunkturellen addiert (Hickel 1987b, S.334 f.). Empirisch finden sich Belege dafür, daß sektorale Unterschiede der Preisstruktur in den 60er und 70er Jahren in der BRD auf einen unterschiedliche Grad an technischer Innovation - und damit Produktivität - zurückgehen (Gerster 1984, S.71).

In der Rezession bzw. Krise geht die Wachstumsrate der Nettowertschöpfung zurück oder es kommt sogar zu einer realen Schrumpfung. Zusammen mit der zyklisch und technisch verursachten Verschlechterung der Arbeitsmarkt- und Beschäftigungssituation signalisiert die Wende in der Produktionsentwicklung auch das Umkippen des Verteilungszyklus. Trotz des Drucks auf die Realeinkommen durch die noch anhaltenden Preissteigerungen sinken die Durchsetzungsschancen der Arbeitnehmer oder anderer Gruppen, weil sich die Kompromißbereitschaft der Unternehmen angesichts der verschlechterten Gewinn- und Absatzlage verringert hat und sie die Überwälzungsprobleme registriert haben. Die Lage an den Arbeitsmärkten und die weiter sinkende Beschäftigung erschwert andererseits eine Mobilisierung und Effektivierung der gewerkschaftlichen Machtpotentiale in der Krise, die Machtverteilung verbessert sich zugunsten der Unternehmen. In der Konsequenz sind im Tarifsystem nur noch sinkende nominale Lohnzuwächse erreichbar, die auch unter der Inflationsrate liegen können, also zu Reallohnverlusten führen, wenn starke Beschäftigungseinbrüche und die bestehende Arbeitsmarktlage zu einer schwachen gewerkschaftlichen Position geführt haben. Trotz des grundsätzlich stabilisierenden Charakters des privaten Konsums, der Einkommensschwankungen nur gedämpft und verzögert nachvollzieht (Krüger 1986, S.482), können real negative Verteilungsergebnisse für die Arbeitnehmer wegen der dämpfenden Nachfragewirkungen krisenverschärfende Folgen zeitigen.

Geschwindigkeit und Stärke des Kriseneinbruchs sind abhängig von der durchgesetzten Mengen- und Zinspolitik der Bundesbank. Ein außenwirtschaftlich nicht beeinträchtigter Restriktionskurs resultiert über seine Zinskosteneffekte in den dargestellten Struktureffekten zugunsten des K-Sektors, und kann dennoch dessen Preisimpulse nicht völlig unter Kontrolle bekommen, zumal er selbst preissteigernd wirkt. Sektoral divergente

Preiswirkungen der Hochzinspolitik lassen sich nachweisen (Wied-Nebbeling 1986, S.285 f.).

Das erforderliche Ausmaß eines geldpolitischen Dämpfungsprozesses der gesamtwirtschaftlichen Aktivität hat makroökonomisch betrachtet hohe Opportunitätskosten in Form unterbliebener und nicht wieder aufholbarer Produktion und Beschäftigung. Drückt die Politik knappen Geldes die Kapitalmarktrenditen weit über die Eigenkapitalrenditen hinaus, wie in den Baisseperioden 1972-75 und 1980-82, als diese Differenz zeitweilig 4-6 % ausmachte (Teichmann 1984, S.253 f.), so belastet sie nicht nur direkt die Kostenrechnung der Unternehmen und senkt damit die Rendite weiter, sondern macht wegen der hohen Zinsen für Finanzanlagen Realinvestitionen zusätzlich unattraktiv - ein geldpolitischer crowding out. Tatsächlich korrelieren zyklische Absenkungen der Eigenkapitalrendite (hier der AGs, Teichmann ebenda) erstaunlich eng mit Zeitabschnitten restriktiver Geldpolitik, was aber auch mit geldpolitischen lags erklärt werden muß.

Andererseits hat die Bereitstellung eines gegenüber den nominalen Volumina nur langsam zunehmenden monetären Mantels, also die Verweigerung einer adaptiven Alimentierung von Inflation den nicht zu unterschätzenden Vorteil, daß die Entwicklung von hyperinflationären Tendenzen mit wachsenden zweistelligen Raten praktisch ausgeschlossen wird.

Nach einem Mengen- und Beschäftigungsrückgang lassen verzögert die inflationären Impulse in diesem Zyklusabschnitt nach. Erst reagiert der N-Sektor wegen seiner schwächeren Marktposition mit sinkenden Preissteigerungen, noch später kommt es auch im K-Sektor zu einem Abflachen der Inflation, nämlich wenn angesichts der - auch geldpolitisch gewollten - Überwälzungsprobleme und der sich darin ausdrückenden Nachfrageschwäche die Preiserhöhungspotentiale geschrumpft sind. Außerdem läßt der Kostendruck nach, wenn sich Entlassungen, Rationalisierungen und Abbau von Kapazitäten in der Kalkulation niederschlagen. Eine Trendwende der Preisentwicklung ist jedoch nicht sicher, weil sich im Ausland Absatzventile bieten können, etwa bei nicht parallelen internationalen Konjunkturverläufen, so daß sich die Gewinnsituation über Exporte verbessern läßt, was dann schwächere Mengenreaktionen im Inland bedeutet, während die Preisentwicklung sich an den Weltmärkten orientiert.

Im Tiefpunkt der Rezession hat die Wachstumsrate von Nettowertschöpfung und Produktion ihr Minimum erreicht, ebenso wie die Beschäftigung. Gleichzeitig ist jedoch be-

reits eine endogene Restabilisierung erfolgt. Kapitalentwertung und Investitionskürzung haben die Auslastung verbessert, mit Kostensenkungen durch Produktionseinschränkung, Entlassungen und Rationalisierung ist den Unternehmen eine Verbesserung der Produktivität und eine interne Steigerung der Rendite gelungen, und schließlich hat die umgedrehte Machtlage im Tarifsystem mit der Folge schwächerer Nominallohnerfolge die Lohnstückkosten-Preis-Marge erhöht. Lagerabbau und Verschleiß des Produktionspotentials lösen erste Nachfrageimpulse aus (Tichy 1976, S.164 f., Krüger 1986, S.481). Wieder verbesserte Auslastung, Anstieg von Bestellungen und Lieferfristen als Frühindikatoren kündigen die konjunkturelle Trendwende an, es kann sich ein neuer Zyklus herausbilden, wenn die Unternehmen mit ihren Investitionsverhalten entsprechend reagieren. Bleibt die Investitionskonjunktur aus, obwohl sich die Verteilungsposition verbessert hat, weil Finanz- oder Auslandsinvestitionen attraktiver erscheinen (Hickel 1987a, S. 110 ff.), bleibt der endogene Umschwung schwach und die Produktions- und Beschäftigungszuwächse stagnieren auf niedrigem Niveau.

Mit dieser Skizzierung eines zwar modellhaften, aber realitätsnahen konjunkturellen Zyklus unter Hinzuziehung empirischer Studien zur Produktions- und Wachstums, Preis-, Lohn- und Arbeitsmarktentwicklung schließt die Analyse zur verteilungsorientierten Inflationsbetrachtung.

Ohne im einzelnen von einer empirischen Bestätigung auszugehen, läßt sich dennoch festhalten, daß die in den Abschnitten 4.1. und. 4.2. entwickelten detaillierten Überlegungen zu Entstehung, Verbreitung und Verlauf eines verteilungsbedingten Inflationsprozesses sich in ihren zentralen Bausteinen als plausibel erwiesen haben. Das gilt vor allem für:

- die kosten- und einkommensorientierte Preisbildung, die im Rahmen der Preissetzungsmacht besonders des konzentrierten Sektors als Instrument der Verteilungs- und Akkumulationsziele verwendet wird;

- die Existenz und Wirkungsweise der strukturellen Verteilungsautomatik zugunsten der Unternehmen und des deshalb notwendigen verzögerten Reaktionsverhaltens der anderen Verteilungsakteure;

- die Anstoßwirkung des Inflationsprozesses durch primäre Impulse aus den K-Sektoren;

- Rahmenbedingungen und Ablauf des von dem Verteilungsverhalten der konzentrierten Schlüsselsektoren maßgeblich geprägten Preis- und Lohn-spill-overs, für die der Zusammenhang von Konzentrationsgrad, Betriebsgröße, Kapitalintensität, Produktivität, Preisentwicklung und Rendite einerseits mit gewerkschaftlichem Organisationsgrad und Lohnniveau andererseits sehr gut belegt werden kann (Neumann et al. 1980, S.231 ff., Stahlecker/Ströbele 1980, S.461 ff., Moore 1981, Weigend 1982, S.182 ff.);

- die unterschiedlichen Ausgangspositionen und Durchsetzungschancen konzentrierter und nichtkonzentrierter Sektoren, die nicht nur zu stärkeren Wachstumseffekten des K-Sektors, sondern zu stärkeren Mengenreaktionen im Konjunkturverlauf, mit gegenzyklischen und stagnationsfördernden Wirkungen führen, und den N-Sektor im Abschwung benachteiligen;

- die dem K-Sektor wegen dieser Ausgangslage, seiner besseren Überwälzungsbedingungen und seiner Ausweichpotentiale vor monetären Restriktionen praktisch zuwachsende Verteilungsautonomie;

- die Bestätigung des vermuteten Zusammenhangs von realem Produktions- und Verteilungszyklus, die sich in der engen Bindung von Lohn- und Einkommensforderungen, bzw. ihrer Durchsetzung, an den Zuwachs der Wertschöpfung bzw. der Produktivität im Unternehmenssektor zeigt, womit sich bestätigt, daß Forderungspotentiale und Sanktionsmöglichkeiten der Gewerkschaften - für den Erfolg im Verteilungskonflikt entscheidend - an die ability und willingness-to-pay des Unternehmenssektors gekoppelt sind. Das bedeutet an die zyklischen Schwankungen gebundene Machtpotentiale der Gewerkschaften und Arbeitnehmer, die zwar im Aufschwung versuchen können, den Verteilungsvorsprung der Unternehmen aufzuholen, dies aber nur temporär erreichen, weil der Aufholvorgang durch Preisreaktionen real unterlaufen wird. Daher müssen sie langfristig den Verteilungsanteil akzeptieren, den die Unternehmen für sich planen, weil sonst durch Investitionsrückgang oder Disinvestition an Arbeitsmärkten und im politischen System die Machtverteilung herbeigeführt wird, die die gewünschte Sachkapitalrendite gewährleistet (Hickel 1987a);

- Hinweise auf die Koppelung des realen Investitions- und Akkumulationszyklus an den Verteilungszyklus, wie sie auch in den profit-squeeze Ansätzen diskutiert werden[4^];

- die Bestätigung der Bedeutung verteilungswirksamer - struktureller und situationsbedingter - Machtressourcen und Machtpotentiale, die den industriellen Kernsektoren in

Verbindung mit dem mit ihnen verflochtenen finanziellen Sektor entscheidende ökonomische Verteilungvorteile, zyklisch und langfristig, gibt, die sie über ihre politisch nutzbaren Potentiale auch strukturell absichern können;

Insofern bilden die strukturell gestützten Akkumulations- und Preisstrategien des IC-Sektors den zentralen Nexus im Verteilungs/Inflationskomplex, während die Geldpolitik zwar keine nur alimentierende, letztlich aber nur eine adaptive Rolle spielt, wobei ihre sektordiskriminierenden Wirkungen den Verteilungserfolg der K-Sektoren begünstigen, Stagflationserscheinungen fördern, und der notwendige lange Bremsweg wegen der Mengenreaktionen und Arbeitsmarkteffekte die Last der Geldpolitik einseitig den Arbeitnehmern auflädt, während der K-Sektor seine Verteilungsziele realisiert. Ergo kann Geldpolitik inflationswirksame Preissteigerungen nicht verhindern, sondern bestenfalls das makroökonomische Ausmaß und die Dauer der Inflation reduzieren, sofern die entsprechenden außenwirtschaftlichen, fiskalpolitischen, machtpolitischen und sektorstrukturellen Voraussetzungen gegeben sind. Dies macht, so läßt sich daraus folgern, auch einen Teil der internationalen Unterschiede der Effizienz von Geldpolitik aus (Klaus 1986).

Insgesamt kann also der Inflations- und Verteilungsprozeß aus dem Preisverhalten der Unternehmen und ihrer machtstrukturellen "Überlegenheitsposition" gegenüber den anderen Verteilungsakteuren plausibel erklärt werden.

Prinzipiell läßt sich das Modell auch zur Erklärung von Deflationsphasen heranziehen. Wenn die gewünschte Sachkapitalrendite erreicht ist, ohne das größere Preiserhöhungen dafür notwendig waren, etwa weil technische und organisatorische bzw. personalpolitische - Umschichtung in Altersstruktur und Qualifikation - Rationalisierung zu Produktivitätserhöhungen und Einkommenszuwächsen geführt haben, die aufgrund einer arbeitsmarkt- und politisch bedingten Schwäche von Gewerkschaften und Arbeitnehmern nicht in Lohn- und Einkommenserhöhungen weitergegeben werden mußten.

Anders ausgedrückt, die Machtsituation hat den Unternehmen zwar ermöglicht, die beabsichtigte Rendite zu verwirklichen, dieser "Erfolg" resultiert aber, wegen verteilungsbedingt bei den Konsumenten fehlender Nachfrage (Reallohnsenkung), in Verwertungsproblemen, was Preissteigerungen erschwert und einen Transmissionsprozeß nicht in Gang kommen läßt.

Negative Auslandsimpulse in Form sinkender Rohstoffpreise und verbesserter terms-of-trade, zusammen mit unternehmensfreundlicher staatlicher Umverteilungspolitik - in Westdeutschland, ähnlich wie im U.K. - vervollständigen das Bild: nicht das einer der Macht von Gewerkschaften ausgelieferten Unternehmerschaft, wie in den "naiven" Verteilungskampfhypothesen suggeriert wird, sondern eines verteilungsrobusten ökonomisch wie politisch weitgehend autonomen sozialen Akteurs, gebildet und gestützt von einer ganz kleine Gruppe vernetzter industrieller und finanzieller Größtunternehmen, der ökonomische, technische und z.T. politische Strukturen und Verläufe maßgeblich nach seinen Interessen gestaltet, auf jeden Fall aber im Verteilungsprozeß eine verfestigte und gesicherte Dominanzposition einnimmt.

Die oft problematisierte Frage nach der langfristigen Stabilität der Profitrate findet in unseren Überlegungen eine Teilantwort, denn eine langfristig stabile Machtverteilung im ökonomischen und politischen System, ungeachtet zyklischer Variationen im Verteilungsprozeß, ermöglicht den Unternehmen eine dauerhafte Verteilungsstabilisierung - u.U auch gegen kapitalstrukturell bedingte Renditeverschlechterungen. Außerdem haben die Unternehmen seit 1982 die für sie günstigere politische Konstellation zur Absicherung einer Vorteilsstrategie genutzt, die ihnen wegen der Schwäche der Arbeitnehmer und ihrer Organisationen ein relatives historisches Verteilungsmaximum beschert hat, allerdings auf Kosten von Fast-Stagnation und Massenarbeitslosigkeit.

Insgesamt ergeben die Plausibilitätsbetrachtungen, daß die praktische Aussagekraft einer verteilungs- und machtorientierten Inflationsanalyse belegt werden kann, die zugleich die Kurzsichtigkeit, Naivität und ideologische Schlagseite der anspruchsorientierten und "politischen" Verteilungskampfhypothesen der Inflation zugunsten eines pragmatischen, institutioneil und verhaltensorientierten, akteursbezogenen Analyseinstruments, das ökonomische und politische Struktur- und Prozeßbetrachtung verbinden kann, überwindet.

5. Zusammenfassung

Ziel der Arbeit war die Erarbeitung von Bausteinen eines realitätsnahen, sozioökonomischen Erklärungsmodells, das auf einer kritischen Auseinandersetzung mit den Verteilungskampfhypothesen der Inflation beruht.

Die Verteilungskampfansätze der 70er Jahre, inspiriert vom Umfeld heftiger Verteilungsauseinandersetzung in der Bundesrepublik, thematisieren mit der Betonung von ökonomischer und politischer Macht und der Rolle sozialer Gruppen im Verteilungs- und Inflationsprozeß wichtige Bestandteile einer verteilungsorientierten Inflationserklärung. Die Varianten des psychosozialen Anspruchsverhaltens, der "politischen" Erklärung, d.h. der Neuen Politischen Ökonomie, und die soziostrukturellen Ansätze haben aber - trotz älterer, umfassender Konzepte von Aujac u.a. - die richtige Grundidee nicht konsequent ausgeführt, weil sie keinen fundierten konzeptionellen Rahmen für die Analyse der beteiligten Gruppen, Organisationen und staatlichen Beteiligten, aber auch kein handhabbares Konzept sozialer Macht und seiner genauen Funktion für Verteilungshandeln und Inflation entwickeln konnten. Der Rückgriff auf ad-hoc-Hypothesen aus einem sozialpsychologischen Kontext und die Argumentation mit auf politische Systemzusammenhänge übertragenen Gleichgewichtsmechaniken der neoklassischen Modelltheorie setzt sie dem Verdacht einer politisch-ideologischen Stoßrichtung aus, weil damit einseitig Zielsetzungen und Durchsetzungsbemühungen der Einkommens- und Sozialpolitik im Arbeitnehmerinteresse kritisch diskutiert werden, ohne auf andere Aspekte und Folgen sozioökonomischer Macht, das Einkommensverhalten der Unternehmen und anderer Akteure oder auf den Funktionszusammenhang des Verteilungsprozesses näher einzugehen.

Demgegenüber haben die politökonomischen Ansätze Bestandteile für eine weiterführende Argumentation geliefert, weil sie auf die Funktion von Konzentration, einkommens- und kostenorientierter Preissetzung und Preissetzungsmacht sowie auf die Bedeutung struktureller Machtpositionen und der sozialen Machtverteilung hingewiesen haben.

Zur genaueren Aufklärung der Wirkungsweise sozialer Macht im Verteilungshandeln der Gruppen und zur Konstruktion eines operationalen Instruments zur Machtanalyse sind die wichtigsten Ansätze der ökonomischen, politischen und soziologischen Machtdebatte auf ihre Verwendbarkeit im Rahmen des geplanten Vorgehens geprüft worden.

Die begrenzte Reichweite der traditionellen, neoklassisch geprägten ökonomischen Machttheorie erwies sich dabei - wegen ihres reduzierten Marktmachtbegriffs - als wenig ergiebig, während nonkonformistische Beiträge und Konzeptionen, die sich an den um die Jahrhundertwende entstandenen "sozialen Theorien der Verteilung" orientierten, trotz ihrer noch nicht ausdifferenzierten begrifflichen Konzeptionen Elemente einer realitätsbezogenen Betrachtungsweise bereitgestellt haben.

Zusammen mit den stärker auf das politische System ausgerichteten, z.T. auf Operationalisierung und Messung zielenden Ergebnissen der modernen Machtdiskussion in den anderen Sozialwissenschaften konnten daraus eine begriffliche Definition sozialer Macht und ein gruppenbezogenes Analyseinstrument für die verteilungsorientierte Auseinandersetzung korporativer sozialer Akteure auf den Handlungsfeldern des Verteilungskonflikts abgeleitet werden.

Ein wichtiges Kriterium, so zeigte sich, stellt die Unterscheidung struktureller Macht, d.h. der in den verschiedensten institutionellen Formen - Rechts- und Wirtschaftsordnung, Normen, Gewohnheit, Prozeduren, Organisationen etc. - inkorporierten, verfestigten, langfristig wirkenden ökonomischen und politischen Macht, dar, innerhalb der sich die situative Macht in den momentanen Handlungsbeziehungen sozialer Akteure und ihre Handlungsoptionen und Sanktionsmöglichkeiten erst entfalten, von der sie also vorgeprägt werden.

Damit waren die Voraussetzungen für eine genaue Betrachtung der strukturellen Positionen auf den verteilungsrelevanten Handlungsebenen im ökonomischen und politischen System und der innerhalb dieses Strukturrahmens potentiell einsetzbaren oder aktuell wirksam werdenden Machtpotentiale der am Verteilungsprozeß beteiligten ökonomischen, politischen und staatlichen Akteure geschaffen.

Als wichtigstes Ergebnis dieser institutioneilen Betrachtung ergaben sich:

- die von Einfluß und Machtpotentialen geprägten Wechselbeziehungen zwischen den privaten Akteuren im ökonomischen System mit den politischen (Parteien/Verbände) und den staatlichen (Regierung/Administration) Akteuren, woraus sich - zusammen mit den Eigeninteressen der staatlichen Akteure - eine begrenzte Autonomie staatlichen Handelns ableiten läßt;

- die Wirksamkeit der Ressourcen und Machtpotentiale der ökonomischen Akteure auch auf politischen Handlungsfeldern gegenüber politischen und staatlichen Akteuren;

- der trotz formaler Autonomie begrenzte Handlungsspielraum der Zentralbank, die von politischen Einflußnahmen und der Handlungsautonomie der privaten Akteure nicht unberührt bleibt;

- in den rechtlich-institutionell verankerten strukturellen Vorteilen der Unternehmen und anderer sozialer Akteure, gegenüber den Arbeitnehmern und Transferbeziehern auf den ökonomischen und politischen Handlungsebenen der Verteilungsauseinandersetzung;

- in der strukturellen "Überlegenheitsposition" des Nexus aus konzentrierten industriellen und finanziellen Sektoren, die den nichtkonzentrierten Sektor benachteiligt und die Arbeitnehmer in eine Abhängigkeitsposition drängt;

- in der auf der internationalen Ebene - zwischen Industriestaaten und Dritte Welt - reproduzierten strukturellen Machtverteilung, die Impulse in Form veränderter Rohstoffpreise und terms-of-trade und Wechselkurse in den inländischen Verteilungs- und Inflationszusammenhang einspeist.

Nach der Darstellung der strukturellen Bedingungen für verteilungsorientierte Strategien konnten die Handlungsoptionen der beteiligten im Verteilungsprozeß im einzelnen analysiert werden. Dabei erwies sich die "Verteilungsautomatik'', d.h. die den Unternehmen im Wachstumsprozeß zufließende Wertschöpfung, als wichtiger Vorteil und Auslöser von Verteilungsbemühungen der anderen Beteiligten.

Reaktionszwang und Instabilität im Distributionsprozeß sind insofern strukturell im System verankert. Das Preissetzungsverhalten und die Überwälzungsbemühungen der Unternehmen - so zeigt die weitere Betrachtung - lösen Inflationsimpulse in erster Linie aus, und setzten, zusammen mit den Reaktionen der anderen, die Transmission in Gang, wobei den auf vermachteten, konzentrierten Märkten agierenden industriellen Kernsektoren, wegen ihrer ökonomischen wie politischen Potenz und ihrer weitgehenden Verteilungsautonomie, eine Schlüsselrolle zukommt.

Strukturelle Ausgangsbedingungen, Verteilungsautomatik, Reaktionszwang, Preissetzungsmacht der konzentrierten Sektoren, der Preis-Lohn-spill-over und die zyklische Variation der Machtverteilung im Konjunkturverlauf sowie die wegen der Ausweichmöglichkeiten der Großunternehmen begrenzten Einflußpotentiale der Geldpolitik kennzeichnen die wichtigsten Merkmale eines verteilungsdeterminierten Inflationsprozesses.

Die abschließende Darstellung eines interdependenten Konjunktur- und Verteilungszyklus, bei dem unter Heranziehung empirischer Studien zu den zeitlichen Reaktionsverläufen und dem Verhalten der zentralen Variablen und Aggregate eine kursorische Plausibilitätsprüfung der vorgenommenen Argumentation erfolgt, bestätigt die angestellten Überlegungen im Wesentlichen.

Obwohl hier nur ein erstes Grundmuster vorgestellt werden konnte, das allerdings über die Ansätze der Verteilungskampfhypothesen hinausreicht, zeigt sich bereits die praktische Relevanz einer integrierten sozioökonomischen Verteilungs- und Inflationsanalyse in ihrer Erklärungskraft für reale ökonomische und politische Prozesse.

Ähnliche Versuche, mit Hilfe einer Machtpositionen und institutioneile Bedingungen einbeziehenden Sichtweise zu einer besseren Darstellung realer Wirtschaftszusammenhänge zu gelangen, werden gegenwärtig sowohl für die Gegenwart, in internationalen Inflationsvergleichen (Maus 1986), wie auch historisch, zum Verständnis der Weimarer Hyperinflation (Büsch/Feldman 1978, Feldman u.a. 1982 und 1984), unternommen.

ANMERKUNGEN

ANMERKUNGEN zu Kapitel 1

1) Beenken 1976, S.5. Zu den ökonomischen Inflationstheorien vgl. die Übersichten von Bronfenbrenner/Holzman 1963, Laidler/Parkin 1975 sowie Rieter 1971.

2) Sichtbar wird dies an den über die Literatur verstreuten Arbeiten, die vielfach rudimentären Charakter besitzen oder über heuristische Thesen hinaus nicht fortentwickelt worden sind und die jeweils vorangehenden Beiträge selten rezipieren. Damit rechtfertigt sich auch die Bezeichnung "Verteilungskampmypothesen". Vgl. dazu Fautz 1978, S.166 f. und Pfister 1981b, S.118 ff.

3) Vgl. dazu Beenken 1976, S.4, Steinmann 1979, S.21 ff.

4) Vgl. dazu Rothschild 1984. Von einer Krise der ökonomischen Theorie spricht Pfister 1981b, S.71.

5) Auf die politischen Implikationen einer solchen Politik hat Kalecki bereits 1943 hingewiesen.

6) Ähnlich Rothschild 1984. Vgl. dazu auch Abschnitt 2.2.

7) Vgl. dazu Fautz 1978, S. 177 und Gossner 1985, S.36.

8) Koblitz 1971, S.50 ff., Beenken 1976, S.40 ff. Auch mathematisierte Versionen wie z.B. das Modell von Gossner 1985, S.61 ff. fußen darauf.

9) Bemühungen um eine verhaltenswissenschaftliche Fundierung sind aber praktisch ausgeblieben (Beenken 1976, S. 11).

10) Vgl. dazu die Darstellungen von Fautz 1978, Pfister 1981b, S.122 ff. und Dörhage/Mattfeldt 1982.

11) Jackson/Turner 1972, S.60.

12) So schon Bronfenbrenner 1955.

13) Hirsch unterscheidet bei einer ideologiekritischen Betrachtung zwei konträre Perspektiven (Hirsch 1978, S.275):

1. Hypothesen, die von außerhalb des ökonomischen Sektors verursachten Störungen und Verzerrungen des Markfwettbewerbs ausgehen

2. Betrachtungsweisen, die Konflikte für einen integrierten Bestandteil marktwirtschaftlich organisierter Gesellschaften halten, erzeugt von ökonomischen Entwicklungen, die den sozialen Unterbau eben dieses Systems beeinträchtigen

14) Bei Pfister führt diese restringierte Betrachtung zu der Reduktion des ökonomischen Systems auf eine "black box" für die Transformation des soziopolitischen inputs in Inflation (1981b, S.138 ff.).

15) Vgl. Abschnitt 1.2.

16) Vgl. dazu Beenken 1976, Fautz 1978, Teschner 1978, Pfister 1981b, Dörhage/Mattfeldt 1982, Addison/Burton 1984, Gossner 1985, Menkhoff 1986, Baerlocher 1987.

17) Vgl. die Darstellungen bei Beenken 1976, S.40 ff. und Fautz 1978, sowie bei Addison/Burton 1983.

18) Worauf das im einzelnen beruht, bleibt unausgeführt, vorsichtig wird bei Hettlage/Trappe 1976, S.68 ein Zusammenhang mit Veränderungen der Arbeitsteilung, also ökonomischen Produktionsbedingungen, angedeutet. Die Verbreitung einer individualistischen Konkurrenzideologie sehen Hettlage/Trappe ebenfalls als Faktor der Anspruchshaltung.

19) Mit dem Versuch, über Anspruchsdenken quasi ohne Leistungen Einkommen zu erzielen, argumentiert auch Streissler 1973, S.21.

20) Vgl. Hettlage/Trappe 1976, S.69. Die Einschätzung der "gesellschaftlichen Desintegration" und des Normenwandels als entscheidende kausale Faktoren führt konsequenterweise zu einem Lösungsvorschlag, der die Durchsetzung neuer rechtlicher und sozialethischer Normen des Verhaltens befürwortet (ebenda S.87 f.).

21) Anders Müller 1976.

22) Vgl. die Übersichten von Beenken 1976, S. 192 ff. zur Konflikttheorie, sowie Pfister 1981b, S. 145 ff., Teschner 1977 und Holub 1978.

23) Ähnlich argumentiert Crouch 1978, S.220 ff. mit dem Prozeß verstärkter Interessenpolitisierung und Interessenorganisation, der gegenüber einer staatlichen Regulierungsschwäche in Inflation mündet. JacksonyTurner (1972) betonen unter anderem die Auswirkungen des Gruppenkonfliktes um die politische Macht und die wachsende Bedeutung des Staates im Wirtschaftsprozeß. Anderson 1978, S.247 ff. weist auf den "class-war -Charakter der Verteilungskonfliktsituation hin.

24) Sie gehen zurück auf demokratietheoretische Ansätze und Arbeiten zur "social-choice" Problematik zurück, vgl. Arrow 1951 und 1967, Buchanan/Tullock 1962, Olsson 1968.

25) Vgl. die Übersichten von Frey 1973 und Beenken 1976, S. 122 f., ferner: Gordon 1975, Zohlnhöfer 1975, Pfister 1981b, S.223 und Dörhage/Mattfeldt 1982, S.17 ff.

26) Vgl. zu den Modellen des politischen Konjunkturzyklus Nordhaus, und für eine kritische Einschätzung Beenken 1976, S.86 ff., Pfister 1981b, S.231. Kalecki (1943, vgl. auch 1972, S.423 ff.) hat Zusammenhänge zwischen konjunktureller Situation und wirtschaftspolitischen Zielsetzungen betont: Danach besitzen die Unternehmen kein Interesse an einer dauerhaften Vollbeschäftigungslage, weil das die Lohnverhandlungsposition der Gewerkschaften stärkt.

27) Angedeutet wird damit ein bestimmter politischer 'bias", der zum Beispiel bei Müller (1976) in der These von der tendenziellen Übermacht der Gewerkschaften im Verteilungskampf sichtbar wird sowie in der Formulierung von der Macht und Militanz der Gewerkschaften bei Hayek 1975. In einer weiteren Version seiner These postuliert Hayek eine allgemeine Abhängigkeit der Regierungen und des Parlaments von den Interessengruppen und ihren ausgabewirksamen Forderungen. Er sieht sie als Folge des Verlustes eines frühliberalen Freiheits- und Demokratieverständnisses zugunsten einer "unbeschränkten" Demokratie und einer "Allmacht" des Parlaments, die reduziert wer-

den muß (vgl. dazu Derix 1985, S.385 ff. und S.478). Abgesehen von der inneren Widersprüchlichkeit wird die politische Stoßrichtung dieser Argumentation sichtbar. Auch zeigt sich in ihr eine gewisse Verwandtschaft mit den soziostrukturellen Hypothesen (z.B. von Hettlage/Trappe 1976) und eine bestimmte Neigung zu autoritären Therapievorschlägen (vgl.Barry 1976, S.284).

28) Vgl. dazu vor allem Zawadzki 1965, S.44 ff., Koblitz 1971, S.34 ff., Pfromm 1975, S.43 ff, Streissler 1973, Würgler 1973, Roberts 1975 und Rowthorn 1975.

29) Vgl. Koblitz 1971, S.34 ff. In der Sekundärliteratur ist bereits der Versuch unternommen worden, geschlossene Modelle des Konflikts zu konstruieren, vgl. Gossner 1985, der ein komplettiertes Modell vorlegt, jedoch den Verteilungskampfcharakter mit der Einführung zahlreicher neoklassischer Verhaltensannahmen erheblich reduziert (Gossner 1985, S.57 ff.).

30) Vgl. dazu Beenken 1976, Fautz 1978, Teschner 1978, Pfister 1981, John 1982, Dörhage/Mattfeldt 1982, Addison/Burton 1983 und 1984, Gossner 1985.

31) Zu diesem Argumentationszusammenhang gehört die neoklassische Kritik am "collapse of values", also der Liberalisierung von Einstellungen zu Lasten eines früheren "ethischen Puritanismus", vgl. dazu Buchanan/Wagner 1972. Diese Sichtweise von den sozialen und sozialpsychologischen Ursachen politischer "Verfallserscheinungen" trifft sich mit der Demokratie- und Parlamentskritik von Hayek u.a., die samt ihren politischen Folgerungen wissenschaftlich auf tönernen Füßen, d.h. ungesicherten Aussagen, basiert, vgl. dazu Derix 1985, S.571 ff.

32) Zur Kritik an den Aussagen der ökonomischen Theorie der Politik zum Verteilungskampfproblem vgl. Beenken 1976, S.98 ff. und Pfister 1981b, S.215 ff. Die methodischen Grundlagen der ökonomischen Theorie der Politik, besonders die Voraussetzungen von Rationalverhalten, des Optimierungskalküls und der vollständigen Information sind bereits Zweifeln in bezug auf ihre Adäquanz für ökonomische Erklärungen ausgesetzt (Pfister 1981b, S.221). Problematisiert wird ferner, ob sie das spezifisch politische am politischen Prozeß erfassen können.

33) Ähnlich wie es später Voggenreiter 1985 skizziert, aber nur teilweise ausführt. Ältere Arbeiten mit Entwürfen für eine Realanalyse der Verteilung sind bei Marchal/Lecaillon 1958 und bei Stobbe 1962, S.26 ff. zu finden.

34) Vgl. zur Kritik der "ökonomischen" Hypothesen Fautz 1978, S.177 f., Beenken 1976, S.39 ff. und 127 ff. sowie Gossner 1985, S.43 ff.

35) Vgl. dazu Beenken 1976, S.29, sowie Rothschild 1973.

36) Es geht also um eine plausible Erfassung "konventionellen" Verhaltens und seiner Entscheidungsregeln, wobei Transaktionskosten, die Auswertung früherer Verhaltensweisen und Lernprozesse zu berücksichtigen sind, sowie die verschiedenen prozeduralen Stufen eines rationalen Entscheidungsprozesses, der zwar keine abstrakte 'Optimalität" ergibt, aber Lösungen, wie sie für reale Prozesse in komplexen Organisationszusammenhängen und Entscheidungssituationen wahrscheinlich und vernunftmäßig begründbar sind (Simon 1976). Vgl. dazu Leibensteins These (1981, S.368), wonach das Abwarten ein wichtiges Merkmal der Entscheidungsfindung im Prozeß des "search and use of conventions and interpersonal coordination" darstellt, ähnlich Gossner 1985, S.49.

37) Rigiditäten, wie die Existenz von "inert areas" (Leibenstein 1981, S.369) im Nachfrageverhalten, wo die Nachfrageelastizitäten nahe Null liegen, oder der Zeitbedarf von

innerorganisatorischen Entscheidungsprozessen, sowie abgestimmtes und interdependentes Verhalten von Oligopolen u.a., vertragen sich nicht mit den traditionellen mikroökonomischen Verhaltensannahmen.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 2

1) Zur Rolle ökonomischer Macht bei der Preisbildung in älteren Diskussionsbeiträgen vgl. Kupffer 1941, S. 105 ff. und S.191 ff.

2) Ebenso wie Stolzmann hält auch von Zwiedenick-Südenhorst den von Böhm-Bawerk aufgestellten Gegensatz zwischen Macht und ökonomischer Gesetzmäßigkeit für nicht existent und sieht das sozialökonomische Geschehen als verhaltensbedingten Ablauf, der von Entscheidungen und Machtfaktoren abhängt (von Zwiedenick-Südenhorst 1925, S.273)

3) Unterstellt werden dabei u-förmige Kostenverläufe, Rothschild 1966, S.141.

4) Auf die Problematik von Kaleckis Ansatz weist Rothschild (1966, S.145) hin, vgl. aber auch den Hinweis von Preiser auf die prinzipiellen Dynamisierungsmöglichkeiten und die wachstumstheoretischen Implikationen dieses Ansatzes (Preiser 1959, S.619 ff.).

5) Die entscheidende Rolle des "bargaining process" und der Macht der Gewerkschaften im Verteilungsprozeß hat Kalecki noch in seinem letzten Aufsatz besonders hervorgehoben (Kalecki 1971, S.7 f.), zur weiteren Interpretation vgl. Asimakopulos 1975, S.329.

6) Diese Machtbeziehungen werden durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- je nach Lebensbereich sind unterschiedliche Machtverhältnisse möglich,

- Macht äußert sich in vielfältigen verschiedenartigen Kommunikations- und Aktionsformen,

- da alle sozialen Beziehungen gegenseitig sind, also Wechselwirkungen unterliegen, stellen auch Machtverhältnisse eine zweiseitige bzw. wechselseitige Beziehung dar (Dolberg 1934, S. 108 ff.).

Die Definition ist umfassender und genauer als die Stammlers (Stammler 1918, S.194), der Macht als die Fähigkeit bezeichnet, auf bestimmte Menschen einzuwirken. Sie gleicht der Russels, der Macht als die Fähigkeit sieht, Menschen zu Handlungen veranlassen, die wir wünschen, während sie unabhängig davon anders gehandelt hätten (Russel 1928, S.216 f.), oder gar anderen Definitionen, die jedes menschliche Handeln als machtbedingt betrachten (Dolberg 1934, S.121 ff.).

7) Perroux verwendet insofern schon Elemente späterer Machttheorien, als er auf die Asymmetrie von Marktbeziehungen als Voraussetzungen des Vormachteffektes hinweist (Perroux 1952, S.6), und die Betrachtung sowohl auf gleiche Marktseiten wie auf die Kontraktpartner der anderen Marktseite richtet. Er betont ferner die Existenz eines Dominanzeffektes zwischen den verschiedenen nationalen Volkswirtschaften.

8) Akteur A kann also durch sein Verhalten, genauer: durch seine Handlungsmöglichkeiten die tatsächlichen Handlungen bzw. Handlungsmöglichkeiten des Akteurs B verändern. Stützel weist darauf hin, daß er damit eine Kausalität zwischen Machtausübung und Machtbefolgung, wie die ältere politische Theorie der Macht, nicht angenommen hat. In der Tat geht Stützel von einem relationalen Machtverhältnis, das heißt gegenseitiger Abhängigkeit der Beteiligten, aus. Macht besteht - auch potentiell - darin, die Menge der Handlungsmöglichkeiten der anderen Akteure zu verändern. Verändern bedeutet dabei zum Beispiel eine Reduktion der Menge der Handlungsmöglichkeiten, eine Eröffnung neuer, oder die Veränderung von Wirkung und Folge bestimmter Handlun-

gen, wobei die Entscheidungsautonomie des Betroffenen nicht berührt wird. Diese Definition ermöglicht auch eine Abgrenzung zwischen Macht und Gewalt, letztere liegt vor, wenn den Betroffenen keine alternative Handlungsmöglichkeit mehr bleibt. In der Version Stützeis zeigt sich der Einfluß der soziologischen Machtdiskussion:

"Aktionen zu mehreren setzen eine gemeinsame Anerkennung je solcher übergeordneter Normen voraus, die die geplante Aktion inhaltlich bestimmen, also insbesondere nicht nur die gemeinsame Anerkennung von Rahmennormen. Sobald aber durch angebliche "Rahmennormen", Preiserrechnungsnormen, Normen der Art des Vertragsabschlusses, der Inhalt der gemeinsamen Aktion konkret bestimmt wird, sind es eben keine bloßen Rahmennormen mehr,"

so Stützel 1952, S.282. Dies gilt laut Stützel nicht nur für nationale Marktpreise sondern auch für zwischenstaatliche Austauschverhältnisse.

10) Für das Vorhaben einer sozioökonomischen Verteilungs- und Inflationsanalyse ist diese Feststellung ein zentraler Punkt, vgl. dazu auch die Kritik Stützeis an Perroux, Stützel 1952, S.287 f.

11) Zu den Kriterien für das Vorliegen vollkommener Konkurrenz vgl. Bartling 1971,

12) Vgl. dazu Arndt 1980, S. 129 und S. 137 ff. Wie weit der Einfluß neoklassischen Denkens reicht, zeigt die Tatsache, daß Marktbeherrschung auch die Legaldefinition des bundesrepublikanischen Kartellgesetzes geworden ist.

13) Zur Erfassung und Messung von Marktmacht vgl. Papandreou 1949, Schuster 1966, Feuerstack 1975 und Monopolkommission 1980.

14) Vgl. dazu die Kritik von Vogt am einseitigen Gütermarkt- Monopolverständnis. Im Anschluß an Marx sieht Vogt eine entscheidende Monopolsituation im Arbeitsvertragsrecht, das Entlohnung gegen bestimmte Arbeitstechnik, Arbeitsleistung und Arbeitsintensität "tauscht" und durch die der Inhalt der Arbeit und die eingesetzte Technologie dem unternehmerischen Gewinnmaximierungskalkül unterworfen wird, mit Implikationen für Preise, Löhne und Einkommensverteilung, Vogt 1979, S.393 ff.

15) Vgl. zur weiteren Kritik: Rothschild 1973, S. 1101, Anmerkung 10, sowie Ulmer 1971, S.251 und Wenge 1981, S.101 ff.

16) Zur weiteren Kritik vgl. Seraphim 1963, S.104.

17) Galbraith selbst hat später sein Konzept abgeschwächt, in "Wirtschaft und Gesellschaft", 1976, S.82 ff. geht er davon aus, daß "countervailing power" von der Kontrolle durch die 'Technostruktur" abgelöst wird.

18) Diese Aussage schränkt Gäfgen zum Teil wieder ein: den marxistischen Monopolbegriff, verstanden als Privateigentum an Produktionsmitteln und als alleinige Verfügung über den produzierten Mehrwert, faßt Gäfgen mit dem neoklassischen als zwei Arten von Marktmacht zusammen, die beide mit den Mitteln der Preistheorie zu behandeln seien (Gäfgen 1967, S.49). Wie das gelingen könnte, führt er nicht aus.

19) Organisationsmacht wird wiederum als Unterfall der Macht durch soziale Verhaltenskoordination (kollektive Marktmacht) gesehen, in Anlehnung an Marchal/Lecaillon (1958). Sozial-funktionelle Macht wird danach durch gleichförmiges Verhalten von so-

zialen Gruppen ausgeübt, die sich durch verschiedene soziologische Kategorien definieren lassen und von Gäfgen als "Marktklassen" bezeichnet werden (1967, S.54).

20) In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß sich auch die sogenannte "property-rights"-Diskussion als Versuch interpretieren läßt, bestimmte Beschränkungen der neoklassischen Theorie in bezug auf institutioneile Bedingungen und sozioökonomische Machtsituationen abzubauen, vgl. dazu Hesse 1982, Schenk 1983 und Meyer 1983. Schon Commons (1927, S.97 f.) hat erste Hinweise in diese Richtung gegeben.

21) Rothschild hat darauf hingewiesen (1957, S.287), daß ein wirklich aussagefähiges Modell des "collective bargaining" nicht vorhanden ist. Daran hat sich bis in die jüngste Zeit wenig geändert, wenn man vom Versuch absieht, die Betrachtung durch die Einbeziehung von Zeitpräferenzen zu dynamisieren (Gärtner 1980, S.21). Rothschild sieht aber die grundsätzliche Eignung und die makroökonomischen Implikationen der Bargainingtheorie, die den Bereich des Arbeitsmarktes weit überschreiten. Insbesondere betont er die Frage, welche Zunahme der realen Lohnquote die Unternehmen zu akzeptieren bereit sind, ohne ihre Investitionen einzuschränken (Rothschild 1957, S.290).

22) Als beispielhaft und richtungsweisend für ein solches Modell kann der soziologische 'bargaining power"-Ansatz von Bacharach/Lawler (1981) gelten, der ein theoretisches Gerüst für die Verknüpfung von Verhandlungskontext, Verhandlungsprozeß und Verhandlungsergebnis bereitstellt.

Zentrale Thesen sind:

1. Macht und Machtpotentiale sind die Haupteinflußgrößen in kollektiven Verhandlungsprozessen.

2. Der Verhandlungsvorgang ist ein Prozeß von taktischen Aktionen, die in eine umfassendere Machtbeziehung eingebettet sind und von ihr beeinflußt werden.

3. Die subjektive Dimension bzw. Wahrnehmung von Macht ist insofern zu beachten, als Divergenzen zwischen den objektiv feststellbaren Machtressourcen und ihrer Einbeziehung und Ummünzung in taktisches Verhalten im Verhandlungsprozeß auftreten.

Eine solche Vorgehensweise eröffnet die Möglichkeit, eine machttheoretisch fundiertere Analyse von ökonomischen oder politischen Verteilungsverhandlungen zu entwickeln.

In ähnlicher Form hat Himmelmann (1971) Ansätze für eine differenziertere Betrachtung des Ablaufs, der Phasen und der Taktik von Verhandlungsprozessen entwickelt. Himmelmann (1971, S.135 ff.) hat ein Ablaufschema für Tarifverhandlungen konzipiert, in der jede Phase durch zielorientiertes Verhalten in bezug auf die angestrebte Lohnhöhe gekennzeichnet ist (vgl. auch Müller 1980, S.133):

0. Vorphase
1. Konfrontation der Standpunkte
2. Detailberatungen,
3. Zeit der Reifung,
4. Kooperativer Suchprozeß
5. Entscheidungskrise
6. Schlichtung, Vereinbarung, Einigung.

Damit werden Hinweise für konkrete Fallstudien von Kollektivverhandlungen gegeben.

23) Vgl. Gahlen 1981, S.392. Ausnahmen wie Olsson 1968, S.109 ff. bestätigen die Regel.

24) Es soll nicht bestritten werden, daß das Thema der Verbände ein originäres politikwissenschaftliches und soziologisches Thema ist, obwohl auch diese Theorien über die Rolle der Verbände innerhalb des politischen Systems noch wenig entwickelt sind (Bernholz 1973, S.860). Laut Bernholz fehlt dazu noch die Ableitung von Gesetzen, die die Wirkungen von Machteinsätzen erfassen.

25) Vgl. dazu Gahlen 1981, S.438 ff., Arndt 1980, S.99 ff. und S.146 ff. sowie die Kritik dazu bei Adam 1977, S. 17 ff.

26) So Hansmeyer 1973, S. 1307. Zur Antithese Adam 1977, S.48 ff. und aus der Sicht von Verbrauchern Martiny/Klein 1977, S.39 ff.

27) Erweiterungen dieses Grundmodells erstrecken sich auf partial- oder totalanalytische politisch-ökonomische Gesamtmodelle (Schneider 1979) oder auch auf eine "mesoökonomische" Betrachtungsweise, das heißt eine modelltheoretische Analyse der gegenseitigen Beeinflussung von Interessengruppen und staatlichen Instanzen in einem regional- und strukturökonomischen Zusammenhang (Peters 1981, S.206 ff. und S.313 ff.).

28) Zur Kritik vgl. auch Engelhardt/Schürgers 1975, und Mattfeldt 1973, S.715 ff.

29) Davon gehen auch Seraphim 1963, S.68, Arndt 1971, S.128 ff. und Roberts 1975, S.416, aus. Rothschild hält den ökonomischen Einfluß und den Einfluß von Macht bei der Preisbildung prinzipiell für gleichwertig (Rothschild 1973, S.1100).

30) Die Existenz ökonomischer Macht wird auch von Ordoliberalen wie zum Beispiel Eucken anerkannt, vgl. Eucken 1960, S. 175.

31) Die mehrfach aufgeflammte Diskussion um ein Verbändegesetz für die Bundesrepublik Deutschland dürfte unmittelbar in diesen Komplex einzuordnen sein.

32) Vgl. dazu die Übersichten bei Dahl 1968, Wrong 1968, Luhmann 1969, Naschold 1971, Zeiger 1975, Martin 1977 und Hradil 1980. Eine komplettierte Übersicht wäre auch nicht zweckmäßig, weil die Menge an Literatur kontrastiert mit analytischer Unterentwicklung und mangelnder begrifflicher Präzision bei der Thematisierung von Macht.

33) Ältere Ansätze unterstellen zum Teil ein beständiges individualpsychologisch bedingtes Streben nach Macht als ursächlichen Faktor von Machtprozessen (Naschold 1971, S. 129).

34) Luhmann 1969, S. 150, schreibt allen nichtsystemtheoretischen Machttheorien diese Annahme zu: "Ursachen bewirken Wirkungen", diese Kausalitätsannahme ist aber nicht in allen Ansätzen explizit enthalten oder angeführt, sondern oft ungenannt (Hradil 1980, S.49).

35) Webers Definition (Weber 1956, S.28) betont vor allem Zwang und den zu überwindenden entgegengesetzten Widerstand (Älbert 1955, S.73, vgl. dazu auch Ridder 1979, S.18 und Luhmann 1969, S.154). Moderne Formen der Machtausübung kann dieser Be-

;riff nicht erfassen, z.B. Informationsmacht und Beeinflussung über Handlungsketten ?Arndt 1980, S.201 f.).

36) Vgl. dazu auch Ridder (1979, S.19), wonach Macht auch die Verursachung von Ursachen ist. Luhmann spricht in diesem Zusammenhang von der Systemblindheit der klassischen Machttheorie und führt als Beispiel für eine solche vereinfachte Anwendung mit minimalem Anwendungsbereich die Spieltheorie an (Luhmann 1969, S. 163).

37) Zu dieser Kritik hat sich in einer Reihe von theoretischen Arbeiten vor allem Dahl geäußert, gefolgt von einer Fülle empirischer Arbeiten zur Frage der Machtverteilung in Kommunen und Gremiensituationen, vgl. Hradil 1980, S.14 ff., Naschold 1971, S.130 ff., Zoll 1972, S.24 ff. und Ellwein/Zoll 1982, S.27. Dazu gehören auch die systemtheoretisch geprägten Versuche einer Reinterpretation des Machtbegriffes von Deutsch (1973, S.178 ff.).

38) Auf die im Zusammenhang der "community-power"-Forschung diskutierten methodischen Fragen der Eignung des "pluralist"- und des "elitist'-Ansatzes sowie der "multi-influence"- Hypothese wird an dieser Stelle nicht eingegangen, weil diese Arbeiten zu konzeptionellen Fragen wenig beigetragen haben, vgl. dazu Naschold 1971, S.130 ff. und Ellwein/Zoll 1982, S.27. Zu den bekanntesten Ansätzen des "reputational", "positional" und "decisional approach" vgl. Naschold 1971, S.140 ff., vgl.dazu Kap.2, Anmerkung 46).

39) Teilweise werden diese beiden Herangehensweisen auch als Untergruppen eines übergreifenden Machtbegriffs aufgefaßt (Hradil 1980, S.42 und Mokken/Stokman 1976, S.47), wobei es für eine Frage der Betrachtungsweise und Fragestellung gehalten wird, je nachdem ob es um Beziehungen zwischen Individuen oder zwischen sozialen Aggregaten geht.

40) Zahl und Art der in der Literatur genannten Kriterien variieren: Lehmann (1969, S.455 f.) unterscheidet sechs, Harsanyi in Anlehnung an Dahl ebenfalls sechs (Harsanyi 1971, S.77 ff.), Nicolini (1978, S.ll) bei seinem betriebswirtschaftlichen Anwendungsversuch elf, Zeiger bei seinem umfassenden wissenschaftstheoretisch inspirierten Klassifikationsversuch sogar siebzehn (Zeiger 1975, S.30 ff.). Die hier vorgenommene Darstellung stützt sich auf Wrong 1968, S.676 f., Dahl (1968), Hradil (1980) sowie Martin (1971 und 1977) und auf Crozier (1973). Auf das in der Literatur erörterte Kriterium der Symmetrie bzw. Asymmetrie wird nicht weiter eingegangen, weil für praktische Situationen Asymmetrie unterstellt werden kann. Relevant ist die von Bachrach/Baratz eingeführte Unterscheidung zwischen Entscheidung und Nichtentscheidung, die auf Machtprozesse abzielt, in denen Entscheidungen unterdrückt, Entscheidungssituationen verhindert werden oder bereits das Zustandekommen von solchen Entscheidungssituationen verhindert werden kann (Bachrach/Baratz 1962, S.948 ff.). Damit wird auf das Problem der Identifizierbarkeit und Beobachtbarkeit von verdeckten Machtprozessen aufmerksam gemacht.

41) Machtressourcen haben einen tendenziell statischen Charakter, in einer dynamischen Betrachtung müssen der Einsatz von Ressourcen sowie die Strategien und die von den Akteuren ausgeübte Kontrolle beachtet werden (Simon 1982, S.4).

42) Vgl. zur "multi-resource-based power" Lehmann 1969, S.456 und Haferkamp 1983, S.78.

43) Oft erreicht schon "bluffing" das gewünschte Ergebnis. Es wird häufig bevorzugt, weil Machtausübung Ressourcen verbraucht, also Kosten verursacht oder Machtabnutzungsprozesse mit sich bringt. Mit der Trennung von Machtpotential und Machteinsatz kann auch das Problem der antizipierten Reaktionen von Akteuren auf Machtpotentiale erfaßt werden, also Verhaltensweisen von Akteuren, die auftreten, weil dem Machteinsatz anderer Akteure zuvorgekommen werden soll oder dieser Machteinsatz verhindert werden soll. Dabei spielen normative Aspekte und die Internalisierung von Machtstruk-

turen eine große Rolle. Die Probleme der analytischen und meßtechnischen Erfassung sind allerdings evident.

44) Vgl. Georgiou 1977, S.254, zur klassischen Organisationstheorie, für die Macht die zentrale Variable jeder Organisation darstellt. Ebenso Naschold 1971, S. 138.

45) Der ebenfalls verwendete Begriff der Machtausdehnung (extension of power) ist ein dem gegenüber zu enger Begriff, weil die damit gemeinte Zahl von machtbetroffenen Akteuren sich indirekt aus dem im Machtbereich befindlichen Handlungszusammenhang ergibt, Machtbereiche lassen sich deswegen nur für konkrete Akteure, Machtpotentiale und Handlungsfelder festlegen.

46) Häufig vorgeschlagene Meßgrößen sind:

- eine Newton'sche, die von der Wahrscheinlichkeit der Veränderung im Verhalten des Betroffenen ausgeht, die durch den machtausübenden Akteur hervorgerufen ist (Martin 1971, S.247),

- eine ökonomische (Harsanyi 1971), die die anfallenden Kosten von A und/oder B als Indikator nimmt.

In der Diskussion um die "community-power-studies[1]' sind, wie bereits erwähnt, folgende Verfahren eingesetzt worden (Naschold 1971, S.143):

- die "positional method", das heißt die Identifikation von strategisch günstigen Positionen,

- die "reputational method", das heißt die Feststellung mächtiger Individuen aufgrund von Befragungen nach dem vermuteten oder zugeschriebenen Einfluß,

- die "decisional method", die auf die Partizipation von Akteuren an Entscheidungsprozessen abstellt und

- die "policy" oder "event analysis", die sich auf die Auswirkungen und Ergebnisse von Entscheidungsprozessen konzentriert und die Begünstigten oder Benachteiligten ermitteln will.

Vorgeschlagen werden auch Mischformen, zum Beispiel Fallstudien in sogenannten "key issue areas" in Kombination mit einem "reputational approach", womit die Akteure festgestellt werden sollen, die faktisch die Entscheidung und die Auswirkung am meisten beeinflußt haben (Martin 1971, S.247 ff.). Elaboriertere Meßansätze versuchen graphentheoretische Verfahren oder Netzwerkanalysen zu Hilfe zu nehmen (French 1956, S.181 ff.).

47) Lehmann (1969, S.461) hält den Staat für "enmeshed in political and intermember power nexus".

48) Die Gesellschaft wird verstanden als interdependentes Ganzes, das "input"- bzw. "output" -Signale mit der Umgebung an seiner Systemgrenze austauscht, Martin 1977,

49) Komplexe Auswahl- und Entscheidungssituationen, wie sie in entwickelten Sozialsystemen üblich sind, führen zu individuellen und kollektiven Bewältigungsproblemen, in denen die beteiligten Akteure Komplexität reduzieren müssen, um entscheidungsfähig zu werden (Luhmann 1975, S.8 ff.). Komplexitätsreduktion heißt vor allem die Verringe-

rung der Zahl möglicher Handlungsalternativen in Entscheidungssituationen, sie erfordert von den Akteuren Selektionsleistungen, das heißt sukzessive Bewertung und Ausscheidung potentieller Handlungen unter Unsicherheit, bis zur Entscheidung für die am wenigsten negativ oder am höchsten positiv eingeschätzte Handlungsalternative und deren Durchführung (Luhmann 1975, S. 19 ff.).

50) In der umfassenden Version Parsons besteht die Funktion von Macht als verallgemeinertes symbolisiertes Medium in der Mobilisierung von Ressourcen zur Übertragung von Entscheidungsleistungen (Selektivität), sie dient der Sicherstellung eines effektiven kollektiven Handelns, sofern sie durch ihren Beitrag zur Erreichung kollektiver Ziele legitimiert ist. In einer späteren Version wird Macht auch als "medium for controlling action" bezeichnet (Parsons 1966, S.79). Macht ist dann eine allgemeine Kapazität, ein generalisierbares Kommunikationsmedium, das Handlungen im Interesse kollektiver Ziele steuert und so dem Erhalt des sozialen Systems dient.

51) Vor allem mit dieser Argumentation stützt Luhmann seinen Rekurs auf "normalisierte" Macht, im wesentlichen Rechtsmacht, mit dem er sich gegen die Kritik verteidigt, sein Konzept betone legitimierte Macht zu sehr und schließe die politisch bedeutsamere Frage illegitimer Macht praktisch aus. Seiner Ansicht nach spielt im sozialen Leben legitime bzw. legitimierte Macht die entscheidende Rolle, ungesetzliche bzw. illegitime Machtanwendung ist der Ausnahmefall (Luhmann 1975, S.ll f.).

52) Macht steigt mit der Freiheit auf beiden Seiten und mit der Zahl der alternativen Handlungsmöglichkeiten (Luhmann 1975, S. 10).

53) Das liegt offensichtlich daran, daß eine Messung außerordentlich kompliziert wäre, unter anderem, weil durch den Vorgang der Messung die soziale Wirklichkeit schon selbst verändert wird (Luhmann 1975, S.9 f.). Im übrigen geht Luhmann davon aus, daß durch die Fixierung bestimmter Hilfsstrukturen, wie rechtliche Schematisierung und Technisierung, die Glaubwürdigkeit von Macht gesichert wird (Luhmann 1975, S.41 f.). Im Unterschied zu Luhmann begrenzt Bußhoff in seinem Ansatz der politischen Systemtheorie das Kommunikationsmedium Macht auf die Kommunikation im politischen System und zwischem dem politischen System und den anderen sozialen Teilsystemen (Bußhoff 1975, S.85). Ähnlich wie bei Parsons und Luhmann geht es um die Übertragung von Entscheidungsleistungen, es wird jedoch die Frage stärker thematisiert, wer über das Medium und seine Kommunikationsregeln verfügt (Bußhoff 1975, S. 117) und damit die Übertragung mitbeeinflußt, und welche Machtbasis jedes soziale Teilsystem besitzt (Bußhoff 1975, S.176).

54) Abgesehen von dieser Kritik, ist die Bedeutung der Systemtheorie als "Theorie" bzw. auch als heuristisches, analytisches Verfahren umstritten (vgl. Mattfeldt 1974, S. 166 f., sowie Martin 1977, S.7). Auch bleibt der systemtheoretische Machtbegriff operational unschärfer als der moderne analytische und zu sehr auf das systemtheoretische Interpretationsmuster begrenzt.

55) Vgl. dazu Martin 1977, S.79. Die Kommunikation ist wegen der sonst unbekannten Sanktionen notwendig.

56) Reale Machtprozesse dürften demzufolge eine breite Skala von Maßnahmen umfassen: Von verdeckten oder offenen Andeutungen von Wünschen und Absichten, über verdeckte und offene Belohnungsversprechen oder Sanktionsandrohungen bis hin zu tatsächlich durchgeführten Sanktionsmaßnahmen verschiedener, stufenweise zunehmender Intensität.

57) Das heißt nicht, daß sich die Entscheidung tatsächlich in jedem Falle verändert. Je nach Bewertung und Bedeutung seiner Ziele und Verhaltensweisen durch den betroffenen Akteur, können auch negativ sanktionierte Optionen gewählt werden, das heißt Sanktionen in Kauf genommen werden. Es entstehen dann aber in der Regel höhere Kosten als bei nichtsanktionierten Optionen: Sei es durch entgangene Belohnungen, Aufwendungen für die in Kauf genommenen negativen Sanktionen, oder durch Folgereaktionen des "enttäuschten" anderen mächtigen Akteurs, wodurch sich die Ressourcen des betroffenen Akteurs verringern.

58) Prinzipiell einbezogen sind ebenso interindividuelle soziale Beziehungen, die aber im Verteilungskampfzusammenhang wenig Bedeutung besitzen.

59) Im Regelfall sind Löhne eben an tarifvertragliche Abmachung gebunden, ebenso wie gesetzliche und tariflich gesetzte prozedurale Verfahren den gesamten Lohnaushandlungsprozeß rechtlich normieren.

60) Als Institutionen werden die sozialen Organisationen, Organisationsformen, Verfahrensvorschriften und Normen - juristische wie soziale und moralische - bezeichnet, die in verschiedenster Form in bestimmten oder allen Lebensbereichen entweder aufgrund kollektiver Entscheidungen etabliert sind, oder als Gewohnheiten, Traditionen sowie Rollenmuster auf die Verhaltensweisen von Individuen und Kollektiven einwirken. Häufig werden sie über Sozialisationsprozesse eingeübt, ihre Auswirkung besteht wie bei der sozialen Machtausübung von Akteuren in sozialen Wechselbeziehungen darin, daß sie die Bewertung der Handlungsoptionen im Entscheidungskalkül des Betroffenen verändern und damit, mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit, auch sein Verhalten. Gerade die institutionelle Machtwirkung ist immer eine indirekte, weil in jedem Falle die Autonomie der Wahl erhalten bleibt, und zudem ihre Auswirkung selten als solche wahrgenommen oder erkannt wird. Das gilt vor allem für juristisch normierte Verhaltensweisen und Verfahrensregeln in bestimmten organisatorischen und bürokratischen Zusammenhängen.
Die Gesamtheit solcher Institutionen und institutioneilen Regeln läßt sich auch als soziale Strukturen bezeichnen.

61) Macht ist als soziales Phänomen zugleich soziale Macht. Ökonomische und politische Macht sind dann Aspekte sozialer Macht. Eine Unterscheidung kann anhand der Handlungsfelder, in denen sie ausgeübt wird, getroffen werden. Eine Unterscheidung nach dem Kriterium der ökonomischen oder politischen Ressourcen, die die Machtbasis darstellen, differenziert nicht, da eine wechselseitige Transformationsmöglichkeit unterstellt werden kann (Albert 1973, S. 160).

Diese differenziertere begriffliche Betrachtung ermöglicht auch weitere definitorische Abgrenzungen, zum Beispiel die von Macht gegenüber Einfluß und Zwang. Einfluß ist dann eine Kapazität zur Handlungssteuerung innerhalb eines bereits vorgegebenen "Selektionsraumes" (Mokken/Stokman 1976, S.45 f.) ohne daß faktische Sanktionsmöglichkeiten bestehen, z.B. Informationsübermittlung, Zwang ist eine Machtausübung, die die Handlungsautonomie des Betroffenen bis auf eine einzige, nämlich die vom Machthaber selektierte, Alternative einschränkt, unter Umständen begleitet von der Anwendung physischer Sanktionen (Simon 1982, S.61). Auch die Verfestigung von Macht in Form von Machtpositionen kann näher bestimmt werden, nämlich als strukturelle Absicherung einer Machtposition in einem singulären oder mehreren Handlungszusammenhängen und Handlungsfeldern. Herrschaft kann insofern verstanden werden als dauerhafte Sicherung einer Vielzahl von Machtpositionen in zahlreichen Handlungsfeldern durch einen oder eine spezifische Gruppe von Akteuren (vgl. dazu Honneth 1985, S.176

62) Zum Paradigma der "purposive action" bzw. des zweckgerichteten Handelns vgl. Coleman 1979, S.IX, sowie Vanberg 1979, S.97, ähnlich Martin, zur substantiven Rationalität (1977, S.30). Diese Annahme des zweckgerichteten Handelns ist vor allem plausibel für die im Verteilungszusammenhang agierenden korporativen sozialen Akteure, also solcher Entscheidungseinheiten, die durch Organisation oder institutioneile Regelungen gebildet worden sind und einem gemeinsamen Entscheidungsprozeß unterliegen (Vanberg 1979,
S.97 ff.).

63) Haferkamp (1983, S.49) weist auf den Selektionsvorsprung von kollektiven und korporativen Akteuren bin, weil korporative Akteure mehr Macht besitzen als Beteiligte an einfachen Handlungszusammenhängen und Handlungsselektionen generell nach Machtanteilen erfolgen.

64) Die besondere Rolle des Akteurs "Staat" wird im Abschnitt 3 noch näher zu untersuchen sein. Einerseits ist er als korporativer Akteur aktiv Beteiligter in sozialen Beziehungen, auch im Verteilungsprozeß, andererseits aufgrund der institutionellen Regeln des parlamentarischen Systems auch passives Objekt der übrigen Akteure, die zum Teil als Parteien oder Verbände mit ihm kooperieren. Staatliche Entscheidungen sind einerseits ein direktes Ziel für die übrigen Akteure, andererseits besitzen sie wegen ihres strukturprägenden Potentials gleichzeitig einen instrumentellen Charakter.

65) Eine Abgrenzung zwischen Interessen und Zielen ergibt sich aus den Zielvorstellungen und Zielen, die die Akteure individuell entwickeln, gemäß ihrer Rolle und Beteiligung am sozialen Prozeß sowie ihrer sozialen, ökonomischen und politischen Position, bzw. ihrer Wahrnehmung davon, vgl. Hund 1981. Wissenschaftlich zugänglich sind sie durch analytisch- hermeneutische Verfahren sowie mit Hilfe der empirischen Sozialforschung.

Die von den Akteuren festgelegten Handlungsziele, die auch machtbedingten, prozeduralen, taktischen und strategischen Überlegungen unterworfen sind, weil sie nicht unabhängig von den Zielen und Machtpositionen der anderen Akteure definiert werden können, unterliegen zum Beispiel in kollektiven Großorganisationen, wegen der notwendigen Aggregation und Konkretisierung, mehrstufigen Auswahl-, Abstimmungs- und Entscheidungsprozessen, wobei sie Verformungen und Kompromissen ausgesetzt sind (vgl. v.Alemann 1985).

In diesem Zusammenhang ist auf die machtbedingte Umformulierung von Zielen und die ideologische Blockierung von Handlungsalternativen hinzuweisen (Lukes 1983, S. 117), was erneut die Bedeutung von Handlungsfeldern wie Informations- und Mediensystem sowie Wissenschaftssystem unterstreicht.

66) In einem machttheoretischen Bezugsrahmen wird klar, daß sich individuelle Akteure nur erfolgreich kollektiv organisieren können, wenn sie eine potentielle Machtbasis besitzen oder durch ihr Handeln erwerben können. Allerdings geht Weissei (1975, S. 179) davon aus, daß jede Machtbasis auch eine adäquate Organisation hervorbringt.

67) Als Beispiele dafür können Finanzmittel oder politische Macht angeführt werden, die in verschiedenen Formen und über zahlreiche Stationen für die Formulierung von negativen oder positiven Sanktionsmaßnahmen benutzt werden können.

68) In bezug auf die Selektionswirkung von Strukturen, zum Beispiel Rechtsnormen, stellt sich die Frage der Wirkungsweise als Potential ähnlich wie bei aktuellen Machtbeziehungen in sozialen Konstellationen zwischen Akteuren. Es kann angenommen wer-

den, daß für die Machtwirkung das Vorhandensein von Strukturen bereits hinreichend ist, ohne daß ein faktischer Sanktionsmechanismus in Gang gesetzt werden muß, sofern die betroffenen Akteure über das Potential sowie über die angezielten Vermeidungsalternativen und bereitgehaltenen Sanktionen informiert sind. In bestimmter Weise wird diesen Unterschieden im Rechtssystem Rechnung getragen, wenn vorsätzliche, grob oder leicht fahrlässige Normverstöße mit unterschiedlichen Strafmaßen sanktioniert werden.

69) In der Verteilung von Machtressourcen auf Akteure und ihren dynamischen Wirkungen sieht Korpi 1983a, S.72 ff., Haupteinflußgrößen sozialen Wandels, der im Zeitablauf auch auf die Machtverteilung zurückwirkt.

70) Auf die Bedeutung von Strukturen und ihre Veränderbarkeit weist vor allem Martin 1977, S. 165 hin: Die "routine operation of social institutions is the major source of power to dominant groups".

71) Auf einer analytisch-begrifflichen Reflexionsebene verspricht die Reduzierung auf vier Kriterien ein einfacheres und übersichtlicheres Vorgehen. Kriterien wie die Kosten des Machteinsatzes, die Ausbildung von Machtketten oder die zeitliche Dimension von Machtprozessen gewinnen ihre instrumentelle Funktion eher bei einer Analyse konkreter Machtprozesse in Fallstudien.

Allerdings sind die Sachverhalte, die sie andeuten, bereits bei der Betrachtung von Akteuren und ihrer Machtbasis zu prüfen, etwa wenn gefragt wird, ob einem Akteur die Bildung von Machtketten möglich ist. Ebenso ist bei der Betrachtung von Handlungsfeldern zu untersuchen, welche Rolle zeitliche Abläufe für Machtpotentiale und Erfolgschancen besitzen.

72) Dabei bleibt offen, ob ein handlungsselektierendes Potential von Akteuren oder gar von Strukturen überhaupt quantitativer Erfassung zugänglich ist. Eine direkte Messung erscheint unwahrscheinlich (Luhmann 1975) oder unmöglich (Biermann 1974). Dazu wären die Menge der Handlungsalternativen der beteiligten Akteure und die Zahl der durch Selektionsprozesse restringierten Alternativen ebenso zu erfassen, wie deren Bewertung durch die betroffenen Akteure im Verhältnis zur Ausgangssituation. Dies hätte eine mit der Zahl der Akteure und in der Zeit exponentiell wachsende Datenmenge und vermutlich unlösbare methodische Verfahrensprobleme zur Folge.

Falls nicht eine Beschränkung auf qualitative Betrachtungen erfolgen soll, sind dann als quantitative Hilfsmittel Indikatoren heranzuziehen, die über die Erfassung der Menge der den Akteuren zur Verfügung stehenden Ressourcen und die Zahl ihrer Instrumente, die Zahl ihrer Handlungsfelder sowie deren Relevanz für die Einkommensverteilung Auskunft geben können.

Quantitative Annäherungen können aber nur als Ergänzung für Fallbetrachtungen dienen, in denen strukturelle Bedingungen von Verteilungsvorgängen definiert werden, als Ausgangspunkt der Analyse von Machtpositionen und Handlungsoptionen der Akteure, um im Ergebnis Plausibilitäts- oder Wahrscheinlichkeitsaussagen für Zieldurchsetzungen zu erhalten. In einem zweiten Schritt könnten dann historische Prozeßabläufe analysiert werden, um Aufschluß über die faktische Zielerreichung zu erhalten und auf die Machtverteilung rückschließen zu können. Mit dieser Herangehensweise dürfte es möglich sein, verdeckten Machtprozessen und nichtbeobachtbaren Entscheidungsprozessen auf die Spur zu kommen.

73) Vgl. z.B. Haferkamp 1983, Münch 1982 und Lenk 1977. Als anderes Beispiel kann Foucault herangezogen werden, der Gesellschaftssysteme als soziale Machtgefüge begreift, in denen als stetiger Prozeß zwischen den sozialen Akteuren strategisches Handeln und Ausübung sozialer Macht verankert sind (Honneth 1985, S. 174). In dieser strategischen Auseinandersetzung bleibt die Machtsituation eine prinzipiell labile und unabgeschlossene. Die Entstehung sozialer Macht kann auf dieser elementaren Ebene der Handlungssituation beobachtet werden: Subjekte treffen mit konkurrierenden Zielsetzungen aufeinander und streiten um die Durchsetzung ihrer Ziele. Aus diesen Prozessen gehen komplexe Machtgefüge hervor, die ein System miteinander verknüpfter Machtpositionen und letztlich eine gesellschaftliche Herrschaftsordnung bilden (Honneth 1985, S. 176 f.).

Auch Foucault betont die Rolle wissenschaftlicher Erkenntnis bei der Handlungskontrolle als weiteres Feld strategischer Auseinandersetzung, wo es um die Reflexionsformen strategischen Handelns geht (Honneth 1985, S. 190).

Ein ähnliches handlungsorientiertes Paradigma skizzieren Vanberg (1979, S.93 ff.) und Coleman (1979), das auf vier Stufen zweckorientierten Handelns abstellt:

1. zielgerichtete Handlung,
2. Beobachtung der Umweltreaktion,
3. Informationsverwertung zur Neuorientierung,
4. erneute Handlung.

Handlungsansätze sehen soziales Handeln nicht isoliert, sondern als vernetztes Handeln mehrerer Akteure mit einer gewissen Autonomie der Prozeßstrukturen gegenüber dem Handeln einzelner Akteure (Haferkamp 1983, S.83 ff.). Das soziale System wird als unstabiles Geflecht interdependenter, ungleicher und konfligierender Individuen und Gruppen gesehen, wobei die Veränderungen im System und seinen Strukturen durch das Agieren dieser Akteure hervorgerufen werden (Martin 1977, S.163).

74) Im Abschnitt 2 sind die gängigsten machttheoretischen Ansätze rezipiert worden. Ausgelassen sind marxistische, nicht weil Marx oder andere keinen expliziten theoretischen Machtbegriff definiert haben (Poulantzas 1974, S. 100), sondern weil davon ausgegangen werden muß, daß Kategorien marxistischer Theorie auch nur im theoretischen und begrifflichen Rahmen dieser Theorie, zum Beispiel innerhalb der Hassenanalyse, fruchtbar verwendet werden können.

Auf die Bedeutung sozialer und ideologischer Macht in der marxistischen Theorie, etwa in der Ausbeutungstheorie oder in der Hegemonietheorie von Gramsci soll deswegen nicht eingegangen werden (vgl. dazu Lukes 1983,
5. 111 ff.).

Aufgrund der Verwendung der Kategorie ökonomisch abgegrenzter Klassen und deren praktischem Handeln zur Erreichung spezifischer Zielsetzungen ist aber die faktische Differenz der Hassenanalyse zu einem gruppen- und akteursbezogenen Vorgehen geringer, als es der theoretische Entstehungszusammenhang vermuten ließe. Poulantzas zum Beispiel versteht Hassenverhältnisse als Machtverhältnisse (1974, S.100 f.), er definiert Macht als Fähigkeit einer Hasse zur Durchsetzung ihrer spezifischen Interessen, abhängig von der Macht anderer Hassen. Damit zeigt sich die Divergenz zur Akteursanalyse weniger als prinzipielle denn als graduelle. Gewisse Ähnlichkeiten des Herangehens liegen bei einer Verteilungskampforientierung auf der Hand, weil auch der Verteilungskampf als Teil von Hassenauseinandersetzungen interpretiert werden kann. Ehrlich (1962, S.9) sieht deswegen eine gruppenorientierte Analyse nicht grundsätzlich im Widerspruch zu marxistischen Ansätzen, sondern versteht sie als Ergänzung.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.1.

1) Vergleiche dazu Preiser 1959, Rothschild 1971, Riese 1975, S.156 ff., Fricke 1981, S.25, sowie die Forderungen von Stobbe zur Neuorientierung der Verteilungstheorie (1962, S40 ff.).

2) Auf der Basis von elf Akteuren bzw. Akteursgruppen und ihren Zielsetzungen entwickelt Ströbele ein Schema des Zusammenhangs auf mehreren Ebenen, auf dem er ein formales Verteilungs- und Inflationsmodell aufbaut, vgl. die Abbildung aus Ströbele 1979, S.82. Dabei kommt dem Preisbildungsverhalten der Unternehmen und den Lohnforderungen der Gewerkschaften, insbesondere der darin enthaltenen Umverteilungskomponente, die entscheidende Bedeutung zu, vgl. ebenda, S.103.

3) Vgl. dazu Marchai (1951 und 1957), Marchal/Lecaillon 1958, Hosmalin 1960, Marchal/Ducros 1968. In eine ähnliche Richtung weist auch Rothschild 1978, S.480.

Marchai und Lecaillon stützen sich auf eine Reihe von Basisthesen, die sie mit den ökonomischen, politischen und institutioneilen Realitäten hochentwickelter industrieller Länder begründen:

- Löhne sind keine Knappheitspreise für Arbeit, sondern werden im wesentlichen zwischen Makroakteuren ausgehandelt (Marchai 1957, S. 148 f.). Der insgesamt erreichte Lohnanteil ist abhängig von der Macht der Gruppe der Lohnabhängigen im Vergleich zu anderen Gruppen und den institutionellen Bedingungen, unter denen Lohnvereinbarungen zustande kommen.

- Gewinne sind keine Residual- oder Restgrößen und können auch nicht als Risikoprämie und Unternehmerlohn betrachtet werden, sondern werden im wesentlichen bewußt geplant und angesteuert (Marchai 1951, S.551 f.)

- Theorien über die Höhe von Löhnen und Gewinnen sind in eine allgemeine Distributionstheorie einzubeziehen, die in erster Linie auf das zielorientierte Verhalten sozialer Gruppen abstellt (Marchal/Lecaillon 1958, Bd.I, S.22 ff. sowie Marchai 1957, S. 152).

- wichtiger Faktor ist die "bargaining power" der sozialen Gruppen auf Märkten und in der Politik, sowie ihr gegenseitiges Reaktionsverhalten. Verhandlungsmacht wird einerseits zum Erhalt und zur Steigerung des realen Einkommensanteils eingesetzt und andererseits zur Veränderung von institutioneilen Strukturen, die einkommensrelevant sind, benutzt (Marchai 1957, S.155 ff.).

- Das staatliche Handeln im Verteilungsprozeß ist gezielt zu berücksichtigen (Hosmalin 1960, S.279).

4) In der Verbands- und Interessengruppenforschung werden eine Vielzahl von Faktoren genannt, die für eine effektive Bildung von kollektiven Akteuren und für eine erfolgreiche Interessenvertretung maßgeblich sind, dabei sind jedoch in erster Linie politische Handlungsfelder gemeint:

- Organisationsfähigkeit,
- Betroffenheit, Informiertheit,
- Wählerstimmen, Stimmpotential,
- finanzielle und andere Ressourcen,
- Sanktionsmöglichkeiten gegenüber dem politischen System,

- personelle Penetration von Institutionen,
- Habitusähnlichkeit mit Adressaten.

Vgl. dazu im einzelnen Buchholz 1970, S.232 ff., v. Beyme 1969, S.30 ff., v.Alemann 1985, S.4 ff., Crozier 1973, S.219, Wehling 1973, S.297.

Die Frage nach den Voraussetzungen und Erfolgsbedingungen für eine effektive kollektive Interessenvertretung entspricht in einem marxistischen Argumentationsrahmen der, wann und unter welchen Voraussetzungen eine Klasse an sich zu einer Kasse für sich wird (Poulantzas 1974, S. 112 f.). In unserem Problemzusammenhang geht es um eine adäquate Erfassung der Faktoren und Bestimmungsgründe, die die soziale Macht von Einkommensakteuren und ihren Erfolg bzw. Mißerfolg im Verteilungsprozeß ausmachen, zumindest soweit dies für die sich anschließende Inflationsanalyse relevant erscheint.

5) Zum Begriff Interesse bzw. organisiertes Interesse vgl. Hund 1981, v.Alemann 1985, S.4 ff., v. Beyme 1969, S.19 ff., sowie Olsson 1968, S.7 ff. und Kapitel 2, Anmerkung 65. Von Beyme definiert Interesse als manifestierten Willen und politische Zielvorstellung, die gegenüber anderen oder ganz generell artikuliert wird. Ähnlich sieht es v.Alemann in seinen drei Dimensionen von Interesse:

- die individuelle Dimension, verankert in den Bedürfnissen
und
Antrieben des einzelnen,
- die materielle Dimension, die auf Nutzenerzielung in sozialen
Beziehungen verweist und
- die gesellschaftliche Dimension, die die individuellen und
kollektiven, die materiellen und immateriellen Aspekte verknüpft, insbesondere in dem Versuch, sie innerhalb sozialer Einheiten zu verwirklichen und gegenüber anderen Gruppen und politischen Institutionen zur Geltung zu bringen (v.Alemann 1985, S.5).

Dies entspricht unserer Definition in Kapitel 2, Anmerkung 65.

6) Zur Entstehung von Gewerkschaften und Unternehmensverbänden vgl. Müller-Jentsch 1983, S. 139 ff., Adamy/Steffen 1985, S.215 ff.

7) Die im folgenden vorgenommene Abgrenzung von Akteuren nach ökonomischen und politischen Handlungsfeldern erfolgt nach ihrer primären Verankerung bzw. ihren vorrangigen Aktivitäten, wobei allerdings Verflechtungen, Wechselwirkungen und Agieren auf mehreren Handlungsfeldern zu berücksichtigen sind. Die für den Verteilungskonflikt und den Inflationsprozeß bedeutsamen Akteure werden hier nur kurz skizziert und ihre Abgrenzung problematisiert, eine ausführliche Diskussion ihrer Ziele, Machtpotentiale und institutioneilen Positionen bleibt den Abschnitten 3.3. und 3.4. Vorbehalten.

8) Anders ist die Lage bei dominierendem Einfluß einer Kapitalgesellschaft oder Bank als Eigentümer oder qua Depotstimmrecht bzw. Aufsichtsratspräsenz. Allgemein läßt sich eine gemeinsame Betrachtung von Unternehmen und Anteilseignern damit rechtfertigen, daß die Unternehmensbesitzer in ihrem Einkommen von den Unternehmungen abhängen und von den Auseinandersetzungen und dem relativen Erfolg der Unternehmen gegenüber ihren Konkurrenten im Verteilungskonflikt. Auch nicht ausgeschütteter Gewinn, weil bilanziell Eigenkapital, gehört formal zum Vermögen der Anteilseigner, wenn ihnen auch die Verfügung darüber entzogen ist. Ein indirekter Einfluß von Unternehmensbesitzern in Kapitalgesellschaften ist über die Hauptversammlung und die Aufsichtsräte gegeben, wobei allerdings die Repräsentation der Unternehmensbesitzer auf den Hauptversammlungen stark durch die übliche Bankenrepräsentanz der Aktiendepotbesitzer verzerrt wird. Nur Mehrheitsanteilseignern ist ein direkter Einfluß auf die

Gewinnverwendung möglich, ein indirekter ergibt sich über die Kompetenz der Aufsichtsräte und ihr Entscheidungsrecht bei wichtigen Investitionsprojekten der Unternehmen.

9) Das Problem der Abgrenzung der Kapitalbesitzer (shareholders) von den anderen Vermögensbesitzern ist statistisch nur schwierig aufzuhellen. Bei einem Gesamtvermögen von 5 Billionen DM (1973, Bolte/Hradil 1984, S.124 ff.) entfielen ca. 50 % auf Haus- und Grundbesitz, 30% auf Geld und Wertpapiere und 20 % auf Sach- und Betriebsvermögen (ohne Versorgungsansprüche). Dieses Vermögen streut über alle Lebenshaltungsniveaus, d.h. Einkommensschichtungsbereiche, konzentriert sich aber überdurchschnittlich bei der Gruppe der reichsten Haushalte (2,4 % der Haushalte bzw. 2,1 % der Bevölkerung), die nämlich 19,2 % des Gesamtvermögens halten. 24,3 % ihres Vermögensanteils besteht aus Betriebsvermögen, weitere 36 % aus Geldvermögen und Wertpapieren. Soweit erfaßbar besteht diese soziale Gruppe zu 80 % aus Selbständigen, zu 7 % aus Beamten und zu 12 % aus Angestellten, was die oben geäußerte These, daß die Vermögensbesitzer sich zumindest tendenziell zum Unternehmenssektor zählen lassen, stützt. Ein weiteres Indiz ist die Konzentration der privaten inländischen Produktionsmittel zu 45 % bei 1,7 % der reichsten Privathaushalte (Bolte/Hradil 1984, S. 132 f.). Der Vermögensanteil dieser reichsten Gruppe ist doppelt so hoch wie ihr Einkommensanteil, ein weiteres Indiz für unsere Vermutung. Damit erscheint es - angesichts der Konzentration von Vermögen auf wenige, noch dazu überwiegend selbständige Haushalte - berechtigt, Vermögensbesitzer, zumindest des Vermögens, das auf Erzielung von Markteinkommen abstellt, also nicht wie ein erheblicher Teil von Haus- und Grundbesitz der Eigennutzung dient, zur Gruppe der Unternehmensakteure zu zählen. Damit sind allerdings Schwierigkeiten, die sich aus unterschiedlichen Einkommensarten und daraus abzuleitenden Interessendivergenzen und aus dem spezifischen Innenverhältnis zwischen shareholdern und Manager-Unternehmern ergeben, nicht gelöst.

10) Vgl. dazu Marchal/Lecaillon 1958, die alle Einkommensgruppen hinsichtlich ihrer Erfolgschancen und Ressourcen zur Zieldurchsetzung analysieren wollen.

11) Zum Problem der Transfereinkommensbezieher und ihrer vergleichsweise geringen sozialen Macht bzw. dem Problem, diese zu erwerben, vgl. Olsson 1968, S. 141 ff., Fricke 1981, S.17 ff. Zum strukturell ähnlichen Problem der Verbraucherorganisationen vgl. v.Alemann 1985, S.8, und Hardinghaus/Mildner 1983, S.214 ff.

12) Zur Frage der Handlungsfelder vgl. oben 2.3. sowie Ellwein 1973, S. 151 ff., der sie als Entscheidungsebenen bezeichnet, ferner Helfert 1979, S.16 ff., der Betriebs- und Unternehmensebene, Makroebene und staatliche Ebene unterscheidet. Auch Adam (1976, S.30) differenziert drei Verteilungsebenen, nämlich eine tarifliche, eine Unternehmens- bzw. betriebliche Ebene und eine dritte parlamentarisch-politische Ebene.

Die betriebliche Ebene wird hier ausgeklammert. Sie ist zwar für die Abweichung der Effektivlöhne von den tariflichen Normlöhnen, also die Lohndrift, relevant, es ist aber zu vermuten, daß die Lohndrift von denselben Faktoren beeinflußt wird, die auch Machtpotential und Durchsetzungschancen der Arbeitnehmer insgesamt bestimmen. Untersuchungen haben eine enge Beziehung zwischen beiden Lohnkategorien gezeigt (Gerfin 1969, Gärtner 1980, S.28 ff.), so daß unterstellt werden kann, daß die Effektivlöhne weitgehend durch die Tariflohnentwicklung erklärt werden können (Ströbele 1979, S.84). Obwohl also Art und Ausmaß der Lohndrift immer ein Indikator des betrieblichen und branchenmäßigen Lohnsteigerungspotentials sind, mindert sich die verteilungspolitische Bedeutung der Lohndrift, wenn eine Korrelation zwischen Effektiv- und Tariflöhnen vorliegt. Es erscheint deswegen vertretbar, für eine verteilungskampforientierte Betrachtungsweise die Lohndrift zu vernachlässigen. Sie kommt aber ins Spiel,

sofern es bei allgemeinen Lohnerhöhungen um die Frage geht, inwieweit sie direkt und effektiv zu Kostensteigerungen in den Unternehmen führen.

13) Die Relevanz der wissenschaftlich-ideologischen Ebene zeigt sich insbesondere in der Rolle, die wissenschaftliche Beratungsgremien und Institute mit ihren Prognosen für die von ihnen vermuteten Verteilungsspielräume und den daraus abgeleiteten Handlungsempfehlungen für Tarifrunden spielen. Vgl. dazu Hickel/Mattfeldt 1983, S.21 ff.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.2.1.

14) Vgl. zu diesen Verteilungseffekten und zur Relation von Brutto- zu Nettoeinkommen Bartmann 1981, S.52 ff und S.316 ff. Die direkte Abhängigkeit von staatlicher Nachfrage ist für einzelne Branchen beträchtlich, so zum Beispiel im Tiefbau, im Rüstungs- und Energiebereich. Zur Rolle der Steuerbelastung im Einkommenskalkül der Unternehmen vgl. die Aussagen zur international angeblich überhöhten westdeutschen Steuerbelastung von BDI-Präsident Necker, in: Der Spiegel, 3/1987.

15) Zur Abgrenzung und Ermittlung des staatlich administrierten Anteils am Preisindex für Lebenshaltung vgl. Baum 1980. Bott (1976, S. 119) gibt für 1973 den Anteil staatlich administrierter Preise etwas höher, nämlich mit 31% an.

16) Zur social-choice-Theorie vgl. Arrow 1951 und 1967.

17) Konsequenzen derartiger Sichtweisen sind unter anderem Vorschläge für eine geldpolitische und fiskalpolitische Regelbindung zur Vermeidung "störender" diskretionärer Staatsinterventionen, um politische Entscheidungsspielräume zu verringern und die staatliche Regulation auf die scheinbar rein ökonomischen Funktionalismen zu begrenzen. Das Verhältnis von solchen "Funktionsnotwendigkeiten" und den davon betroffenen Interessen der ökonomischen Akteure wäre aber gerade zu untersuchen.

18) In diesem Zusammenhang sei auf das bekannte Wagnersche Gesetz vom wachsenden Staatsanteil hingewiesen.

19) Zum Überblick über die politischen Theorierichtungen und die ihnen zugrunde liegenden metatheoretischen Konzeptionen vgl. v.Beyme 1986, S. 144 ff. Zur staatstheoretischen Debatte ferner: Hirsch 1974, Offe 1972 und 1975, Brandes et al. 1977.

20) Auf die dafür notwendigen vielfältigen Voraussetzungen und den erforderlichen Grundkonsens aller Beteiligten über das Institutionen- und Rechtssystem und die von ihm festgelegten Entscheidungsprozeduren weist Blanke (1977, S.123 f.) hin.

21) Problematisch erscheint insbesondere die Nichtberücksichtigung der tariflichen Verteilungskonflikte. Die verfassungsrechtliche Absicherung der Koalitionsfreiheit und damit praktisch auch der Tarifautonomie in Artikel 9 Abs. III Grundgesetz nimmt das Tarifsystem aus der Interessen- und Parteienkonkurrenz des politischen Systems heraus (vgl.3.1.). Die Tarifautonomie schafft eine Zone staatsfreien Rechts, das die Normsetzung den Tarifakteuren überläßt (Adamy/Steffen 1985, S.218 ff.).

22) Zu denken ist hier an die Aufgabenbeschreibung in § 3 Stabilitätsgesetz und die an der Frage der Einkommensverteilung gescheiterte konzertierte Aktion, vgl. dazu Pfromm 1975 und Hardes 1974.

23) Hier kann nur eine grobe Skizze staatstheoretischer Denkansätze angedeutet werden. Unberücksichtigt bleiben vor allem Komoratismusansätze (vgl. oben 2.2.2.4.) sowie spätkapitalismustheoretische Konzepte (Offe a.a.O.), die aus einer systemtheoretisch orientierten Betrachtungsweise die für die Erfüllung ihrer systemerhaltenden d.h. kapitalismuserhaltenden, spezifischen Staatshandlungen notwendige relative Autonomie staatlicher Instanzen gegenüber Einzelinteressen erklärt (v.Beyme 1986, S. 149).

24) Zum Interesse des Staates an sich selbst, also der spezifischen institutionellen Akteursinteressen der verschiedenen staatlichen Akteure vgl. Vobruba 1980, S.412 ff. Die darunter zu subsumierenden organisationstheoretisch erfassbaren Zielsetzungen wie Kompetenzerhalt, d.h. Machterhalt und -erweiterung, Verfügung über zunehmende finanzielle und personelle Ressourcen, politischen und sachbezogenen Erfolg bzw. Anerkennung sowie Konfliktminimierung und Kooperation mit den Akteuren im ökonomischen oder sozialen Zuständigkeitsbereich der staatlichen Institution machen eine weitere Facette des bereits erörterten Handlungsspielraums gegenüber einer direkten Interessendurchsetzung der mächtigen politischen und privaten Akteure aus.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.2.2.

25) Vgl. dazu v.Beyme 1984, S.22 ff. sowie S.241 ff.

26) Zur Rolle anderer staatlicher bzw. quasistaatlicher Instanzen und Akteure, zum Beispiel Zentralbank und Justiz vgl. die folgenden Abschnitte 3.2.3. und 3.2.4. Weil die Hierarchiespitzen der Ministerien das Kabinett, also das eigentliche Entscheidungsgremium der Regierung, bilden, sowie weitere personelle Verflechtungen mit den führenden Parteipolitikern der Regierungsparteien bestehen, ist diese Abgrenzung nicht ganz trennscharf. Es kann aber vorausgesetzt werden, daß sich aufgrund der besonderen Ziele, Entscheidungskompetenzen und Organisationsstrukturen im "Innenverhältnis" zwischen Regierung, Administration und Regierungsparteien auf Bundes- bzw. Fraktionsebene akteursspezifische Eigeninteressen ergeben, die diese Abgrenzung rechtfertigen, ähnlich zum Beispiel v.Beyme (1984, S.374 ff.).

27) Die föderale Struktur der Bundesrepublik formt die staatlichen Akteure dreifach aus, auf den Handlungsfeldern Bund, Ländern und Kommunen, die formal getrennt und autonom angelegt sind. Wegen der Rolle des Bundesrates auf der zentralen Ebene, der zum Teil konkurrierenden Gesetzgebung und Kompetenzen, aber auch wegen der finanziellen Abhängigkeit sind sie institutioneil und funktional verflochten und in ihren Entscheidungen nicht unabhängig voneinander. Wegen ihrer Bedeutung für den Verteilungs- und Inflationsprozeß wird hier nur die Bundesebene betrachtet, weil dort neben den quantitativ bedeutenden Budget- und Redistributionsentscheidungen die Gesetzgebungskompetenz für strukturelle Fragen angesiedelt ist.

28) Vgl. dazu v.Beyme 1984, S.22 ff., der als Funktion von Parteien Interessenvertretung und Interessenaggregation bezeichnet, wozu unter anderem gehören:

- Zielfindung
- Artikulation und Aggregation
- Mobilisierung und Sozialisierung der Bürger
- Elitenrekrutierung und Regierungsbildung

Damit haben die Parteien wesentlich Teil an der Legitimation staatlichen Handelns und Entscheidens. Aufgrund dieser Funktion sind Parteien auch als spezifische Interessengruppen definiert worden (vgl. Liefmann-Keil 1969, sowie Dahrendorf 1957, S. 172), die

sich nur durch ihre allgemeinere Zielsetzung von den anderen Interessenorganisationen unterscheiden. Wie die Bestimmung von v.Beyme und unsere Überlegung zeigen, gehen Rolle und Bedeutung der Parteien über die Interessenvertretung hinaus, auch wenn im Einzelfall enge Verbindungen mit den Akteuren des ökonomischen Systems bestehen, oder Parteien aufgrund ihrer historischen Entwicklung und institutioneilen Ausformungen auf bestimmte Interessen von Gruppen des ökonomischen Systems festgelegt sind. Abgesehen von der selten realisierten Möglichkeit von Ein-Interessen-Parteien, für das der BHE als historisches Beispiel dienen kann (vgl. v.Beyme 1974, S. 126), sind Parteien in ihren Interessenvertretungen nicht nur teilweise historisch festgelegt, sondern sie ergeben sich aus der sozialen Struktur ihrer Mitglieder und Funktionsträger, sowie den schon erwähnten Teilverflechtungen mit korporativen Akteuren des ökonomischen Systems und dadurch bedingten Interessenidentitäten oder Interessenkoalitionen. Ein weiterer Faktor ist die sozialstatistisch ermittelbare Repräsentation der Wähler, als soziale Machtbasis der Parteien (v.Beyme 1984, S. 199 ff. und S.272 ff.). Aufgrund der Repräsentation unterschiedlicher sozialer Gruppen in den Parteien ergeben sich innerparteiliche Interessendivergenzen, die sich in Subgruppen und Parteiflügeln ausdrücken (v.Beyme 1984, S.392).

29) Vgl. dazu auch die etwas andere Abgrenzung von Koubek 1972, S.9.

30) Die Durchsetzungsmöglichkeiten von mächtigen privaten Akteuren innerhalb der ihnen verbundenen Parteien richten sich nach der internen Konstellation zwischen Parteiflügeln und regionalen Gruppen sowie den von ihnen repräsentierten Mitgliedern und Wählerklientelen, so daß auch hier Koalitionsbildungen und Kompromißfindungen erforderlich werden, die eine lineare Interessenrealisierung erschweren.

31) In seinem Arena-Ansatz geht Lowi (1975) davon aus, daß sich die politischen Handlungsebenen in drei große Teilbereiche, die distributive, regulative und redistributive Arena, zerlegen lassen, die spezifische Machtkonstellationen aufweisen. Diese Politikfelder besitzen aufgrund der Beteiligung spezifischer politischer Akteure wegen ihrer institutioneilen Verfestigungen relativ stabile Machtkonstellationen.

Trotz gleicher Beteiligung von Akteuren kann sich die Machtkonstellation auf den einzelnen Poltikfeldern unterscheiden, weil es sich um verschiedene institutioneile Bedingungen und verschiedenartige Interessenkonstellationen und Interessenkoalitionen handelt. Die Durchsetzbarkeit von Zielen wird deswegen weitgehend vom relevanten Handlungsfeld determiniert. Untersuchungen zeigen, daß zum Beispiel die Gewerkschaften in der Phase der sozialliberalen Koalition Vorteile im Bereich der Sozialpolitik besessen haben, während die Unternehmen in Teilbereichen der Wirtschaftspolitik dauerhafte Abwehrpotentiale besitzen, was sich an den verschiedenen Kartellnovellen zeigt (Grottian 1974, S.223 ff.). Adam (1977, S.48 ff.) sieht ebenfalls Vorteile für die Gewerkschaften im Bereich der sozialen Sicherung, während er für die Unternehmensakteure eine Blockadeposition in der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik annimmt. Auch Hoffmann (1983, S.425) sieht in diesem Bereich eine als Systemgrenze bezeichnete Machtposition der Unternehmen, die es ermöglicht, strukturprägende Veränderungen zu ihren Ungunsten zu verhindern. Bei solchen Arenen handelt es sich also jeweils um Handlungsfelder, in denen die beteiligten Akteure bestimmte strukturell abgesicherte Machtpositionen besitzen und über entsprechende Ressourcen verfügen, was ihnen nicht nur gegenüber den privaten Konkurrenten Selektionsvorteile gibt, sondern ihnen auch Durchsetzungschancen gegenüber den staatlichen oder politischen Akteuren zur Verfügung stellt.

32) Versuche in diese Richtung haben Grottian (1974) und Offe (1975) unternommen.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.2.3.

33) Der Gesetzgeber verstand unter der Autonomie der Bundesbank die Unabhängigkeit von der parlamentarischen Kontrolle, von den Weisungen der Regierung und vom Einfluß externer Interessen, vgl. dazu Bundestagsdrucksache Nr.3603, S.5, schriftlicher Bericht des Bundestagsausschusses für Geld und Kredit über den Entwurf eines Gesetzes über die Deutsche Bundesbank.

34) Dieses Potential ergibt sich aus dem Monopol der Zentralbank für die Schaffung von Zentralbankgeld. Über die jährliche Zuwachsrate der Zentralbankgeldmenge versucht die Bundesbank die zur Finanzierung des Wirtschaftsprozesses notwendige Transaktionskasse (M 1, M 2) bereitzustellen. Um den Aufbau mflationsfördernder Liquiditiätspotentiale zu vermeiden, bemüht sie sich, die Wachstumsrate der Zentralbankgeldmenge den folgenden Faktoren anzupassen:
der Wachstumsrate des Produktionspotentials, als Indikator des real möglichen Produktionsvolumens, und der sogenannten unvermeidlichen Preissteigerungsrate (Basiseffekt), die sich aus den Preiseffekten der Vorperioden ergibt, sowie einer bestimmten Korndormarge, um unvorhersehbaren Umlaufgeschwindigkeitsänderungen Rechnung zu tragen (Koblitz 1978, S.59 f.).

35) Ohne monetäre Liquiditätszufuhr kann ein inflationärer Prozeß nicht dauerhaft anhalten, es sei denn im wenig wahrscheinlichen Fall schnell sinkender Mengenkomponenten.

36) Verringern sich Kreditspielraum und Finanzierungsmöglichkeiten, so steigen die Finanzierungskosten der Unternehmen, andererseits gehen die Chancen zur Uberwälzung von Kostensteigerungen zurück, weil alle Unternehmen dem reduzierten Liquiditätspotential unterliegen und deswegen Preissteigerungen auf der Input-Seite abzuwehren versuchen. Ebenso wächst der Widerstand der Unternehmen gegen Lohnforderungen, deren Durchsetzung wegen der schlechteren Überwälzungschancen zu Gewinnreduktionen führen müßte. Deswegen verstärkt restriktive Geldpolitik den Verteilungskonflikt zwischen den ökonomischen Akteuren Unternehmen und Gewerkschaften.

37) Vor allem ist zu erwarten, daß die Effekte restriktiver Geldpolitik gegenüber dem konzentrierten Sektor schwächer ausfallen, weil dieser sein Verhalten an langfristigen Investitionsprojekten ausrichtet bzw. ohnehin wegen höherer interner Finanzierung und aus Gründen internationaler Ausweichmöglichkeiten eine höhere Resistenz gegenüber nationaler Geldpolitik besitzt. Eine Rolle spielt dabei auch die steigende Investitionsintensität von modernen Technologien, die kürzere Abschreibungsfristen und die Einhaltung von Mengenkosten und Preisplanungen aus Finanzierungsgründen praktisch erzwingt (Hankel 1981, S.76 ff.).

38) Vgl. dazu Dürr 1973, Poullain 1973, S.42 f., Maier 1985, sowie zum Ausweichverhalten der Banken auf Xeno-Geldmärkte Hankel/Isaak 1981.

39) Dies kann wegen der Resistenz des konzentrierten Sektors gegenüber der Geldpolitik zu einer geldpolitischen Überreaktion führen, das heißt die Politik des knappen Geldes und hoher Zinsen muß überdurchschnittlich streng und lange betrieben werden, um Wirkung zu erzielen, genauso wie bei expansiver Politik Wirkungsverzögerungen in Kauf genommen werden müssen. Die Unternehmen, die aufgrund von Kapitalverflechtung oder Einflußbeziehungen mit dem Bankensystem verbunden sind, dürften geldpolitischen Restriktionen weniger ausgesetzt sein als andere, was vor allem wiederum den konzentrierten Sektor begünstigt. Außerdem kann das mit einer Knappheitspohtik einhergehende höhere Zinsniveau zu Interessenidentitäten zwischen Zentralbank und pri-

vatem Bankensystem führen, weil die Banken - wie private Vermögenshalter - von hohen Zinseinnahmen profitieren, zumal sie, weil sie über Preissetzungsmacht verfügen, höhere Passivzinsen auf der Aktivseite,d.h. bei der Kreditvergabe überproportional weitergeben (vgl. zur Preissetzungsmacht der Banken Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, August 1984, S.13 ff.).

40) Vergleiche dazu die Diskussion um das EWS und die Übertragung der Währungspolitik auf EG-Behörden, in der die Bundesbank sich vehement für die Beibehaltung nationalstaatlicher Souveränität und damit für ihre eigene Autonomie eingesetzt hat (Spiegel Nr. 11/1986, vom 10.3.1986).

41) In solchen Phasen kann von einer Übereinstimmung konservativer Regierungen und der Zentralbank mit den Unternehmensakteuren ausgegangen werden, weil eine strenge Stabilisierungspolitik die Arbeitsmarktposition und damit das soziale Machtpotential der Unternehmen im Verteilungskonflikt stärkt, vgl. auch Mattfeldt 1985, S.60 f.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.2.4.

42) Im weiteren Sinne sind auch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen und das Bundesamt für das Versicherungswesen als staatliche Akteure der Rechtsaufsicht und Kontrolle des finanziellen Sektors hinzuzuziehen.

43) Vgl.dazu Fangmann 1986 und die dort zitierte Literatur.

44) Vgl. die Literatur zur Ökonomischen Analyse des Rechts, z.B. Assmann/Kirchner 1978 und Mestmäcker 1984.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.3.1.

45) In zahlreichen Fällen ist von dieser Möglichkeit des Tarifvertragsgesetzes Gebrauch gemacht worden. Dennoch bestehen weite Bereiche ohne tarifvertragliche Lohnvereinbarangen, vor allem im Dienstleistungssektor, z.B. für Zeitarbeit.

46) Allerdings gilt die Möglichkeit der eigenen Normsetzung durch die Tarifakteure nur in dem durch die staatlichen Rechtsnormen begrenzten Freiraum (vgl. Tarifvertragsgesetz von 9.4.1949), und ist insofern dem politischen Gestaltungswillen unterworfen (Müller-Jentsch 1983, S.123 ff.).

47) Die sich darin ausdrückende soziale Macht im Sinne unseres Begriffs von indirekter Verhaltens- und Handlungssteuerung äußert sich in der Verhaltensunterworfenheit der Arbeitnehmer an den Arbeitsplätzen, genauer in der Arbeitsplatzgestaltung, der Arbeitsorganisation und Produktionstechnik, bis hin zu genau definierten Bewegungsabläufen, etwa in der Anwendung von Systemen vorbestimmter Zeiten bei der Arbeitsorganisation (vgl. Dörhage/Fangmann 1982), die der Verfügungsmacht der Unternehmen unterliegen. Nicht von ungefähr zielen Versuche zu einer qualititativen Tarifpolitik genau auf diesen Bereich (Müller-Jentsch 1983). Zur Rolle der betrieblichen bzw. unternehmensbezogenen Interessenvertretungen dabei vgl. auch Helfert 1979, S.19 ff.

48) Vgl. dazu auch die Erörterungen zur Rolle der unternehmerischen Dispositionsfreiheit im Abschnitt 4.2.

49) Zur Bedeutung des Ressourcenkonzepts und der finanziellen Ressourcen bei der Ermittlung von Marktmacht vgl. Albach 1981, S.3 ff. und S.85 ff., sowie Kantzenbach 1984. Dabei funktioniert Finanzkraft nicht nur als Indikator für ein Einschüchterungs- und Vergeltungspotential sondern zugleich als Indiz für die Aktionsmacht des Unternehmens. Im einzelnen bedeutet diese Aktionsmacht:

- die Fähigkeit eine marktstarke Stellung gegen Vorstöße im Wettbewerb zu behaupten (passive Marktmacht),
- die Fähigkeit, abgestimmte Verhaltensweisen durchzusetzen und ihre Einhaltung zu überwachen (aktive kooperative Marktmacht)und
- die Fähigkeit kämpferische Verhaltensweisen zu entwickeln und durchzuhalten (aktive aggressive Marktmacht) (Albach 1981, S.85).

Die finanziellen Ressourcen sind insbesondere relevant für die Bandbreite der eigenen Aktionsmöglichkeiten des Unternehmens und für die Zeitdauer, während der die eigenen Aktionsmöglichkeiten gegen den stärksten Konkurrenten auf dem jeweiligen Markt durchgehalten werden können (Durchhaltepotential), vgl. Albach 1981, S.86.

Innerhalb der verschiedenen Machtressourcen von Unternehmensakteuren muß Finanzkraft als eine der wichtigsten angesehen werden.

50) Zu den Ergebnissen der handlungsorientierten Oligopolforschung vgl. Schulte 1984, S 182 ff

51) Vgl. dazu auch Feuerstack 1975, Müller/Hochreiter 1975, Albach 1981, Schönwitz 1984, Franke 1985, sowie die Hauptgutachten der Monopolkommission und die Berichte des Bundeskartellamtes.

52) Die administered price thesis wird von Means mit dem Vorhandensein autonomer, das heißt nachfrageunabhängiger Preiserhöhungsspielräume und dem nichtzyklischen Preisverhalten des Marktmachtsektors begründet (vgl. dazu auch die Kritik von Stigler, Bachman und Adelman, zitiert nach Briefs 1966, S.103 ff.). In seiner Reaktion setzt sich Means äußerst kritisch mit den Einwänden gegen seine These auseinander und stützt sie durch weitere empirische Belege (Means 1972, S.292 ff., vgl. dazu auch Katterle 1978, S. 144 ff.). Aussagen über die Anteilsverhältnisse der Sektoren, in denen administrierte Preise gesetzt werden können (vgl. dazu Hofmeister 1974, S.278) stehen vor methodischen Schwierigkeiten und Zugangsschwierigkeiten bei nichtöffentlichen Daten, so daß sichere Aussagen schwierig sind. Nach Schätzungen umfaßt dieser Sektor etwa ein Drittel des Produktionswertes der gewerblichen Wirtschaft (Gerster 1984, S.79 ff., sowie Bundeskartellamt 1973, S. 14 ff.).

Die Unterscheidung von Wettbewerbssektoren und konzentrierten Sektoren findet sich unter anderem auch bei den Post-keynesianern (Kenyon 1982, S.53 ff.) und den Institutionalisten (Gruchy 1983, S.35 f.). Gruchy nennt folgende Indikatoren für die Erfassung von konzentrierten Sektoren:

- administrierte Preise und mark-up-pricing,
- hohe Gewinne,
- hohe Löhne,
- häufige technologische Innovationen,
- Einfluß auf die Wirtschaftspolitik der Regierung (Gruchy 1983, S.35 f.).

Die Preissetzungsmacht der Unternehmen des konzentrierten Sektors trifft in erster Linie die beziehenden Unternehmen als Nachfrager, vor allem die des Wettbewerbs- bzw. nichtkonzentrierten Sektors, das heißt Verteilungskonflikte werden auch innerhalb der

intrasektoralen Lieferstraktur des Unternehmenssektors ausgetragen (vgl. zu diesem subsector struggle Hirschman 1981, S.189). Auch Preissetzungsmacht auf der Nachfragerseite, sei es bei Abnahme großer Mengen im Handel oder wegen der hohen Spezialisierung von kleinen Zulieferern auf ein oder wenige Großunternehmen, kann nicht ausgeschlossen werden, obwohl dabei zahlreiche Probleme des Nachweises existieren (vgl. OECD 1983, Die Zeit, vom 14.11.1986, Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik 1988, S.33 ff.). Gegenüber dieser vergleichsweise starken Einkommenskonkurrenz der Unternehmen untereinander, speziell zwischen den Subsektoren konzentrierter Sektor und nichtkonzentrierter Sektor, ist die Einkommens- und Verteilungskonkurrenz zwischen den Gewerkschaftsakteuren, das heißt den einzelnen Branchen-Gewerkschaften, anders als zum Beispiel zwischen Richtungsgewerkschaften wie in Italien und Frankreich, in der Bundesrepublik in der Regel geringer.

53) Vgl. dazu auch Arbeitsgemeinschaft Großunternehmen 1977, Schui 1978, Stahlecker/Ströbele 1980, S.478 f., Basler 1978, Oberender 1984 sowie Viertes Hauptgutachten der Monopolkommission Tz.705 ff. wonach Vermachtungs- und Konzentrationstendenzen zum langfristigen Strukturwandel in der Bundesrepublik gehören. Als primäre Ursache nennt die Monopolkommission die institutioneilen Bedingungen der Wirtschafts- und Rechtsordnung. Insgesamt ist danach im Zeitraum von 1965 bis 1981 der Konzentrationsgrad in der Industrie (CR 10) von 31,1 auf 43,9 gestiegen. Vgl. Feldmann 1983, S.42 ff. und Neumann et al. 1981 und 1982. Zu den konzentrierten Sektoren ist auch der finanzielle Sektor zu rechnen, vgl. z.B. Wied-Nebbeling 1986, S.254 ff.

54) Die Anteile der Großbanken an der personellen Verflechtung mit 3.146 inländischen Unternehmen machten für die Deutsche Bank exklusiv 35,8% der Unternehmen aus (1.127 Fälle), für die Dresdner Bank 25,4% (800 Fälle), für die Commerzbank 16,2% (510 Fälle). Parallele personelle Beziehungen traten mit allen drei Banken in 5,8% der Fälle auf, mit Deutscher und Dresdner Bank in 9,2%, mit Deutscher und Commerzbank in 4,4% und mit Dresdner und Commerzbank in 3,1%. Neben personeller Verflechtung sind in dieser Zahlenaufstellung Kapitalverflechtungen und Depotstimmrechtsvertretungen in den Hauptversammlungen berücksichtigt worden (Pfeiffer 1986, S.477).

55) Die Kontakte dieses Netzwerks zum politischen System belaufen sich auf ca. 100 zu staatlichen Stellen und ungefähr 900 zu Verbänden, Medien und anderen Institutionen (Pfeiffer 1986, S.480).

56) Dem liegt theoretisch ein pluralistisches Gegenmachtmodell zugrunde (Himmelmann 1971, S.217 f.), das von der Fiktion rechtlicher Gleichheit - bei ökonomischer Ungleichheit - der Kontrahenten ausgeht (Adamy/Steffen 1985, S.243).

57) Zur Debatte zu Marktlohn- versus Machtlohnbildung vgl. Abschnitt 2.1.1. sowie die Darstellung gewerkschaftlicher Positionen zu dieser Frage bei Deutschmann/Schmiede 1983, S.3 ff. Als Argument gegen eine markttheoretische Betrachtung wird dort vor allem angeführt, daß das Angebot von Arbeitsplätzen hinsichtlich Qualifikationsanforderungen und Einstufung in Lohn- und Gehaltshierarchien sowie in bezug auf Arbeitsbedingungen, Arbeitsintensität und die Menge der abgeforderten Arbeit die mögliche Nachfrage der Arbeitnehmer weitgehend vorformt, weil nur das nachgefragt werden kann, was auch angeboten wird, außerdem erfolgt im dualen System der beruflichen Qualifizierung eine Ausbildung prioritätisch für aktuelle bzw. kurzfristige Bedarfe der Unternehmen.

Bei der Machtkonstellation zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften im Tarifsystem gilt es zu berücksichtigen, daß in jedem Falle die Marktstellung des Unternehmens die

äußerste Restriktionsgrenze gewerkschaftlichen Handelns darstellt, soll nicht die ökonomische Existenz des Unternehmens gefährdet werden (Brockhaus 1979, S.208 ff.).

58) Vgl. dazu auch Adamy/Steffen 1985, S.222 ff.

59) Bei diesen Regelungen handelt es sich um Schlichtungs- und Schiedsvereinbarungen, die von den Akteuren getroffen worden sind, ferner um tarifliche Arbeitskampfordnungen, sowie um die durch das Bundesarbeitsgericht und Bundesverfassungsgericht höchstrichterlich gesetzten Rechtsnormen. Alle drei Bereiche liefern Belege für die Verteilungskampfrelevanz von Rechtsnormen, die zu dem dynamisch durch nchterliche Urteilsverkündungen verändert werden (Himmelmann 1971, S.39).

ANMERKUNGEN zu Kapitel 33.2.

60) Die Entscheidungsprozesse und Konfliktlösungsmechanismen des politischen Systems unterscheiden sich von denen im ökonomischen auf mehrfache Weise:

- Das von den politischen Akteuren verfolgte Zielbündel ist in der Regel weitgefächerter und komplexer und besitzt einen höheren Anteil qualitativer Ziele, während sich die Akteure des ökonomischen Systems, insbesondere die Unternehmensakteure, in der Regel auf quantitative Einkommensziele, bei den Unternehmen auf das Profitziel, konzentrieren. Allerdings zählten zu den Zielen der Gewerkschaften immer qualitative, vom Achtstundentag über Wirtschaftsdemokratie und Mitbestimmung bis zur 35-Stunden-Woche und zur Kontrolle des technischen Wandels.

- Zielantinomien auch bei Verteilungsfragen treten in geringerem Ausmaß auf als etwa Zielkonkurrenzen zwischen den Unternehmen oder zwischen Unternehmen und Arbeitgebern im Tarifbereich, d.h. Konflikte können vielfach leichter quantitativ-monetär gelöst werden.

- Mehrheitsentscheidungsprozesse und Mehrheitsregeln mit ihrem Zwang zu Koalitionen und Kompromißlösungen im föderalen System - einhergehend mit spezifischen legitimatorischen Zwängen und Öffentlichkeitseffekten - treten an die Stelle a) der unternehmerischen Dispositionsbefugnisse, soweit es um den engeren Bereich der Unternehmen geht bzw. an die der Handlungsmöglichkeiten, die finanzielle Ressourcen den Unternehmen darüberhinaus verschaffen, b) sowie an die Stelle spezieller tariflicher Konflikte und Kooperationsmuster, wie sie oben beschrieben worden sind.

Zwar spielen im politischen Prozeß Verhandlungssituationen ebenfalls eine zentrale Rolle, doch können solche Verhandlungen wegen der anderen strukturellen Voraussetzungen und dem Nichtvorhandensein direkter Sanktionsmöglichkeiten nicht mit den tariflichen Verhandlungskonstellationen verglichen werden.

- Die Notwendigkeit zur Rücksichtnahme auf Mitgliedschaften, Klientele und Wählerstimmenpotentiale schränkt den Handlungsspielraum politischer Akteure stärker ein, als es die institutioneilen und rechtlichen Rahmenbedingungen erfordern würden, während zum Beispiel die Unternehmen im Rahmen ihrer strukturellen Handlungsoptionen, unter der Nebenbedingung ihres Gewinnziels, über wesentlich größere Dispositionsmöglichkeiten verfügen. Für die Gewerkschaften gelten dagegen ähnliche Beschränkungen wie für die genuinen politischen Akteure, auch weil sie praktisch, von Entstehung, interner Struktur und Zielsetzung, zugleich politische und ökonomische Akteure darstellen.

61) Heinze (1981, S.41 ff.) führt drei systematische Verzerrungen an, denen das Parteiensystem bei der Interessenrepräsentation unterliegt:

- Die Interessen der Individuen werden durch die oligarchiedominierten Organisationen verzerrt.

- Der Zwang zur Bildung kollektiver oder korporativer Akteure, ohne die Machtpotentiale nicht erlangt werden können, führt zu einer Abschottung gegenüber den nichtorganisierten Interessen.

- Der höhere Organisationsgrad und die besseren Zugangsmöglichkeiten sowie die größere Homogenität ihrer Zielsetzungen bedingen eine asymmetrische Machtverteilung zwischen den Unternehmen und Arbeitnehmern zugunsten der Unternehmensakteure.

62) In den 285 von Süllow untersuchten Gremien, in denen korporative Akteure vertreten sind, sind die Großverbände von Arbeit und Kapital bevorzugt beteiligt (Süllow 1982, S. 125), mit Vorteilen der Unternehmen gegenüber den Gewerkschaften, vor allen Dingen bei den direkt den Ministerien zugeordneten Gremien.

63) Die analytische Trennung zwischen Regierung und Mehrheitsfraktion(en) ist nicht in jedem Einzelfall trennscharf, weil ähnliche Ziele von Regierung und Mehrheitsfraktionen angenommen werden können. Trotz der formalen Abhängigkeit von parlamentarischen Mehrheiten hat die Regierung informationelle und prozessuale Vorteile, weil im bundesrepublikanischen System das Initiativrecht weitgehend der Regierung überlassen ist.

64) Vgl. dazu für den Bereich der Sozial- und Agrarpolitik Heinze 1981, S.135 ff.

65) Zu den dazu relevanten Konfliktlinien und sozialstrukturellen Zusammenhängen siehe Raschke 1985 und 1987, sowie v.Alemann 1985.

66) Klar ist dabei, daß angesichts der institutioneil stärkeren Rolle der Unternehmen Gewinne und wirtschaftliche Prosperität des Unternehmenssektors eher Chancen haben im politischen System als Funktionsziele des ökonomischen Systems zu gelten, als etwa das Ziel der Vollbeschäftigung.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 333.

67) Dort wo wegen der Verbindlichkeit von Grundsatzurteilen die Bindungs- und Normwirkung der Rechtsprechung am größten ist, in den Bundesgerichten, ist auch, über die Besetzung von Richterstellen durch den parlamentarischen Richterausschuß, der politische Einfluß am stärksten.

68) Für eine kritische Einschätzung grundsätzlicher Rechtsgebiete wie Arbeitsrecht oder Vertragsrecht für Arbeitnehmer vgl. bereits Hilferding 1914, S.141 ff.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.4.1.

69) Strukturelle Zielsetzungen sind mit unmittelbaren Verteilungszielen verknüpft, weil sie die Durchsetzungschancen solcher Ziele mitbestimmen. Das gilt vor allem für quali-

tative Ziele der Gewerkschaften, etwa im Bereich der Mitbestimmung, der Arbeitszeitverkürzung und des Rationalisierungsschutzes.

70) Dabei können Eigeninteressen der organisatorischen Apparate, Verselbständigungstendenzen der Führungsoligarchien oder die spezifische Struktur gewerkschaftlicher Organisation bedeutsam werden, wie es sich in den unterschiedlichen Zielsetzungen und Aktionsstrategien in den unterschiedlich organisierten europäischen Gewerkschaftssystemen zeigt (vgl. dazu Lecher 1980).

71) Zur Größe dieser sozialen Gruppe macht Bischoff (1982, S.80 ff.) folgende Angaben: Zu 650.000 Kapitalbesitzern im engeren Sinne (ohne kleine und mittlere Unternehmer), zählt er 120.000 mithelfende Familienangehörige, das macht mit 770.000 zum Zeitpunkt (1978) rund 3 % der Erwerbstätigen aus. Mit geschätzten 150.000 nichterwerbstätigen Kapitaleigentümern ergibt sich eine Zahl von rund 920.000 Gewinneinkommensbeziehern (3,6 % aller Erwerbstätigen 1978). Davon dürfte allerdings nur der kleinere Teil zum konzentrierten Sektor gehören. Eine quantitative Schätzung dieser Gruppe steht vor statistischen Problemen. Wenn man aus der Einkommens- und Vermögensstatistik die Gruppe der Haushalte mit dem jeweils höchsten Einkommen bzw. Vermögen heranzieht, die zum größten Teil aus Selbständigen bzw. Kapitaleinkommensbeziehern besteht, gelangt man zu einem Näherungswert von etwa 1 % der Erwerbstätigen (vgl. dazu Bolte/Hradil 1984, S. 122 ff.). Für den Wettbewerbssektor ergibt sich eine Näherungszahl von 2,4 Millionen Personen, wenn man von den knapp 3 Millionen Personen aus dem Sektor der nichtkapitalisierten Mittel- und Kleinunternehmen ca. 600.000 Bauern abrechnet.

72) So gab es zum Beispiel bis zum Zusammenschluß zum Reichsverband der deutschen Industrie im Jahre 1919 unter dem Eindruck des Weltkrieges zwei Zentralorganisationen der Unternehmen, Ausdruck von Gegensätzen zwischen Schwerindustrie und verarbeitender Industrie, vgl. Müller 1980,
S.48 ff.

73) In höherem Ausmaß gilt das für die hier nicht zu behandelnden regionalen und kommunalen Handlungsfelder, wo das relative Machtpotential von Unternehmen gegenüber politischen Akteuren aufgrund ihrer Größenbedeutung, ihrer beschäftigungspolitischen Relevanz und ihrer finanziellen Bedeutung für die öffentliche Hand höher anzusetzen ist als auf der Bundesebene. Als Beleg dafür können die Erfahrungen mit Ansiedlungsprojekten von Großunternehmen in strukturschwachen Regionen herangezogen werden, vgl. auch die Studie von Ellwein und Zoll zu kommunalen Machtstrukturen (Ellwein/Zoll 1982, vgl. ferner Bolte/Hradil 1984, S. 180 f.).

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.4.2.

74) Vgl. dazu Zinn 1986, S.353, der die Zinseinkommen der privaten Haushalte, die ca. 90 % der gesamten Vermögenseinkommen dieser Gruppe ausmachen, für 1983 mit 7,18 % (Anteil am Gesamteinkommen) angibt.

75) Eine mögliche weitere Konsequenz ist die Begünstigung korporatistischer Tendenzen durch die Verfolgung von fraktionellen Interessen in Großbetrieben mit vorteilhaften internen Arbeitsmärkten. Die Kooperation von gewerkschaftlichen Fraktionen mit Großunternehmen und die dadurch gegebenen Interessenabhängigkeiten können gewerkschaftsinterne Interessenkonstellationen unter Umständen besser erklären, als die Ablösung der Funktionärsinteressen von denen der Mitgliederschaft. Auch die Pro-

bleme der Gewerkschaften bei der Vertretung von Jugendlichen, ausländischen Arbeitnehmern und qualifizierten Arbeitslosen, sind in diesem Zusammenhang zu sehen.

76) Strategische und taktische Differenzen über Vorgehen und Forderungsprioritäten im Tarifkonflikt, etwa im Zusammenhang mit Arbeitszeitverkürzung und Flexibilisierungsproblematik, z.B. zwischen IG Metall und IG Chemie, die sich vergleichsweise günstigen sektoralen und konjunkturellen Bedingungen gegenübersieht, müssen vor diesem Hintergrund gesehen werden (vgl. dazu auch Deutschmann/Schmiede 1983, S.39 ff.).

77) Auch der DGB verfügt neben den Einzelgewerkschaften über regionale lokale Vertretungen, neben neun Landesbezirken und 227 Kreisen besteht eine Vielfalt von örtlichen Organisationseinheiten.

78) Vgl. Abschnitt 3.4.3.

79) Als ökonomische Orientierungspunkte für gewerkschaftliche Zielsetzungen im Verteilungskonflikt werden unter anderem angeführt:

- gesamtwirtschaftliche oder sektorale Wachstumsrate des Sozialprodukts,
- Produktivitätswachstum,
- Preissteigerungsrate,
- Gewinnlage (Flimmelmann 1971, S.90 ff.),
- erwartete und tatsächliche Inflationsrate,
- erwartete und tatsächliche Arbeitslosenrate,
- Umverteilungskomponente (Ströbele 1979, S.93),
- Konjunkturentwicklung und Liquiditätslage (Adam 1976, S.31).

Als zusätzliche politische Faktoren führt Adam das Ausmaß der politischen Unterstützung und die Richtung der nationalen Einkommenspolitik an.

Dabei wird die gesamtwirtschaftliche (Netto-) Lohnquote zwar als Indikator für die Verteilungsposition genutzt, sie stellt aber in den gewerkschaftlichen Strategien kein eigenständiges Ziel dar (Henschel 1974, S.323), sondern ergibt sich ex post aus den sektoralen Tarifabschlüssen und den davon abhängigen eingesetzten Arbeitsmengen.

80) Das Tarifsystem ist primär als Konfliktregulator zur Sozialkonfliktminderung bzw. Befriedung zu betrachten, wobei Kooperation und Kompromiß und damit die Stabilität der industriellen Beziehungen übergeordnete Ziele darstellen, die von den punktuellen und prozedural geregelten Tarifkonflikten nur unterbrochen, aber nicht beendet werden (Adamy/Steffen 1985, S.245 ff.).

81) Die Bedeutung qualitativer Zielsetzungen, zum Beispiel im Bereich der Arbeitnehmerrechte der Humanisierung des Arbeitslebens und der sozialen Beherrschbarkeit von Technikfolgen ergibt sich auch daraus, daß ein umfassender sozioökonomischer Verteilungsbegriff Lebenschancen und Lebensqualität mit einschließt, und ein solcher Begriff Ziele beinhaltet, wie sie die Gewerkschaften auf den politischen Handlungsfeldern ein-

fordern: zum Beispiel Chancengleichheit in Bildung, Ausbildung und Weiterbildung, Qualitätsverbesserung im Bereich Wohnung und Umwelt, Ermöglichung der Teilnahme am Kulturprozeß, und weitere Merkmale von Lebensqualität, die sich zum Beispiel auch durch soziale Indikatoren erfassen lassen, sowie im engeren Sinne Mindestanforderungen an Arbeitsbedingungen und Arbeitsqualität (vgl. dazu auch Bolte/Hradil 1984, S.224 ff.). Trotz der Bedeutung solcher Ziele in der innergewerkschaftlichen Diskussion und innerhalb des politischen Systems, ist das Einkommensziel als primäres Ziel zu betrachten. Dies ergibt sich nicht nur aus der historischen Tradition sondern auch daraus, daß die Organisationsformen der Gewerkschaft primär auf die tarifliche Interessenvertretung und den Lohnkonflikt hin angelegt sind (Grauhan/Hickel 1978, S.25). Außerdem stößt die Verfolgung solcher Ziele auf Interessen der Beschäftigten solcher Großbetriebe, die Kosten und Beschränkungen aus solchen qualitativen Reformen vor allem zu tragen hätten. Eine qualitative Verteilungspolitik stößt also nicht nur auf den Widerstand der strukturkonservativen Unternehmen und Arbeitgeber, die nidem die Kosten solcher Reformen vermeiden wollen, sondern auch auf die segmentationsbegünstigten Belegschaften in den Unternehmen, die ihre Einkommensspielräume bei einer solchen Politik schrumpfen sehen.

Auch die Schwierigkeiten der Gewerkschaften beim Überwechseln in eine Strategie der Arbeitszeitverkürzung und Überstundenminderung sind vor dem Hintergrund der tiefverankerten Priorität der distributiven Zielsetzung zu sehen.

82) Hier spielt auch die Entlastungsfunktion staatlichen Handelns für die Gewerkschaften, etwa durch die Übernahme von Sozialleistungen und Arbeitslosenunterstützung durch staatliche Instanzen, eine Rolle (Deutschmann/Schmiede 1983, S.48), die im historischen Prozeß zu einer Positionsverbesserung für die Gewerkschaften geführt hat. Die Konflikte um § 116 Arbeitsförderungsgesetz gehören genau in diesen Zusammenhang.

83) Vgl. dazu die differenzierte Sichtweise von v.Beyme 1977, S.76 ff., sowie die traditionelle von Laidler/Parkin 1975, Purdy/Zis 1974, Jackson/Turner/Wilkinson 1972, und Müller 1976.

84) Der Grad der Zielerreichung in der Vergangenheit schlägt sich auch im Organisationsgrad nieder. Weitere Faktoren, die im Organisationsgrad zum Ausdruck kommen, sind (v.Beyme 1977, S.76 ff.): Klassenbewußtsein, Erwerbsstruktur, Koniunkturlage, ideologische Geschlossenheit der Organisation, staatliche Lohnpolitik und Verflechtung zwischen Parteien und Gewerkschaften.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 3.4*3*.

85) Andere, hier nicht ausgeführte, wären Akteure im Bereich der Mietpolitik - wo die Sozialwohnungen z.B., mit einem Gewicht - je nach Wägungsansatz und Haushaltstyp des Preisindex - von rd. 30-100 Promille Anteil im Preisindex für Lebenshaltung vertreten sind (vgl.Bott 1976, S.102 ff. sowie 137 ff. und Baum 1980, S.487). Die Einkommen aus Vermietung nach der gesamtwirtschaftlichen Einkommensrechnung betragen in 1984 60 Mrd DM (Nettowertschöpfung, davon 31 Mrd DM Gewinne, vgl. dazu DIW-Wochenbericht 45/85, S.518 ff. Zu den strukturellen Rahmenbedingungen vgl. Paetow 1987).

86) Zum Begriff und zur Unterscheidung von reinem Transfer und Quasi-Transfer vgl. Stolz 1983, S.91 ff.

87) Hinzu kommt eine langjährige Besetzung der Ministeriumsspitze mit gewerkschaftsorientierten oder arbeitnehmerorientierten Ministern, sei es aus dem Gewerkschaftsflügel der SPD oder den Sozialausschüssen der CDU, wie sich bei den Ministern Arendt, Ehrenberg und Blüm gezeigt hat. Eine stellvertretende Interessenvertretung schlägt sich auch in der Besetzung des Bundestagsausschusses für Soziales durch die großen Parteien mit Sozialexperten aus dem Gewerkschafts- und Sozialausschußbereich nieder, was sich zum Teil aus den sozial ausgerichteten Zielen der CDU - sowie der in ihr organisierten katholischen Arbeitnehmerschaft - und der SPD, insbesondere wegen ihres historischen Entstehungszusammenhanges, ergibt. Diese Ziele manifestieren sich im gewerkschaftlichen Einfluß innerhalb der grollen Parteien, also im Sozialausschußbereich der CDU, und organisatorisch in der Arbeitsgemeinschaft für Arbeitnehmerfragen und im Gewerkschaftsrat sowie im Gewerkschaftsflügel der SPD schlechthin.

88) Vgl. dazu Schütte 1987, S.77 ff.

89) Zu den interpersonellen und Intergruppen-Umverteilungsaspekten, z.B. über die Nichtberücksichtigung unterschiedlicher Risiken, vgl. SOST 1980, S.183 f.

90) Anders als bei der "Konzertierten Aktion", die aus einkommenspolitischen Ursachen eingerichtet worden war, beruht die Gründung der konzertierten Aktion im Gesundheitswesen offiziell auf den ungeklärten staatlichen Finanzierungsproblemen gegenüber den hohen Ausgabensteigerungen der gesetzlichen Krankenversicherung (Billerbeck 1982, S.56), die jedoch auf Mengenausweitungen der ärztlichen und medizinischen Leistungen und die Preishöhe für Medikamente, Ärztehonorare und Krankenhausleistungen zurückgingen.

91) Da im Nicht-Einigungsfall Schiedsämter die letzte Entscheidung treffen und dabei gehalten sind, sich an den staatlich zur Verfügung gestellten Daten zu orientieren, ergibt sich ein Einigungszwang für die Akteure, wenn sie den ihnen bleibenden Entscheidungsspielraum nicht an die staatlichen Akteure abtreten wollen. Insofern geht es nicht um aie Entwicklung und Abstimmung von Orientierungsdaten - darin besteht der formale Auftrag der konzertierten Aktion - sondern, wie Wiesenthal klarstellt, um die Sicherstellung des ökonomisch adäquaten und insofern datengerechten Einkommensverhaltens der Beteiligten.

92) Zu den Strukturbedingungen für Preisbildung und Marktstruktur vgl. Oberender 1984.

93) Der hohe Grad ärztlicher Interessenorganisation ergibt sich nicht .nur aus organisationsstrukturellen Vorteilen wegen der Gruppengröße (ca. 140.000 Ärzte), der relativ hohen Homogenität ihrer Interessen, sondern auch aus den Vorteilen, die die Zusatz- und Nebenleistungen der Verbände den Ärzten im Bereich Beratungsservice, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen und Information bieten, vgl. dazu Olsson 1968. Ähnliches gilt im übrigen für die Landwirte.

94) Im Zuge der Einsparungsversuche und der Festlegung einer Gesamthonorarsumme sind allerdings über Korrekturfaktoren Honorarreduzierungen bei überdurchschnittlicher Leistungsmenge bzw. wegen überdurchschnittlicher Fallzahlen möglich.

95) Historischer Grund für die strukturell verfestigte Machtposition der Ärzte scheint u.a. die Knappheit von ärztlichen Dienstleistungen und von Ärzten in den 50er und 60er Jahren zu sein. Zusammen mit der für sie günstigen ökonomischen Wachstumsdynamik, die jetzt an ihre Grenzen gestoßen ist, konnten sie hohe Einkommenserhöhungen erreichen. Ähnlich wie in der Rentenversicherung werden hier in Zukunft verschärfte Verteilungsauseinandersetzungen zu erwarten sein, zusätzlich mit den weiterbestehenden

Überwälzungsschwierigkeiten im Unternehmenssektor, so daß Beitragserhöhungen erheblich erschwert sind.

Die aktuelle Bedrohtheit der privilegierten Position der Ärzte zeigt sich in Versuchen der strukturellen Absicherung durch die ärztlichen Standesvertreter, durch Bemühungen um Limitierung des Zugangs, d.h. dem Versuch einer schärferen Marktsegmentierung, (vgl. dazu auch FR Nr.14 vom 17.1.1985).

96) Die staatlichen Akteure scheuen überdies Legitimationsdefizite gegenüber den Patienten, die bei öffentlichkeitswirksamen Protesten der Ärzte auftreten können. Legitimatorisch und informatorisch besitzen die Ärzte den Vorteil, jede Gefährdung ihres Status als ihnen aufgezwungene Leistungseinschränkung bezeichnen und damit die Patienten als Verbündete gegen staatliche Akteure oder Krankenkassen mobilisieren zu können (Wiesenthal 1981, S. 192).Dadurch ergibt sich eine partielle Interessengleichheit mit den Patienten, die Leistungsverschlechterungen, also vor allem qualitative und quantitative Mengeneffekte, vermeiden wollen. Zusätzlich tritt eine Interessenidentität mit den Pharmaverbänden und Krankenhausträgern auf, was die Position der Arzte gegenüber staatlichen Akteuren weiter stärkt.

97) Das berufsgruppenspezifische Durchschnittseinkommen - ein sinnvoller Indikator für den relativen Verteilungserfolg - liegt für Ärzte bei 200.000 DM, für Zahnärzte bei 250.000 DM, mit allerdings großen interpersonellen und facharztspezifischen Unterschieden. Das Blockadepotential der Ärzte zeigt sich vor allem darin, daß nennenswerte Einkommensbegrenzungen bislang abgewehrt werden konnten und Äusgabensenkungen nicht zu Lasten ärztlicher Honorare, sondern durch Erschließung neuer Finanzierungsquellen bzw. Leistungskürzungen vorgenommen wurden - beides zu Lasten der Versicherten (SOST 1980, S.222). Zudem hat sich die Produzentenautonomie - d.h. das Instrument der Mengensteuerung - der Ärzte weitgehend verteidigen lassen. Vgl. zur aktuellen Tendenz FR Nr.202 vom 2.9.1987.

Zusätzliches Instrument ist die Erhöhung der Zutrittsschranken für den ärztlichen Teilarbeitsmarkt durch eine Begrenzung der Zugangsmöglichkeit zur Ausbildung im staatlichen Sektor (z.B. durch Begrenzung der Ausweitung von Studienplätzen, eine stärkere Selektion in den medizinischen Prüfungen, die Erhöhung der Hürde zur kassenärztlichen Zulassung nach der Approbation, z.B. durch die Einführung eines praktischen Jahres bei Ärzten (Wiesenthal 1981, S.195 f.), alles auf Druck der Ärzteorganisationen. In der zweijährigen praktischen Ausbildungsphase "Arzt im Praktikum", das zusätzlich zum praktischen Jahr zu absolvieren ist, ist nur eine Ausbildungshilfe und keine Vergütung vorgesehen. Erst dann wird die Approbation mit dem Niederlassungsrecht erteilt. Steuerungsmöglichkeiten der Ärzte bestehen in der Begrenzung der von ihnen zur Verfügung gestellten Praktikumsplätze, die teilweise auf Kosten der Stellen für Facharztweiterbildung gehen. Damit ergibt sich die Möglichkeit der Mengenreduzierung des Angebots an neuen Ärzten, was personell ein höheres ärztliches Durchschnittseinkommen sichert. (Vgl. dazu auch Frankfurter Rundschau Nr.14 vom 17.1.1985 sowie Zeuner 1976, S. 158). Praktisch wird damit versucht, den Marktzutritt neu ausgebildeter Ärzte zu verzögern bzw. zu begrenzen.

98) Vgl. dazu Oberender 1984, S.456.

99) Vgl. dazu die Forderung, wonach die "Autonome Preis- und Produktpolitik der Pharmaindustrie " erhalten bleiben muß (vgl. Bundesverband der Pharmazeutischen Industrie, lt. Spiegel Nr.39,1984 vom 24.9.1984).

100) Bei der SPD ist mit Widerstand gegen Leistungsbeschränkungen bzw. mit Forderungen nach Leistungsausweitung und niedriger Höhe der Beitragssätze zu rechnen.

Selbstbeteiligung und zusätzliche Selbstkosten der Patienten werden abgelehnt. CDU bzw. FDP besitzen in den Ärzten und der Pharmaindustrie bzw. den Bundesländern (als Krankenhausinvestitionsfinanzierer, die die laufenden Kosten aber wie bisher den Kassen aufbürden wollen) Klienten und haben Affinitäten zu deren Zielen. Im übrigen gehen die Schwierigkeiten der Gesundheitspolitik in bezug auf Strukturreformen darauf zurück, daß die Politik die Probleme selbst mit erzeugt hat, z.B. durch:

- die Struktur der ärztlichen Gebührenordnung bzw. die Honorierung, die Mengenkomponenten und Superdiagnostik sowie Laborleistungen begünstigt. Dagegen werden Prophylaxe und ärztliche Beratung schlecht honoriert.

- die Ausgestaltung der Krankenhausversorgung (Uni-Klinikfabriken, Krankenhausbedarfspläne mit Bettenüberkapazitäten, Überbetonung der stationären Versorgung, eine Krankenhausfinanzierung, die die Betriebskosten auf Kassen abwälzt, hat die Kostenentwicklung verschärft und gebührentreibend (Erhöhung der Beitragssätze) gewirkt. Die staatlichen Akteure sind hier den Weg der geringsten Widerstände gegangen, indem sie bisher die Lasten der Reform auf die Schwächsten, d.h. auf die nichtorganisierten oder nur klientelistisch vertretenen Versicherten abwälzen oder innerhalb der verschiedenen sozialen Versicherungssysteme Quertransfers vornehmen, nämlich von Rentenversicherung zu Krankenversicherung bzw. von Arbeitslosenversicherung zu Krankenversicherung (Versicherungsbeiträge der Arbeitslosen) bzw. die Selbstbeteiligung erhöht oder die Leistungen (z.B. Kuren) reduziert haben.

101) Ausnahme: der (schwache) Verband der Selbsthilfegruppen, vgl. Die Zeit Nr.30 vom 19.7.1985.

102) Vgl. Neumann/Schaper 1985, S. 105 ff.

103) Selbstermittlung von Gewinnen, Art der Buchführung, Versteuerung nach Durchschnittsgewinn, Rückerstattung fiktiven Vorsteuerabzuges, Zuschüsse zur Alters- und Krankenversicherung der Landwirte, Subventionen für Bergbauern sowie Brach-liegenlassen und weitere Subventionen, die an unterschiedlichen Sachmerkmalen anknüpfen, gehören zu den nationalen Subventionen.

104) Die Interventionspreise, zu denen die EG bzw. die nationalen Auftragsbehörden landwirtschaftliche Produkte ankaufen (vgl. dazu Bartling 1984, S.33 f.), die auf dem freien Markt zu diesen Preisen nicht abgesetzt werden können, werden im EG-Entscheidungsprozeß (Agrarministerrat) festgelegt, ebenso wie die wegen der Überschußproblematik eingeführten Kontingente und Preisabschläge für bestimmte Produkte. Das Garantiepreissystem bewirkt, daß Landwirte im Rahmen der klimatischen und natürlichen Gegebenheiten über die von ihnen erzeugte Menge einen erheblichen Einfluß auf ihre Einkommenshöhe besitzen und z.B. durch Produktionsausweitungen ihr Einkommen - wie den Subventionsbedarf - erhöhen können. In diesem Teilbereich ähnelt ihre Verteilungsposition der der Ärzte (selbständige Mengensteuerung, bei Stückhonorierung), allerdings sind sie, was die Menge angeht, viel stärker den erwähnten natürlichen bzw. klimatischen Einschränkungen unterworfen, ebenso wie Agrarkostenkalkülen (Mengenertrag pro Hektar versus Kosten für Düngung, Unkrautbekämpfung etc.).

105) Ein weiteres institutionelles Merkmal, das die Position der Landwirte hervorhebt, besteht im Vorhandensein eines spezifisch für sie zuständigen Agrarministeriums: Ob-

wohl die Zahl der landwirtschaftlich Tätigen nur auf 600.000 bis 700.000 geschätzt wird, darunter ca. 200.000 - 300.000 Vollerwerbsbauern, die ca. 1,50 des Nettosozialproduktes erzeugen (Priebe 1985, S.147, vgl. auch Wolf 1986) - alle anderen sind Zuerwerbs- oder Nebenerwerbslandwirte - und sie damit nicht einmal drei Prozent der Beschäftigten umfassen (mit Familienangehörigen und Saisonhelfern wird diese soziale Gruppe auf 2 Millionen, d.h. weniger als 5 % der Wähler, geschätzt) ist für dieses Politikfeld eine eigene Bundes- und Landesadministration eingerichtet worden, was im historischen Entwicklungsprozeß im Zusammenhang mit der früher weit bedeutenderen Rolle der landwirtschaftlichen Produktion und Nahrungsmittelversorgung gesehen werden muß, ebenso wie mit der bereits im 19.Jahrhundert schlagkräftigen Organisation der landwirtschaftlichen Produzenten, d.h. vor allem der Großagrarier und Junker, und deren engen Beziehungen zum feudalen System, insbesondere der Regierung, woraus sich schon frühzeitig klientelistische Beziehungen zwischen Landwirtschaftsvenvaltung und Bauern bzw. Bauernverband entwickelt haben. Zur historisch hohen Organisations- und Schlagkraft der Landwirte (Bund deutscher Landwirte seit 1883) vgl. Priebe 1985, S.43 ff., insbesondere in den sozialökonomischen bzw. interessenmäßigen Ursachen des Agrarprotektionismus. Als Fallbeispiel für den Klientelismus vgl. Wehling 1973, S.295 ff., zur Assimilation von Weinbaubehörden in Rheinland-Pfalz und ihrer Winzerklientel, was den Interessengruppencharakter der Administration offen zeigt. Dies Phänomen tritt auf der europäischen Ebene im Zusammenspiel EG-Agrarministerrat, Bauernverbände und EG-Administration in ähnlicher Form auf, vgl. Schmidt 1987 zu den Schwierigkeiten des Aufbrechens dieser Interessenkonstellation auch aus Sicht eines ehemaligen Regierungschefs. Die Symbiose zwischen Agraradministration bzw. deren politischer Leitung und den Bauernverbänden ist auch in den anderen europäischen Ländern zu beobachten, zum Beispiel in Frankreich. Von 1986 bis 1988 leitete der ehemalige Präsident des französischen Bauernverbandes das Landwirtschaftsministerium.

106) Vgl. dazu Priebe 1985, S.161 ff. Zu unterscheiden ist zwischen den "offiziellen" Zielen des Bauernverbandes und den Zielsetzungen der sich mehrenden Kritiker: diese fordern - zugunsten der bäuerlichen Klein- und Mittelbetriebe eine Umstrukturierung von Preissystem, Einkommenssicherung und Subventionsform, vgl. Aachener Erklärung 1987, der Bauer und Verbraucher für eine neue Agrarpolitik, lt. FR Nr. 173, vom 30.7.1987.

107) Solche Stimmpotentiale konzentrieren sich vor allem in bestimmten Regionen wie Schleswig-Holstein, Westfalen sowie Bayern und Rheinland-Pfalz und führen z.T. zu personellen Verflechtungen, vgl. dazu auch Derix 1985, S.505. Mit der oft starken Stellung von Landwirten und Bauernverband in örtlichen und regionalen Parteigliederungen ergeben sich erste Anhaltspunkte für die verteilungspolitische Macht der - vom bloßen Stimmpotential und der ökonomischen Bedeutung schwachen - sozialen Gruppe "Bauern".

108) Erlangt wurde die Machtstellung des Bauernverbandes u.a. durch (vgl. dazu Heinze 1981, S.127 ff.):

- einen hohen Organisationsgrad, vor allem der Großbauern, bei denen er fast 100 % erreicht, die zudem die Führung dominieren (ebenda S. 144)

- die faktische Monopolstellung als Alleinrepräsentant der sozialen Gruppe Bauern und ihre Angehörigen gegenüber staatlichen und politischen Akteuren

- die Überrepräsentanz von Landwirten, die Verbandsvertreter sind, im Bundestag und die starke Position im Agrarausschuß (Heinze 1981, S.108 f.)

- wichtiger Teilaspekt der institutioneilen Ausgestaltung dieses

Politikfeldes ist auch hier das Fehlen eines direkten Kontrahenten (als Kostenträger), da die Kosten der Agrarpolitik einerseits über die im Vergleich zu Weltmärkten höheren inländischen bzw. EG-internen Agrar- und Nahrungsmittelpreise aufgebracht werden, also von der Masse der Verbraucher, andererseits direkt aus den Etatposten der Agrarministerien kommend über die EG fließen, so daß die Finanzierung im Prinzip geräuschlos und unmerklich vonstatten geht, ohne daß eine andere Gruppe direkt und unmittelbar und merklich belastet wird.

- die hohe Organisationsdichte und die starke Position des Bauernverbandes resultieren aus dem hohen Anreiz zum Beitritt, weil der Bauernverband zahlreiche organisatorische und dienstleistungsmäßige Nebenleistungen anbietet, die den Landwirten außerhalb der Städte sonst schwer zugänglich sind. Erst in jüngster Zeit sind Interessenkonflikte zwischen dem von Großagrariern geleiteten Bauernverband und solchen Bauern zutage getreten, die vom Agrarsystem wenig profitieren. Vgl. dazu auch Aachener Erklärung 1987.

- die Situation des Agrarministeriums als staatliche Anprechstelle für eine sehr kleine Gruppe - womit einer der kleinsten Wirtschaftsektoren eine nur für ihn zuständige staatliche Administration erhalten hat - die zudem in praxi von einem einzigen Bauernverband monopolartig vertreten wird (allerdings zeigen sich aufgrund der Interessenunterschiede zwischen Klein- und Großbauern Auflösungserscheinungen des Monopols), sowie die engen Verbindungen des Bauernverbandes mit den christlich-demokratischen Parteien, ermöglichen ein dichtes Netz von Kommunikation, mit vielfachen Möglichkeiten zur Einflußnahme und indirekter oder direkter Machtausübung. Zusammen mit dem Fehlen wirksamer Gegen- oder Konkurrenzorganisationen sichert das den Interessen der (Groß-) Bauern überdurchschnittlich günstige Durchsetzungsbedingungen auf ihrer politischen Arena, mit Verteilungsvorteilen. Die relative Benachteiligung der kleineren Betriebe dürfte eine der Ursachen für die Konstituierung eines Konkurrenzverbandes gewesen sein.

109) Damit ist nichts über die Verteilung der Einkommen innerhalb der Gruppe gesagt. Nutznießer des Einkommensmechanismus sind offensichtlich Großbauern und industriell organisierte Betriebe (Wolf 1986, Aachener Erklärung 1987). Andererseits spricht der Subventionserfolg auch für sich selbst: in der BRD sind die Subventionen ebenso hoch wie die gesamte Wertschöpfung der Landwirte (Priebe 1985, S. 148).

110) Z.B. durch einen fiktiven Mehrwertsteuerabzug, Stillegungs- und Umstrukturierungsprämien und großzügige Kriterien bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Einkommens, und anderes mehr (Kranken- und Altersversicherung).

111) Aufgrund der besonderen Bedingungen des hochsegmentierten, abgeschotteten Teilarbeitsmarktes im öffentlichen Sektor und der konjunkturabhängigkeit der Finanzpolitik ergeben sich auch spezifische Zielsetzungen, wie z.B. die Verbesserung des Stellenkegels, die Forderung nach Mehreinstellungen oder die Abwehr sparpolitikbedingter Stellenkürzungen. Hinzu kommen das Ziel der Arbeitszeitverkürzung und qualitative Ziele, etwa bei der Einführung von Informationstechniken.

112) Ursächlich dafür sind bessere organisatorische Erfassbarkeit, eine höhere Verrechtlichung durch Beamtenrecht und BAT, die stärkere Stellung der Personalräte und die geringere Bedrohung durch Sanktionen als im privaten Sektor (Keller 1981).

113) Ihnen kann zumindest keine Abneigung gegenüber sie selbst begünstigende Besoldungs- und Tariferhöhungen unterstellt werden. Die tendenzielle Symbiose von Verbands- und Verwaltungsinteressen materialisiert sich auch darin, daß die Besoldungsgesetznovellen in der Dienstrechtsabteilung des Bundesinnenministeriums erarbeitet werden (Keller 1981, S.630).

114) Außerdem bewirkt die ökonomische Scherensituation zwischen Finanzierungsengpässen und hohen Personalkosten in den öffentlichen Haushalten, die aufgrund der rechtlichen Lage im öffentlichen Dienst nur wenig beeinflußbar ist, eine Sparpolitik in Form von Stelleneinsparungen und Einstellungsstops, die sich in Zukunft sehr wahrscheinlich verschärfen wird. Dadurch kommt es zu einer noch stärkeren Segmentierung dieses Teilarbeitsmarktes, was die negative Arbeitsmarktsituation weiter verschlechtert, und Gruppen, die auf diese Bereiche nahezu ausschließlich verwiesen sind, wie Lehrer und Geisteswissenschaftler, auf den grauen Markt drängt. Solche gruppenbezogenen Verteilungseffekte sind - möglicherweise ungewollte - Nebeneffekte der Verteilungs-Strukturen, aber mit großer sozialer, ökonomischer und politischer Tragweite. Das exemplarisiert die Debatte um die Einkommenseffekte von Arbeitszeitverkürzung deutlich, vgl. Kurz-Scherf 1988).

Anmerkungen zu Kapitel 3.4.4.

115) Das steigende Störpotential internationaler Transaktionen ergibt sich daraus, daß das im System von Bretton Woods institutionell angelegte Selbstkorrekturpotential, das in der Phase des Devisenmarktfloating noch verstärkt wurde (Überschüsse oder Defizite in den Handelsbilanzen führen zu Wechselkurseffekten, die die Defizite bzw. Überschüsse tendenziell reduzieren und so einen Selbstausgleich im internationalen Handel herbeiführen. Geschieht das nicht, werden in Zusammenarbeit mit dem Währungsfond Kurskorrekturen vorgenommen) durch die von den erheblich zugenommenen zins-, arbitrage- und spekulationsbedingten Kapitalbewegungen ausgelösten Wechselkurseffekte überlagert worden ist. Ungleichgewichte in den Handelsbilanzen können - auch wegen der Aufblähung der internationalen Liquidität und Kreditgewährung - deswegen länger bestehen bleiben als in der Vergangenheit, mit Konsequenzen für Inflation und Verteilung. Zum Beispiel werden Defizite der US-Handelsbilanzen mit Folgen wie Exportsog in Europa, Zunahme der weltweiten Devisenreserven und Liquiditätspotentiale, steigende Uberwälzungsspielräume und Inflationspotentiale in Europa und Südamerika nicht automatisch durch Wechselkurseffekte und verringerte Absorption beseitigt oder reduziert, sondern durch Kapitalimporte finanziert, was im Inland, hier in den USA die Inflation ebenso tendenziell weiter verstärkt wie den Verteilungs- und Inflationsprozeß in den betroffenen Exportländern, wie z.B. der Bundesrepublik, wenn dort die entsprechenden anderen Bedingungen (4.1. und 4.2.) für einen inflationären Prozeß gegeben sind. Zu den Liquiditäts- und Inflationseffekten der internationalen Kapitalmarktbewegungen vgl. insbesondere Hankel/Isaak 1981, S.41 ff. und Hankel 1988, der darauf hinweist, daß die exogene Geldschöpfung auf den Xenomärkten mit ihren möglichen Inflationsimpulsen vor allem über die Anlagen von Zentralbanken und international tätigen Banken gespeist wird sowie ferner aus US-Defiziten, OPEC-Überschüssen und der autonomen Geldschöpfung dieser Märkte.

Das Störpotential dieser Xenomärkte für eine inländische Wirtschaftspolitik ergibt sich daraus, daß die dort agierenden Banken und Unternehmen ihre subjektiven Wechselkursbewertungen zum Anlaß von Transaktionen nehmen, die sie aufgrund der Liquiditätslage der Märkte fast bis zu unbegrenzter Höhe finanzieren können. Massive Währungsbewegungen und Fluktuationen von Wechselkursen mit den entsprechenden inländischen Geldmengenwirkungen sind das Ergebnis. Es handelt sich bei diesen Finanz-

bewegungen also nicht um die Bereitstellung von Transaktionskasse zur Finanzierung von Handels- und Dienstleistungsströmen, sondern um hochspekulative M2-Kasse im keynes'schen Sinne (Hankel/Isaak 1981, S.42).

Zusätzlich fungieren solche liquiden Aktiva zur Finanzierung der Leistungsbilanzdefizite von Drittweltländern, die damit ihre inländische Absorption exogen finanzieren. Daß die Xenomärkte eher Wechselkurs- und Zinsspekulationen finanzieren als reale Handelsströme zeigt sich daran, daß im Zeitraum von 1900 bis 1980 ihr Kreditvolumen dreimal so schnell gestiegen ist wie das Volumen der Weltexporte (Hankel/Isaak 1981, S.58 f.).

Damit besteht in der "Deregulation" bzw. in den noch nicht regulierten Eurowährungs- oder "off-shore"-Märkten nicht nur eine potentielle Finanzierungsquelle, die die inländischen Unternehmen für ihre auch inflationsbedingten Liquiditätsbedarfe nutzen können (4.3.), sondern auch ein autonomes Störpotential, weil Transaktionen auf diesen Märkten aufgrund ihrer Zins- und Wechselkurseffekte eigenständig Verteilungs- und Inflationseffekte auslösen können.

116) Entsprechend gilt das natürlich auch für die Ausländer, wobei zu berücksichtigen ist, daß die Aktivitäten von ausländischen Akteuren, etwa US-amerikanischer, japanischer oder englischer Finanzinstitute, wegen ihres verglichen mit westdeutschen erheblich höheren finanziellen Anlagevolumens, im begrenzten nationalen Rahmen der Bundesrepublik relativ merkliche ökonomische Folgewirkungen haben, z.B. bei portefolio-Investitionen an der deutschen Börse oder spekulationsbedingten Geldmarkt- oder Kapitalmarktimporten. Insgesamt duplizieren sich nationale Verteilungs- und Machtkonstellationen noch einmal als internationale Konflikte, wie sie sich in Auseinandersetzung etwa um die terms-of-trade, um eine neue Weltwirtschaftsordnung, um die Lösungsversuche der internationalen Schuldenkrise oder internationale Rohstoffabkommen niederschlagen (Weede 1982,).

117) Die Rolle der internationalen Verteilungskonflikte kann hier nur angedeutet werden. Vgl. dazu Weede 1982, Elsenhans 1984, Keohane/Nye 1985, Baerlocher 1987.

118) Diese Option wird von den Unternehmen auch regional oder landespolitisch bei Investitionsvorhaben genutzt, wenn die Industrieansiedlungspolitik der Bundesländer oder Kommunen gegeneinander ausgepielt wird, um Steuervergünstigungen, Investitionszuschüsse oder andere infrastrukturelle Vorleistungen zu maximieren.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 4.1.

1) Dabei sind die Arbeitnehmerakteure als Bezieher von Kontrakteinkommen benachteiligt. Ihre Einkommen werden in relativ wenigen Verhandlungsprozessen für jeweils eine mehrmonatige Periode festgelegt, während die Zahl der Entscheidungen über Preise und damit über die Einkommenshöhe von Unternehmen sehr viel größer ist und dezentral getroffen wird. Wegen der Häufigkeit und Menge der Preisentscheidungen werden sie von den anderen Akteuren als kontinuierlicher Fluß wahrgenommen, informationsmäßig verarbeitbar ohnehin nur noch kennzahlhaft als zusammengefaßter Preisindex. Die Disparität der Reaktionsmöglichkeiten vergrößert sich bei anhaltenden Preissteigerungsprozessen, unabhängig wovon sie ausgelöst sind.

2) Aus einer aggregativen makroökonomischen Perspektive sind die Konsumenten zwar mit den sozialen Akteuren identisch, die sozialen Akteure haben aber kollektiv praktisch keinen Einfluß auf das Konsumverhalten. Die statistischen Beziehungen zwischen Konsum und Einkommen zeigen lediglich, daß sich die Verteilungserfolge in Kqnsumausgaben niederschlagen. Die Unternehmen verfügen zum Zeitpunkt von Verteilungsentscheidungen bereits über detaillierte Pläne ihres Investitionsverhaltens, deren Realisierung allerdings ebenfalls von der Erreichung ihrer Verteilungsziele abhängt, und anderen - außenwirtschaftlichen und politischen - Faktoren ausgesetzt ist.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 4.2.

3) Motiv für solche Preiserhöhungen können auch Mengenreduktionen bei sinkender Nachfrage oder zurückgehender Kapazitätsauslastung sein, die wegen ihrer Gewinnwirksamkeit durch Preiserhöhungen kompensiert werden sollen.

4) Finanzierungsentscheidungen der staatlichen Akteure können auf bewußte Politik - sei es zur Deckung konjunkturell oder strukturell bedingter Defizite oder zur Finanzierung zusätzlicher Aktivitäten - zurückgeführt werden. Vice versa gilt das auch für Einnahmeverringerungen oder für Preis- und Gebührenveränderungen.

5) Insgesamt ist die Rolle und Bedeutung von Preis- und Kostenentscheidungen auf den verschiedenen Produktionsstufen zu beachten, wegen der Unterschiede zwischen Endverbraucherproduktion und der Vor- oder Zwischengüterebene.

6) Zur Rolle des finanziellen Sektors und monetärer Restriktionen vgl. 4.3.

7) Das ergibt sich aus dem relativen Gewicht dieses Sektors gegenüber anderen privaten bzw. staatlichen Akteuren. Auch die Unternehmen des Wettbewerbssektors weisen ein mark-up-pricing bzw. rigid prices auf, vgl. dazu Meissner/Fassing 1981, S.247 ff. Im Oli-

opolsektor muß aber ein relativ höherer "mark-up" erwartet werden, aufgmnd der stärf eren Machtposition, und höherem Finanzbedarf, wegen höheren Investitionen, mehr Werbung, rascherer Produktinnovation und mehr Finanzinvestitionen.

8) Es sind die Unternehmen, die Lohnabschlüssen zustimmen müssen, während Preiseinfluß der Gewerkschaften nicht besteht. Vgl. Burton/Addison 1977. Gelingt ^es den Gewerkschaften z.B. aufgrund der aktuellen Machtsituationen nicht, "induzierte" Lohnforderungen durchzusetzen - so daß die Reallöhne fallen - so besteht für die Unternehmen keine Notwendigkeit der Preiserhöhung zur Fortwälzung von Kostensteigerungen. Der inflationäre Transmissionsprozeß wird dann unterbrochen bzw. gebremst, sofern es nicht aus anderen Gründen zu - erneuten - primären oder sekundären Impulsen kommt.

9) Wenn der Ausgangspunkt verteilungsorientierter Strategien durch die langfristige Planung von Investition/Akkumulation gebildet wird und Dividendenausschüttung, Innenfinanzierung, Kreditbedarf und (Lohn-) Kostenplanung sowie Preise nur daraus abgeleitet werden, und zwar unter dem Aspekt des Bestandserhalts, der Existenz- und Wachstumssicherung (Eichner 1978, S.179 ff.), dann handelt es sich um simultane Verteilungsentscheidungen, bei der für das Unternehmen als eigenständiger sozialer Akteur Dividendenausschüttungen nur eine Nebenbedingung darstellen. Vgl. dazu die auf dasselbe hinauslaufenden Aussagen der handlungsorientierten Oligopoltheorie (Schulte

10) Betont werden soll hier noch einmal die starke strukturelle Position der Unternehmen auch auf den tariflichen Handlungsfeldern, weil die Machtverteilung im Tarifsystem in Literatur wie in praktischer Politik fast ausschließlich unter dem Aspekt der gewerkschaftlichen Macht thematisiert wird. Unter der Berücksichtigung der Vorüberlegungen in Abschnitt 3 und Abschnitt 4.1. kann selbst bei zurückhaltender Einschätzung dieser Machtsituation im Mittel von einem bestenfalls temporären Gleichziehen der Arbeitnehmervertretungen ausgegangen werden, und nur in bezug auf Nominallohnfestlegungen. Die strukturelle Machtverteilung im sozialen System insgesamt sieht, wie in Kapitel 3 erörtert, anders aus.

11) Bacharach/Lawler gehen davon aus, daß alle Ressourcen, die Handlungsoptionen und deren Bewertung verändern können, von den Akteuren einsetzbar sind. Die in den sozioökonomischen Kontext eingebettete "objektive" Machtsituation und deren subjektive Wahrnehmung und Interpretation durch die Beteiligten entscheidet über ihre realen Zielsetzungen, faktischen Aktionen und ihr Kompromißverhalten. Den eigentlichen bargaining-Prozeß beschreiben sie als taktisch bestimmten Interaktions- und Kommumkationszusammenhang, bei dem beide Seiten - unter Orientierung eher an den Machtpotentialen des Gegenüber als den eigenen - versuchen, den Kontrahenten von einer jeweils für die eigene Zielsetzung günstigen Interpretation der tatsächlichen Situation zu überzeugen, und damit dessen Kompromißlinie den eigenen Zielen anzunähern bzw. die Bewertung der Situation durch den Verhandlungspartner zugunsten der eigenen Position zu verändern.

Solange es nicht zum faktischen Einsatz von Sanktionsinstrumenten kommt, es also bei bloßer Situationsdefinition oder Androhung von Sanktionsmaßnahmen bleibt, wirkt die relative Machtsituation in erster Linie als Filter und Orientierungsraster, mit dem die Akteure den situativen Kontext, also die strukturelle und aktuelle Machtverteilung, sowie ihre Aktionsmöglichkeiten und ihre Durchsetzungschancen interpretieren, und anhand dessen sie Entscheidungen über ihr Verhalten und ihre Kompromißbereitschaft treffen (Bacharach/Lawler 1981).

12) Vgl. dazu die Ansätze von Himmelmann 1971 und Zerche 1979.

13) Die konkret geforderten Zielsetzungen und Kompromißbandbreiten ergeben sich aus den konkreten historischen Situationen und ihren ökonomischen und politischen Bedingungen, der Phase im konjunkturellen Zyklus, und dem Erfolgszwang der Verbandsfunktionäre bzw. der Konkurrenzmechanismen auch unter den Gewerkschaften. Vgl. dazu z.B. die Konsequenzen aus der anderen englischen Gewerkschaftsstruktur (Schroeder 1980, S.99 ff. und 221 ff., sowie Lipp 1978)

14) Die Einkommenskalküle der Kontrahenten müßten sich nach unseren Überlegungen ökonomisch aus folgenden Bestandteilen zusammensetzen:

Lohnforderung: Wachstumsrate der Nettowertschöpfung + Produktivitätssteigerung + Preissteigerung + Umverteilungszuschlag

Lohnangebot: Wertschöpfungszuwachs - Veränderung der Akkumulationsziele - Dividendenveränderungsrate + geplante Preisänderungsrate der Unternehmen. Vgl. dazu die Lohn- und Preisgleichung bei Ströbele 1979 und Gossner 1985, S.70 ff.

15) Beeinträchtigt der "Erfolg" der Gewerkschaften die Verteilungsplanung der Unternehmen, dann ist mit Folgereaktionen in bezug auf Investitionsverhalten und Arbeitsnachfrage zu rechnen, die den Anfangserfolg in Frage stellen (4.4.). Rothschild 1963, S.113 ff.

16) Für die Frage der Inflationsträchtigkeit von Tarifabmachungen ist es daher nicht nur wichtig, ob die Gewerkschaften Lohnforderungen durchsetzen, die die Verteilungsposition der Arbeitnehmer beibehalten, verschlechtern oder verbessern, sondern ob der Verteilungserfolg mit den vorherigen Verteilungskalkülen der Unternehmen korreliert oder ob diese ihre Planung ändern müssen. Dabei es ist weniger wichtig, ob:

a) Löhne im Ausmaß der Wachstumsdynamik steigen (status quo)

b) die Reallöhne weniger steigen oder es sogar zu Reallohnsenkungen kommt,

c) die Reallohnerfolge über der durchschnittlichen realen Wachstumsrate der Gesamtwirtschaft liegen (positive Verteilungswirkung für die Arbeitnehmer),

sondern ob der Wertschöpfungsanteil, den die Unternehmen autonom geplant haben,

a) durchgesetzt werden kann, ohne daß Preisänderungen notwendig sind.

b) nur mit Preiserhöhungen gesichert werden kann

c) nicht sichergestellt werden kann, weil eine Preisüberwälzung nicht oder nur unvollständig gelingt - aus Gründen fehlender Nachfrage oder der Auslandskonkurrenz - und es dann zu Investitionsbeschränkungen mit weiteren restriktiven Einkommens- und Nachfrageeffekten kommt.

17) Umstritten ist, wie Schlüsselsektoren theoretisch abzugrenzen und empirisch zu ermitteln sind. Kritik an institutionalistischen Ansätzen zur Ermittlung solcher Schlüsselsektoren, von denen spill-over-Prozesse (Lohnanpassung) ausgehen, wird z.B. von Burton/Addison 1977 geübt, die sich unter anderem auf die fehlende Abklärung der Voraussetzungen für einen solchen "key bargain" stützen und auf die empirischen Probleme hinweisen (S.339 ff.). Plausibel scheinen aber die empirischen Ergebnisse, die im Rahmen der "wage leadership hypotheses" (Burton/Addison 1977, S.346 ff.) erarbeitet worden sind und die als "leading" bzw. "key sectors" folgende definieren: Schwerindustrie mit hohen Gewinnerwartungen, niedrige Arbeitslosenrate, hohe Qualifikation der Arbeitskräfte, hohe Gewerkschaftsdichte und höchste Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität. Gebinden wurde dabei u.a. eine Verbindung zwischen Preissteigerungsraten, an denen sich die Lohnveränderungen in solchen Sektoren mit einem bestimmten lag anpassen (Burton/Addison 1977, S.350). Im Prinzip handelt es sich also um den kapitalintensiven, oligopolistischen konzentrierten Sektor.

Zu diesen Schlußfolgerungen kommt auch die institutionalistische "industrial structure hypotheses" von Ross und Wächter (Ross/Wachter 1973), die neben oligopolistischen Märkten, hoher Kapitalintensität auch hohe Produktivitätssteigerungen und eine hohe

Rate technologischer Innovation sowie hohe Löhne und hohe Gewerkschaftsdichte besitzen (Burton/Addison 1977, S.351 f.).

Eichner (1978, S.160) stützt sich auf Dunlop (1957, S.17-20), der von Sektoren ähnlicher Gütermarktbedingungen, gleichen Lohnbildungscharakteristiken und gleicher Qualifikation der Beschäftigten ausgeht, so daß sich als Schlüsselsektoren Bereiche kapitalintensiver Massengüterproduktion ergeben, z.B. Automobilbau, Stahl, Aluminium und andere, die ähnliche Kostenstrukturen, Absatzmärkte und Gewerkschaftsstrukturen besitzen.

Ein theoretisch plausibler und empirisch gestützter Begründungszusammenhang ist bereits von der "productivity growth leadership hypotheses" angedeutet (Burton/Addison 1977, S.351 ff.), die die Schlüsselsektoren über überdurchschnittliche Produktivitätssteigerungsraten definiert. Dieser Ansatz beruht darauf, daß die säkulare Rate des Arbeitsproduktivitätswachstums systematisch zwischen verschiedenen Sektoren differiert (Jackson, Turner und Wilkinson 1972), und die nominalen Löhne im Ausmaß der realen Arbeitsproduktivität in den Schlüsselsektoren wachsen, während sich die Löhne in den Nichtschlüsselsektoren an diese Lohnwachstumsrate anpassen. Während die Schlüsselsektoren die hohen Löhne aus dem Produktivitätswachstum finanzieren können, führt die Übernahme der Lohnwachstumsrate in den Nichtschlüsselsektoren mit den geringeren Produktivitätszunahmen zur Inflation, weil ein Teil der Lohnkosten über die Preise weitergewälzt werden muß. Die Höhe der Produktivitätswachstumsrate wird aus technologischen Faktoren erklärt.

Die Lohnbestimmung ergibt sich nach dieser Hypothese aus einem collective bargaining-Prozeß in den Schlüsselsektoren und dem Verhältnis der Rate der Unterbeschäftigung zur Gewinnrate (Gewinnrate nach Steuern als Prozentsatz des Aktienkapitals). Die Löhne in den Nichtschlüsselsektoren werden durch die Lohnrate in den Schlüsselsektoren und durch die sektorspezifischen Arbeitslosenraten und Gewinnraten bestimmt (Burton/Addison 1977, S.347. Vgl. aber dazu die dem nicht entsprechenden empirischen Daten aus der BRD (4.4.). Die Empirie deutet auf eine Dominanz gesamtwirtschaftlicher Einflüsse hin, vgl. 4.4., und Deutschmann/Schmiede 1983, S.272 ffT

18) Die Relevanz der Machtposition des K-Sektors im ökonomischen System - in bezug auf die Preissetzung und die damit verbundenen inflationären Potentiale - und im politischen System - in bezug auf die Chancen, diese Position strukturell abzusichern und auszubauen und z.B. Wettbewerbs- und kartellrechtliche Gegenstrategien abzuwehren - wird damit noch einmal deutlich. Dabei geht es u.a. um die Erhöhung von Vermachtung durch Kartellierung und Fusion, bzw. Marktabschottung, Verhinderungen von Konzentrations- und Fusionskontrolle oder die Abwehr von Mitbestimmungs- und Kontrollrechten von Arbeitnehmern.

19) Deswegen wandeln sich historisch die Schlüsselsektoren: die Stafette ist von Textilindustrie zu Bergbau und dann zu Eisen und Stahl, Auto und Chemie sowie jetzt zu Elektrotechnik weitergereicht worden.

20) Die Tarifverhandlungen in Schlüsselsektoren eröffnen die "wage round" (Eichner 1978, S.161 f). Der "key bargain" erzeugt erstmalig eine Norm für die Aufteilung des Einkommenszuwachses auf Löhne, Kapitalbesitzer und Unternehmensakkumulation, für die vorher noch kein Maßstab vorliegt (Eichner ebda.).

Insofern lassen sich "key bargain" und "wage round" als Beginn und Ablauf des Tarifverhandlungs- und spill-over-Prozesses relativ präzise kennzeichnen, was von Burton/Addison 1977, S.358 ff. zu Unrecht bezweifelt wird. Die Kritik von Burton/Addison ist Teil ihrer Auseinandersetzung mit dem institutionalistischen Ansatz des Lohnfin-

dungsprozesses. Dieser Ansatz geht davon aus, daß die nominalen Lohnveränderungen sektoral nicht durch den Marktmechanismus, sondern durch einen von "key bargains" ausgelösten spill-over-Prozeß gefunden werden (dazu schon Ross 1947). Dieser institutionalistische spill-over stützt sich wesentlich auf Prozesse des collective bargaining. Für die Inflationswirksamkeit des lohnmäßigen spill-over-Prozesses spielt die Kostenstruktur der Nichtschlüsselsektoren eine wichtige Rolle. Dabei geht es sowohl um die direkten Folgekosten aus den Lohnerhöhungen durch Tarifabschlüsse im in Schlüsselsektoren, wie auf die indirekten Kostenerhöhungen bei den anderen variablen Kosten, die ihrerseits durch die Lohnerhöhungen infolge des spill-over-Prozesses im Preis steigen (Eichner 1978, S. 163).

21) Dies erklärt die geringeren Inflationsdifferentiale gegenüber dem konzentrierten Sektor, weil der wegen seiner höheren Produktivität nicht unbedingt gezwungen ist, höhere Preissteigerungen anzustreben und fortzuwälzen als der nichtkonzentrierte Sektor (vgl. Schui 1978).

22) Als Beispiel für deflationierende außenwirtschaftliche Effekte können die Folgen der Ölpreissenkungen 1986/87 sowie die Dollarwechselkurssenkungen im gleichen Zeitraum gelten.

ANMERKUNGEN zu Kapitel *43*.

23) Zu den dazu notwendigen validen Strukturvorstellungen des monetären Sektors, den adäquaten Ziel- und Instrumentvariablen und dem geeigneten Geldmengenkonzept, aber auch der Bedeutung von Ankündigungs- und Erwartungseffekten vgl. Ströbele 1979, S. 122 f.

24) Zu erörtern wäre, ob eine solche Alimentierung auf politischen Druck hin erfolgen kann.

25) Vgl. dazu auch Caesar 1987, S.50 ff.

26) Vgl. dazu Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, August 1987, Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahre 1986.

27) Vgl. Ströbele 1979, S. 122 ff.

28) Vgl. Geisler 1986 und Kloten 1980 u.a. zur Wirksamkeit von Erwartungen. Gerade bestimmte Erwartungsreaktionen, die Handlungen auslösen, können durch self-fulfilling prophecies Durchkreuzungen der Geldpolitik bewirken. Allerdings sind Erwartungen nur schwer operationalisierbar und deswegen politisch und theoretisch wenig verwendbar.

29) Vgl. dazu Mattfeldt 1973, S. 157 ff. zur Frage der angemessenen Geldmengenkonzepte, sowie zur Rolle paramonetärer Finanzinstitute Dieckheuer 1975, S. 114 f. und 173.

30) Makroökonomisch werden diese Begrenzungen der Geldpolitik u.a. deutlich in:

- instabilen Beziehungen zwischen den verschiedenen Aggregaten der Geldmenge und dem BSP (Dudler 1986, S.480

- der gleichfalls instabilen Zinselastizität der Geldnachfrage

- den sich wandelnden institutioneilen Verhaltensgewohnheiten der ökonomischen Akteure (Dudler 1986, S.483)

- sowie in der bislang nicht genau aufgeklärten Kausalitätsbeziehung zwischen der Geldmenge in ihren verschiedenen Konzepten und dem BSP (Geisler 1986))

31) Bereits mäßige Preiserhöhungen führen bei geringeren nominalen Lohnzuwächsen und realem Wachstum zur Umverteilung zugunsten der Gewinne, wie etwa 1981-1986 in der BRD.

ANMERKUNGEN zu Kapitel 4.4.

32) Zur Konjukturtheorie, vgl. Tichy 1973, 1976, 1982, Kromphardt 1978, Enke u.a. 1984. Krüger 1986, Heubes 1986, Assenmacher 1987.

33) Zu den Zyklusformen und zum Musterzyklus Grönberg/Rahmeyer 1985, S.241, Krüger 1986, S.387 ff.

34) Andere Beispiele bestehen in exportsoginduzierten Aufschwüngen, wie 1967/68 oder 1984/85 in der BRD, oder in den USA-Rüstungsboomjahren (Koreakrieg, Vietnam und Reagansche Aufrüstungspolitik) mit internationalen Nachfragewirkungen aufgrund von Geldmengen- und Wechselkurseffekten).

35) Z.B. im Bausektor, als Folge des ZIP, oder in industriellen Exportsektoren bei außenwirtschaftlichen Primärimpulsen, Konsumgütern bei Änderungen im Verbraucherverhalten, möglich sind auch Überlagerungen.

36) Vgl. die anderen Ergebnissen des DIW, Meissner/Fassing 1981, Schui 1978, Neumann/Böbel/Haid 1983, sie finden bei CR3 positive Preiswirkungen, ähnlich dies, 1982,
ebenso Gerster 1984, S.70 f.

37) Zu den empirischen Daten zum Gewicht der Kapazitätsauslastung für die Stärke der Gewerkschaften vgl. insbesondere Martens-Jebbe 1981, S.248 ff., Zahn 1973, S.182, ff., zur Rolle der Arbeitsproduktivität Weigend 1982,
S.182 ff.

38) Zu den Ausnahmen gehört die Einkommenspolitik zugunsten der Landwirte unter der Ägide des Finanzministers Stoltenberg. Zum generellen Einfluß der politischen Handlungsfelder zählen die Stellungnahmen der Regierung Kohl zur Arbeitszeitverkürzung, oder die konzertierten Versuche von Großbanken und Großindustrie 1988 eine Diskussion über den "schlechten" Standort BRD anzuzetteln, um den Abbau von Sozialeistungen, euphemistisch Deregulierung genannt, Lohnsenkungen, Minderung von Umweltauflagen u.a. herbeizuführen. In einem relativen historischen Export- und Gewinnmaximum ist das schon eine beachtliche informationspolitische Realitätsverschiebung.

39) Der Verteilungszyklus ist um ca. 1 Jahr gegenüber Produktions- und Beschäftigungszyldus verschoben, vgl. Brinkmann 1979, S.20 ff., vgl. auch Henschel 1987, S.5 ff., März 1984, S.18, dito Bartmann 1981, S.55. Auch Zahn 1973, S.175 registriert einen lag der Lohnentwicklung von einem Jahr gegenüber der Gewinnentwicklung.

40) Pauly/Tosstorff 1986, S.27 ff., allerdings ist der Zusammenhang der Staatsausgaben mit dem Zyklus nicht eindeutig, vgl. Hickel/Priewe 1986.

41) Korrelationsanalysen zeigen, daß der Organisationsgrad mit dem Einkommenserfolg der Gewerkschaften zunimmt, d.h. Verteilungserfolge steigern die Mitgliederzahl, nicht umgekehrt. Belege für einen Zusammenhang zwischen Höhe des Organisationsgrades und Einkommenssteigerungen haben sich nicht finden lassen, vgl. Deutschmann/Schmiede 1983, S.287 ff., Fautz 1980, S.234 ff., Moore 1981, S.135 ff.)

42) Der hier diskutierte Zusammenhang von Verteilung, Inflation und Konjunktur, vor allem der endogene Zyklusumschwung durch verteilungskonfliktbedingte Profitratenschwankungen, wird, aus einer anderen und makroökonomischen Perspektive, auch von den an Goodwins Zyklenmodelle angelehnten neueren profit-squeeze Ansätzen erörtert, vgl. Goodwin 1955 und 1967, Glombowski 1979, Funke 1985, S.200 ff., März 1984, S.17 ff., Wörgötter 1986, und Hickel 1987a, S.59 f. Ähnlich auch Rahmann 1977 und Brinkmann 1979, S.53 ff.

43) Gewählt werden also makroökonomische Größen und die wichtigsten Verteilungsinstrumente der beiden relevanten ökonomischen Akteure. Allerdings wäre der Lebenshaltungskostenindex unter Verteilungsaspekten ein geeigneterer Indikator als der des

44) Zu Brinkmanns eigenen Folgerungen zur nicht-marktdeterminierten Preisbildung S.45, zur Stützung kostenorientierter Preisbildung, mit einem lag von 18 Monatzen folgen die Preise dem realem BSP, d.h. Erhöhungen folgen dem Aufschwung verzögert, dafür erfolgt eine Reaktion mit Preiserhöhungen im Abschwung. Er hält die Bedeutung der relativen situativen Machtverteilung zwischen Arbeitgebern und Gewerkschaften im kurzfristigen Verteilungsprozeß für überzeugend bestätigt (S.48). Das Ergebnis entbehrt nicht einer leichten Pikanterie, als sie in der offiziellen Ergebnisreihe des Instituts der deutschen Wirtschaft, Forschungsinstitut der Arbeitgeber- und Unternehmerverbände, erschienen ist.

45) Das passiert bei "zu großem" Verteilungserfolg der Unternehmen. Der Prozeß des Lohn- und Preis-spillover dürfte diesen Vorgang in der Boomphase hinreichend genau erfassen (vgl. oben 4.2.).

46) Zum "Nachhinken" des Einkommenszyklus Brinkmann 1979 und März 1984.

47) U.u. ist der Einfluß der zyklischen Konjunkturphase die Erklärung dafür, daß die streikfreudigsten Gewerkschaften gerade nicht die erfolgreichsten waren, vgl. Moore 1981, Deutschmann/Schmiede 1983, neben der sektoralen Produktivität, als technisch-, konzentrations- und marktphasenbedingter Ursache.

48) Überlagerungen von sektoralen Sonderentwicklungen kommen vor, d.h. in wirtschaftsstrukturellen Schrumpfungsbranchen Verschärfung, in Wachstumssektoren Abbremsung der Arbeitsmarktfolgen.

49) Vgl. dazu vor allem Priewe 1986, S.8 ff., der die Renditendynamik allerdings als Folge des Krisenzyklus betrachtet, nicht als dessen Ursache. Die Zeitreihenverläufe erlauben aber auch eine andere Interpretation. Z. B. kommt Gebauer (1976/77, S. 16 ff.) bei dem Vergleich einer - aus dem Quotienten des Kurswertes der börsennotierten Aktiengesellchaften (ohne Banken und Versicherungen) und deren Nettosachanlage und Vorratsvermögen zu Wiederbeschaffungspreisen - von ihm konstruierten relativen Ertragsrate des Realkapitals für 1969 bis 1975 zu einem engen Zusammenhang dieser Rate mit der ihr verzögert folgenden Veränderungsrate der Nettoinvestitionen der Unternehmen, vgl. dazu auch März 1984, Brinkmann 1979 und Funke 1985.

L I T E R A T U R V E R Z E I C H N I S

Adam,H., Ansätze einer politökonomischen Theorie der Einkommensverteilung, in: WSI-Mitteilungen, 29.Jg,, H.l/1976, S.29-42

Adam,H., Pluralismus oder Herrschaft des Kapitals? - Überlegungen zur gesellschaftlichen Machtverteilung in der BRD, in: WSI-Mitteilungen, 26.Jg., H.11/1976, S.432-442

Adam,H., Theorie gesellschaftlicher Machtverteilung, Köln 1977

Adams,C., Gros,D., The Consequences of Real Exchange Rate Rules for Inflation, in: IMF Staff Papers, Vol.33, Washington DC. 1986

Adamy,W., Steffen,J., Handbuch der Arbeitsbeziehungen, Bonn 1985

Addison,J.T., Burton,J., The Identification of Market and Spillover Forces in Wage Inflation: A Cautionary Note, in: Applied Economics, Vol.ll, 1979, S.95-103

Addison,J.T., Burton,J., On Institutions and Wage Determination, in: Journal of Labor Research, Vol.2,1981, S.99-109

Addison,J.T., Burton,J., The Sociopolitical Analysis of Global Inflation: A Theoretical and Empirical Examination of an Influential Basic Explanation, in: The American Journal of Economics and Sociology, Vol.42,1983, S. 13-24

Addison,J.T., Burton,J., The Sociopolitical Analysis of Inflation, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.CXX, 1984, S.90-120

AkermanJ., Das Problem der sozialökonomischen Synthese, Lund 1938

Albach,H., Finanzkraft und Marktbeherrschung, Tübingen 1981

Albers,N., Electronic Fund Transfer und die Geldpolitik, in: Zeitschrift für das Gesamte Kreditwesen, 41.Jg., H.9,1988, S.10-16

Albert,H., Der Gesetzesbegriff im ökonomischen Denken, in : Schneider/Watrin 1973, S. 129-161

Albert,H., Macht und Zurechnung: Von der funktionellen zur institutionellen Verteilungstheorie, in: Schmolkes Jahrbuch, Bd.75, H.l, 1955, S.57-85

Alemann,U.v. (Hrsg.) Neokorporatismus, Frankfurt, New York 1981

Alemann,U.v., Der Wandel organisierter Interessen in der Bundesrepublik. Erosion oder Transformation?, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament B 49/85,1985, S.3-21

Alemann,U.v., Heinze,U.G. (Hrsg.) Verbände und Staat - Vom Pluralismus zum Korporatismus, 2.A. Opladen 1981

Altvater,E., Monopolisierung und Organisierung des Kapitalismus als politische Strukturveränderung bürgerlicher Herrschaft, in: Demele,0., Semmler,W., 1980, S.287-308

Altvater,E., u.a., Kontroversen zur Krisentheorie, Hamburg 1986

Anderson,M., Power and Inflation, in: Hirsch/Goldthorpe (eds.), The Political Economy of Inflation, London 1978, S.240-262

Anderson,L., Internationaler Vergleich von Inflationsraten, in: Wist, Jg. 11, H.3, März 1982, S.121-122

Andreae,C.A., Glahe,W., Das Gegengewichtsprinzip in der Wirtschaftsordnung, Bd.I., Wirtschaftliche Macht und Wettbewerb, Köln, Berlin 1966

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Wirtschaftsdemokratie in der Marktwirtschaft. Zur ökonomischen Konzentration in der Bundesrepublik, Köln 1988

Arbeitsgruppe Großunternehmen, Gewinnentwicklung und Gewinnverschleierung in der westdeutschen Großindustrie - Eine Untersuchung der 50 umsatzgrößten Kapitalgesellschaften von 1967 bis 1975, Köln 1977

Arndt,H., Irrwege der politischen Ökonomie, München 1979

Arndt,H., Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 51, Berlin 1969

Arndt,H., Von der politischen zur plangebundenen Autonomie - Die Bundesbank in der parlamentarischen Demokratie - in: Duwendag,D. (Hrsg.), Macht und Ohnmacht der Bundesbank, Frankfurt 1973, S. 15-35

Arndt,H., Macht und Verteilung, Finanzarchiv (NF) Bd.23,1964, S.469-483

Arndt,H., Markt und Macht, 2.A. Tübingen 1973

Arndt,H., Ökonomische Theorie der Macht, in: Arndt,H. (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd.20/I, 2. völlig neu bearbeitete A. Berlin 1971, S.99-139

Arndt,H., Wirtschaftliche Macht, Tatsachen und Theorien, 3.A. München 1980

Arnim,**H.H.V.**, Staatsversagen: Schicksal oder Herausforderung, in:
Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, 28.Nov.1987, S. 17-28

Arrow,J.K., Social Choice and Individual Values, New York 1951

Arrow,J.K., Values and Collective Decision Making, in: Laslett,P., Runciman,W.G. (eds.), Philosophy Politics and Society, Oxford 1967, S.215 ff.

Asimakopulos,A., A Kaleckian Theory of Income Distribution, in: Canadian Journal of Economics, Vol.8,1975, S.313-333

Assenmacher.W., Die Dynamik der Inflations-und Beschäftigungsentwicklung. Eine theoretische und ökonomische Analyse in: Kredit und Kapital, Jg. 19, H.4, 1986, S.540-568

Assenmacher,W. Konjunkturtheorie, München, Wien 1987

Assmann,H.D., Kirchner,Ch. u.a., Ökonomische Analyse des Rechts, Kronberg 1978

Aujac,H., Inflation as the Monetary Consequence of the Behaviour of Social Groups, in: International Economic Papers, Vol.4,1954, S.109-123

Averitt.R.T., The Dual Economy: The Dynamics of American Industry Structure, Norton 1968

Bach,G.L„ The New Inflation: Causes, Effects, Cures, Providence 1973

Bacharach,S.B., Lawler,E., Bargaining. Power, Tactics, and Outcomes. San Francisco, Washington, London 1981

Bachrach,P., Baratz,M.S., Two Faces of Power, in: The American Political Science Review, Vol.56,1962, S.947-952

Bachrach.P., Baratz,M.S., Zwei Gesichter der Macht. In: Narr,W-D., Offe,C. (Hrsg.), Wohlfahrtsstaat und Massenloyalität, Köln 1975, S.224-234

Baer,W., Kerstenetzky,I. (eds.), Inflation and Growth in Latin America, Homewood, Illinois 1964

Baerlocher,E., Inflationstheorie. Kritik traditioneller Ansätze und Weiterentwicklung, Grüsch 1987

Bahl,V., Wendeling-Schröder,U., Wachsende Arbeitgebermacht und veränderte Rechtskonstellation als ein faktisches "Verbändegesetz auf Raten", in: WSI-Mitteilungen 7/1981, S.414-425

Baisch,H. et al., Die Wirtschaftskrise in der BRD, in: Leviathan, H.2,1977, S. 163-209

Ball,R.J., Doyle,P. (Hrsg.), Inflation, Harmondsworth 1969

Bartmann, Verteilungstheorie, München 1981

Bartling,H., Wirtschaftliche Macht unter wettbewerbspolitischem Aspekt, Berlin 1971

Bartling,H., Landwirtschaft, in: Oberender 1984, S.l-51

Barry,B.M. (ed.), Power and Political Theory: Some European Perspectives. New York, London 1976

Basler,H.P., Die wirtschaftspolitischen Zielpräferenzen der Deutschen Bundesbank, in: Kredit und Kapital, Bd.ll, H.l, 1978, S.84-108

Basso,J.-A., Les groupes de pression, Paris 1983

Baum,H., Verteilungswirkungen staatlich administrierter Preise, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 193, 1978, S.220-243

Baum,H., Staatlich-Administrierte Preise. Grundsätze für eine wirtschaftspolitische Neuorientierung. Wirtschaftsdienst, Jg.60, Nr.10, Hamburg, Oktober 1980

Baum,T., Empirische Analyse der Autonomie der Bundesbank in der Bundesrepublik Deutschland. Diskussionsbeiträge des Instituts für Volkswirtschaftslehre an der Universität Hohenheim, o.J.

Beenken,H., Sozialkonflikt und Inflation, Bochum 1976

Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1973, BT-Drucksache 7/2250 v. 14.6.76

Beilmann,L., Gerlach,K., Hübler.O., Lohnstruktur in der Bundesrepublik Deutschland. Frankfurt 1984

Bergmann,J., Jacobi,O., Müller-Jentsch,W., Gewerkschaften in der Bundesrepublik. Gewerkschaftliche Lohnpolitik zwischen Mitgliederinteressen und Systemzwängen, Bd.l, 2.A. Frankfurt, Köln 1976

Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1973 BT-Drucksache 7/2250 v. 14.6.1973

Berg,H. u.a., Werner, J. (Hrsg.), Nationale Wege der Inflationsbekämpfung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd.157, Berlin 1986

Bemholz,P., Grundlagen der Politischen Ökonomie II, Tübingen 1975

Bernholz,P., Die Machtkonkurrenz der Verbände im Rahmen des politischen Entscheidungsprozesses, in: Schneider, Watrin 1973, S.859-881

Bemholz,P., Einige Bemerkungen zur Theorie des Einflusses der Verbände auf die politische Willensbildung in der Demokratie, in: Kyklos, Vol.XXII, 1969, S.276-287

Beyme,K.v., Gewerkschaften und Arbeitsbeziehungen in kapitalistischen Ländern. München 1977

Beyme,K.v., Interessengruppen in der Demokratie. München 1969,2.A. 1974,5.A. 1980

Beyme,K.v., Parteien in westlichen Demokratien, 2.A. München 1984

Beyme,K.v., Die politischen Theorien der Gegenwart, 6. A. München 1986

Biermann,H., Über das Problem der Messung wirtschaftlicher Macht, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft Bd.23-25,1972-74, S. 197-234

Billerbeck,U., Erd,R., Schudlich,E., Korporatismus und Gewerkschaftliche Interessenvertretung, Frankfurt 1982

BischoffJ., u.a., Jenseits der Klassen?, Hamburg 1982

Blair,J.M., Economic Concentration, New York 1972

Blanke,B., Formen und Formwandel des politischen Systems in der bürgerlichen Gesellschaft, in: Brandes, V., HoffmannJ., Jürgens,U., Semmler,W. (Hrsg.), Politische Ökonomie. Geschichte und Kritik, Handbuch 5: Staat, Frankfurt, Köln 1977, S.121-161

Blanke,B., Entscheidungsanarchie und Staatsfunktionen: Zur Analyse der Legitimationsprobleme im politischen System des Spätkapitalismus, in: Ebbighausen,R. (Hrsg.), Bürgerlicher Staat und politische Legitimation, Frankfurt 1976, S. 188-216

Blanke,B., "Theorien zum Verhältnis von Staat und Gesellschaft", in: Blanke, Jürgens, Kastendiek 1975, S. 126-322

Blanke,B., Jürgens, U., Kastendiek,H., Das Verhältnis von Politik und Ökonomie als Ansatzpunkt einer materialistischen Analyse des bürgerlichen Staates, in: dieselben, Kritik der politischen Wissenschaft 2, Frankfurt 1975

Blanke,B., Jürgens,U., Kastendiek,H., Kritik der Politischen Wissenschaft, Frankfurt, New York 1975

Blum,R., Administrierte Preise als Problem der Stabilisierungspolitik, in: Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd.85 II, Berlin 1975, S. 1021-1035

Blümle,E.B., Wittmann,W., Verbände, Stuttgart, New York 1976

Bobke,W., Zachert,U., Koalitions-, Tarif-, Arbeitskampfrecht, in: Kittner,M. (Hrsg.), Gewerkschaftsjahrbuch 1986

Böbel.I., Wettbewerb und Industriestruktur. Industrial Organization-Forschung im Überblick, Berlin, Heidelberg, New York, Tokio 1984

Böhm-Bawerk,E., Gesammelte Schriften, Leipzig 1924, hrsg.von F.X.Weiß

Böhm-Bawerk,E., Macht oder ökonomisches Gesetz?, in: Zeitschrift für Volkswirtschaft, Socialpolitik und Verwaltung, Bd.23, No.3-4,1914, S.205-271

Bofinger.P., Wechselkurstheorien und Wirtschaftspolitik, in: Kredit und Kapital, 19.Jg., H.4,1986, S.184-211

Bolte,K.M., Hradil.S., Soziale Ungleichheit in der Bundesrepublik Deutschland, 5.A. Leverkusen 1984

Bombach,G., Inflation als wirtschaftliches und gesellschaftliches Problem, Basel 1973

Bombach.G., Frey,B.S., Gahlen,B., Neue Aspekte der Verteilungstheorie, Tübingen 1974

Bombach,G., Preisstabilität, wirtschaftliches Wachstum und Einkommensverteilung, in: Schweizerische Zeitung für Volkswirtschaft und Statistik, Jg.95,1959, S. 1-20

Bombach.G., Gahlen,B., Ott.A.E. (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Beschäftigungstheorie und -politik, Schriften des wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd.8, Tübingen 1979

Bott,H., Der Anteil staatlich administrierter Preise am Preisindex für Lebenshaltung, Schriften der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Bd.75, Göttingen 1976

Brandes, V., HoffmannJ., Jürgens,U., Semmler.W. (Hrsg.), Politische Ökonomie. Geschichte und Kritik, Handbuch 5: Staat, Frankfurt, Köln 1977

Briefs,G., Staat und Wirtschaft im Zeitalter der Interessenverbände, in: Briefs,G. (Hrsg.), Laissez-faire-Pluralismus, Berlin 1966, S. 1-317

Briefs,U., Fehrmann,E., Hickel,R. u.a., Technologische Arbeitslosigkeit. Ursachen, Folgen, Alternativen, Hamburg 1984

Brinkmann,Th., Verteilungs- und Konjunkturzyklus in der Bundesrepublik Deutschland, Köln 1979

Brockhaus,Ch., Lohnarbeit als Existenzgrund von Gewerkschaften, Frankfurt, New York 1979

Bronfenbrenner,M., Some Neglected Implications of Secular Inflation, in: Kurihara,K. (ed.), Post-Keynesian Economics, London 1955, S.31-58

Bronfenbrenner.M., Holzman,F.D., Survey of Inflation Theory, in: The American Economic Review, Vol. LIII, 1963, S.593-661

Brosius,G., Paetow,H., Inflation als Folge monopolistischer Preispolitik, in: Alternative Wirtschaftspolitik, Argument Sonderband 3, Monetäre Restriktion: Die Inflationsbekämpfung, Berlin 1981, S.23-40

Brunner,K., Meitzer,A.H. (eds.), The Problem of Inflation, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, Vol.8, Amsterdam, New York, Oxford 1978

Buchanan,J.M., Tullock,G.M., The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy, Toronto 1962/1965

Buchanan, J.M., Wagner,R.E., Democracy in Deficit. The Political Legacy of Lord Keynes, New York, San Francisco, London 1972

Buchholz,E., Die Wirtschaftsverbände in der Wirtschaftsgesellschaft, Tübingen 1969

Buchholz,E., Interessen, Gruppen, Interessengruppen, Tübingen 1970

Bühler,H., Die Theorie der Inflation durch Gewinndruck. Eine kritische Analyse, Nürnberg 1979

Buenning,H.-H., Bestimmungsgründe von Preisniveauänderungen. Zur Interpretation von Preisgleichungen. Tübingen 1982

Büsch,O., Feldman,G.D., Historische Prozesse der deutschen Inflation 1914-1924. Ein Tagungsbericht. Einzelveröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd.21, Berlin 1978

Burton,J., AddisonJ.T., The Institutionalist Analysis of Wage Inflation: A Critical Appraisal, in: Research in Labor Economics, Vol.l, 1977, S.333-376

Bußhoff,H., Systemtheorie als Theorie der Politik, Pullach 1975

Butterwegge,C., Probleme der marxistischen Staatsdiskussion, Köln 1977

Caesar,R., Internationaler Zinszusammenhang und deutsche Zinspolitik im Europäischen Währungssystem, in: Konjunkturpolitik, 33.Jg., H.l, 1987, S.47-69

Cartwright,D. (ed.), Studies in Social Power, Ann Arbor, Michigan, 1959

Cassel,D., Thieme,H.J., Einkommenspolitik. Kritische Analyse eines umstrittenen Konzepts, Köln 1977

Celio,N. (Hrsg.), Inflationsbekämpfung unter veränderten wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen, Bern, Stuttgart 1976

Coleman,J.S., Macht und Gesellschaftsstrukturen, Tübingen 1979

Coleman,J.S., Power and the Structure of Society, New York 1979

Commons,J.R., Materialistic, Psychological, Institutional Economics, in: Economic Essays in Honor of Gustav Cassel, London 1933, S.89-103

Commons,J.R., Social Control of Business, in: The American Economic Review, March 1927, S.97 f.

Cowling,K., Oligopoly, Distribution and the Rate of Profit, in: European Economic Review, Vol. 15,1981, S. 195-222

CrijjjJS.Fj Robinson,J., Keynes Today, in: Journal of Post-Keynesian Economics, 1979,

Cross,J.G., A Theory of the Bargaining Process, in: The American Economic Review, Vol.55,1965, S.67-94

Crouch,C., Inflation and the Political Organization, in: Hirsch, Goldthorpe 1978, S.217-

Crouch.C., The Conditions for Trade Union Wage Restraint, in: Lindberg,L., Maier,C. (eds.), The Politics of Inflation and Economic Stagnation. The Brookings Institution, Washington 1985, S.105-139

Crozier.M., The Problem of Power, in: Social Research, Vol.40, No.2,1973, S.211-228

Dahl,R. A., The Concept of Power, in: Behavioral Science, Vol.2,1957, S.201-215

Dahl,R.A., Power, in: International Encyclopedia of the Social Sciences, Bd.12, New York 1968, S.405-415

Dahrendorf,R., Gesellschaft und Freiheit, München 1962

Dahrendorf,R., Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft, Stuttgart 1957

Dahrendorf,R., Sozialer Konflikt, in: Wörterbuch der Soziologie, 2.A. Stuttgart 1969, S.1006-1009

Davidson,P., Money and the Real World, 2nd edition London 1978

Dean,J.W., The Inflation Process: Where Conventional Theory Falters, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.71, No.2, May 1981, S.362-367

Demele.O., Monopole und Inflation, in: Demele.O., Semmler,W. (Hrsg.), Monopoltheorie kontrovers. Zur neueren Theorie und Empirie des Monopols, Berlin 1980, S.205-225

Demele.O., Semmler.W. (Hrsg.), Monopoltheorie kontrovers. Zur neueren Theorie und Empirie des Monopols, Berlin 1980

Demele,0., Die Rolle der Oligopole im Inflationsprozess, Berlin 1980

Demele.O., Ursachen der Inflation, Frankfurt 1981

Derix,H.-H., Säkulare Inflation, Kompetitive Geldordnung und "unbeschränkte" Demokratie, Stuttgart, New York 1985

Desai,M.J., Growth Cycles and Inflation in a Model of the Class Struggle, in: Journal of Economic Theory, Vol.6,1973, S.535-546

Dettling,W. (Hrsg.), Macht der Verbände, Ohnmacht der Demokratie, München 1976

Deutsch,K.W., Politische Kybernetik, 3.Aufl., Freiburg 1973

Deutschmann,M., Die systemtheoretische Kritik an der marxistischen Staatstheorie. Eine methodische Antikritik, in: Brandes 1977

Deutschmann,C., Schmiede,R., Lohnentwicklung in der Bundesrepublik 1960-1978, Frankfurt 1983

Dichmann,W., Nationalökonomie und Realität, Berlin 1983

Diehl.H., Die sozialrechtliche Richtung in der Nationalökonomie, Jena 1941

Dieckheuer.G., Wirkung und Wirkungsprozeß der Geldpolitik, Berlin 1975

Dinkel,R., Die Verteilungswirkung staatlich administrierter Preise - einige theoretische Grundüberlegungen, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.194, 1979, S.363-376

Dörhage.W. (Hrsg.), Wirtschaft und Region. Alternativen Hamburger Regionalpolitik, Sozialökonomische Texte der Hochschule für Wirtschaft und Politik, Nr. 11, Hamburg 1987

Dörhage,W., Fangmann,H.D., u.a., Leistungslohn in der Hamburger Metallindustrie. Sozialökonomische und Rechtliche Probleme der Systeme vorbestimmter Zeiten, Sozialökonomische Texte der Hochschule für Wirtschaft und Politik, Nr.2, Hamburg 1982

Dörhage,W., Mattfeldt,H., Verteilungskampfhypothesen der Inflation - eine kritische Einschätzung, in: Jahrbuch für Sozialökonomie und Gesellschaftstheorie, Opladen 1982, S. 12-29

Dolberg,R., Theorie der Macht, Wien 1934

Dudler,H.-J., Geldmengenpolitik und Finanzinnovationen, in: Kredit und Kapital, 19.Jg., H.4,1986, S.472-495

Dürr,E., Jöhr,W.A., Rothschild,K.W. (Hrsg.), Beiträge zur Wirtschafts-und Gesellschaftspolitik, Festschrift für Theodor Pütz, Berlin 1975

Dürr,E., Gelungene Durchkreuzung der restriktiven Geldpolitik, in: Duwendag 1973, S.84-96

Dürrhammer,W., Wettbewerb, Konzentration und die Frage der Kontrolle der Marktmacht, in: Grosser,D. (Hrsg.), Konzentration ohne Kontrolle, Köln, Opladen 1969, S. 192-222

DuesenberryJ., The Mechanics of Inflation in: Review of Economics and Statistics, 1950, S. 144-149

Dunlop,J.T. (ed.), The Theory of Wage Determination, London 1957

Dunlop,J.T., Wage Determination under Trade Unions, New York 1950

Duwendag,D. (Hrsg.), Macht und Ohnmacht der Bundesbank, Frankfurt 1973

Easton,D. (ed.), Varieties of Political Theory, Englewood Cliffs 1966

Ehrlich,S., Die Macht der Minderheit. Die Einflußgruppen in der politischen Struktur des Kapitalismus, Wien, Frankfurt, Zürich 1962

Ehrlicher,W., Wandlungen des Inflationsprozesses, in: Klatt,S., Willms,M. (Hrsg.), Strukturwandel und makroökonomische Steuerung, Festschrift für Fritz Voigt, Berlin 1975, S.387-405

Eichner,A.S., Kregel,J.A., An Essay in Post-Keynesian Theory: A New Paradigma in Economics, in: Journal of Economic Literature, Vol. 13,1975, S. 1293-1314

Eichner,A.S., A Guide to Post-Keynesian Economics, New York 1979

Eichner,A.S., The Megacorp and Oligopoly: Microfoundations of Macro Dynamics, New York 1976

Eichner,A.S., The Megacorp and Oligopoly, Cambridge 1978

Eichner,A.S. (Hrsg.), Über Keynes hinaus, Eine Einführung in die postkeynesianische Ökonomie, Köln 1982

Ellwein,Th., Das Regierungssystem der Bundesrepublik Deutschland, 3.Aufl. Opladen 1973

Ellwein,Th., Zoll,R., Wertheim. Politik und Machtstruktur einer deutschen Stadt, München 1982

Elsenhans.H., Nord-Süd-Beziehungen, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1984

Emerson,R.M., Power-Dependance Relations, in: American Sociological Review, Vol.27,1962, S.31-40

Encaoua,D., Jacquemin,A., Monopoly Power, Concentration Indexes and Threat of Entry, in: International Economic Review, February 1980, S.87-104

Encaoua,D., Jacquemin,A., Organizational Efficiency and Monopoly Power: the Case of French Industrial Groups, in: European Economic Review, March 1982, S.25-51

Encaoua,D., Franck,B., Pouvoir de monopole et repartition salaires-profits, in: Revue économique, No.l, janvier 1982, Bd.33, S.107-131

Engelhardt,G., Schürgers.M., Politische Entscheidungsprozesse als Erkenntnisobjekt der theoretischen Wirtschafts- und Finanzpolitik, in: Das Wirtschaftsstudium, 4.Jg., 1975, S.445-449, 495-498, 543-546

Engler,N., Das Inflationsproblem aus konflikttheoretischer Sicht, in: Konjunkturpolitik, H.l, 1974, S.20-41

Enke,H., Gschwendtner,H., Körber-Weile,M., Lindner,H., Struktur, Konjunktur und Wirtschaftswachstum, Tübingen 1984

Esser,H.H., Macht oder ökonomisches Gesetz?, Köln 1971

Etzioni,A., Zur Machtdefinition, in: Zoll,R., Gemeinde als Alibi, München 1972, S. 119-123

Eucken,W., Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Tübingen, Zürich 1960

Eynem,G.v., Die wirtschaftliche Macht, Berlin 1952

Fangmann,H.D., Wirtschaftsrecht in der ökonomischen Krise, in: Demokratie und Recht 3/1986, S.309-330

Fassing,W., Das Konjunkturverhalten im Oligopolsektor der Industrie, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Jg.100, H.3, Berlin 1980, S.269-295

Fautz,W., Autonome Lohnpolitik, gewerkschaftlicher Organisationsgrad und Inflation. Eine empirische Studie für die Bundesrepublik Deutschland, 1952-77, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd.31, H.2, Mai/August 1980, S.228-252

Fautz,W., Sind Löhne und Preise wirklich so inflexibel nach unten? Eine empirische Analyse für die BRD 1952-77, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft, Jg.100, H.2, Berlin 1980, S.lll-139

Fautz,W., Verteilungskampfhypothesen der Inflation. Eine kritische Übersicht , in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bd.114, H.2, 19.Jg. 1978, S.163-183

Feldmann,B., Der Einfluß von Marktmacht auf die Lohnhöhe in den Wirtschaftszweigen der Bundesrepublik Deutschland, Hamburg 1983

Feldman,G.D., Holtfrerich,C.L., Ritter,G.A., Witt,P.-C. (Hrsg.), Die Deutsche Inflation. Eine Zwischenbilanz, Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd.54, Berlin 1982

Feldman,G.D,, Holtfrerich,C.L,, Ritter,G.A., Witt,P.-C. (Hrsg.), Die Erfahrung der Inflation im internationalen Zusammenhang und Vergleich, Bd.2, Veröffentlichungen der Historischen Kommission zu Berlin, Bd.57, Berlin, New York 1984

Feuerstack,R., Unternehmenskonzentration, Neuwied 1975

Forster,E., Steinmüller,H., Einkommensverteilung und Konjunktur, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.191,1976/1977, S.212-228

Franke,J., Marktmacht und Inflation, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 93.Jg., I.Halbbd., Berlin 1973, S.285-305

Franke,J., Messung der wirtschaftlichen Konzentration, in: Das Wirtschaftsstudium, H.4,1985, S.207-212

French,J.R.P., A Formal Theory of Social Power, in: The Psychological Review, May 1956, S.181-194

French,J.R.P., Raven,B., The Bases of Social Power, in: Cartwright,D. (ed.), Studies in Social Power, Ann Arbor 1959, S. 150-167

Frey,B.S., Inflation und Verteilung. Die Sicht der ökonomischen Theorie der Politik, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 20.Jg.,H.10,1973, S.457-462.

Frey,B.S., Schneider,F., Central Bank Behaviour, in: Journal of Monetary Economics, 7/1981, S.291-314

Frey,B.S., Entwicklung und Stand der Neuen Politischen Ökonomie, in: Widmaier,H.P. (Hrsg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtsstaates, Frankfurt 1974, S.30-63

Fricke,D., Verteilungswirkungen der Inflation, Baden-Baden 1981

Frisch,H. (Hrsg.), Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, Berlin 1967

Frisch,H., Die Neue Inflationstheorie, Göttingen 1980

Frisch,H., Inflation Theory 1963-75. A "Second" Generation Survey, in: Journal of Economic Literature, Vol. 15, 1977, deutsch in: Frisch,H., Ortruba,H. (Hrsg.), Neuere Ergebnisse zur Inflationstheorie, Stuttgart 1978, S.8-53

Frisch,H., Ortruba,H. (Hrsg.), Neuere Ergebnisse der Inflationstheorie, Stuttgart, New York 1978

Fritsch,M., Ökonomische Ansätze zur Legitimation kollektiven Handelns, Sozialwissenschaftliche Schriften, H.8, Berlin 1983

Füllenkemper,H., Rehm,H., Internationale Finanzmärkte unter Innovations- und Liberalisierungsdruck, in: Kredit und Kapital, 4/1985, S.553-583

Fürst,E., Die Machttheorien der Einkommensverteilung, in: Frisch,H. (Hrsg.), Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, Berlin 1967, S. 115-150

Funke,M., Wachstumszyklen und funktionale Einkommensverteilung: eine theoretische und empirische Analyse, München 1985

Furubotn,E., Pejovich,S., Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, in: Journal of Economic Literature, Vol.X, 1972, S. 1137-1162

Gäfgen,G., Die Marktmacht sozialer Gruppen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 12Jg., 1967, S.45-69

Gäfgen,G., Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, 3.A. Tübingen 1974

Gärtner,M., Politökonomische Determinanten der Lohnentwicklung in Deutschland, Königsstein/Taunus 1980

Gahlen,B., Hardes,H.D., Rahmeyer,F., Schmid,A., Volkswirtschaftslehre, 12.A. Tübingen 1981

Galbraith,J.K., American Capitalism, The Concept of Countervailing Power, Boston 1952

Galbraith,J.K., Anatomie der Macht, München 1987

Galbraith,J.K., Countervailing Power, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.44,1954, S. 1-6

Galbraith,J.K., Economics as a System of Belief, in: American Economic Review, Vol.60, H.2,1970, S.469-478

Galbraith,J.K., Market Structure and Stabilisation Policy, in: Review of Economics and Statistics, May 1957, S.124-133

Galbraith,J.K., Die moderne Industriegesellschaft, München 1968

Galbraith,J.K., Power and the useful Economist, in: The American Economic Review, Vol.63,1973, S.l-ll

Galbraith,J.K., Wirtschaft und Gesellschaft, München 1976

Gebauer,W., Preisbereinigter Realzins und Ertragsrate des Realkapitals. Die Konzepte von Fisher und Tobin, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 191, 1976/1977, S. 17-27

Geipel, U., Schneider, H., Vogt,W., Möglichkeiten systemimmanenter Krisenüberwindung? in: Alternative Wirtschaftspolitik, Argument Sonderband 35, Berlin 1979, S.70-87

Geisler,K.-D., Zur Kausalität von Geldmenge und Sozialprodukt, in: Kredit und Kapital, 19.Jg,, H.4,1986, S.325-337

Georgiou,P., The Concept of Power: A Critique and a Alternative, in: Australian Journal of Politics and History, Vol.23,1977, S.252-267

Gerfin,H., Ausmaß und Richtung der Lohndrift, in: Arndt 1969, S.472-522

Gerfin.H., Horn,G-A., Siebeck,K., Zur Bewährung inflationstheoretischer Hypothesen. Empirische Befunde für die Bundesrepublik Deutschland, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 30.Jg., 1985, S. 155-176

Gerster,HJ., Flexibilität und Rigidität in der Preisbewegung, Frankfurt, Bern, New York, 1984

Gilbert,M., Inflation and Social Conflict, Brighton 1987

Glasstetter,W., Paukert,R., Spörel.U., Die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland 1950-80,2.A. Frankfurt 1983

Glismann,H.-H,, Rodemer,H., Wolter,F., Zur empirischen Analyse langer Zyklen wirtschaftlicher Entwicklung in Deutschland. Datenbasis und Berechnungsmethoden, Kiel 1978

GlombowskiJ., Ein überakkumulationstheoretisches Modell zyklischen Wachstums mit variabler Kapazitätsauslastung, in: Alternative Wirtschaftspolitik, Argument Sonderband AS 35, Berlin 1979, S.135-148

GoldthorpeJ.H., The Current Inflation: Towards a Sociological Account, in: Hirsch/Goldthorpe 1978, S. 186-214

Goodwin,R.M., A Growth Cycle, in: Feinstein,C.H. (ed.), Socialism, Capitalism and Economic Growth, Cambridge 1967, S.54 ff., wieder abgedruckt in: Goodwin,R.M., Essays in Economic Dynamics, London, Basingstoke 1983, S. 165-170

Goodwin,R.M., A Model of Cyclical Growth, in: Lundberg,E., The Business Cycle in the Post-War World, 1955, wieder abgedruckt in: Goodwin,R.M., Essays in Economic Dynamics, London, Basinstoke 1983, S.122-140

Gordon,R.J., The Demand for and Supply of Inflation, in: The Journal of Law and Economics, Vol. 18,1975, S.807-835

Gossner,A., Stagflation, Verteilungskonflikt und Stabilisierungspolitik, Tübingen 1985

Grauhan,R.R., Hickel,R., Einleitung, in: Grauhan,R.R., Hickel,R. (Hrsg.), Krise des Steuerstaates, Opladen 1978

Grauhan,R.R., Hickel,R. (Hrsg.), Krise des Steuerstaates?, "Leviathan", Sonderheft 1, Opladen 1978

Grauhan,R.R., Hickel,R., Krise des Steuerstaates?, Widersprüche, Ausweichstrategien, Perspektiven staatlicher Politik, in: Grauhan,R.R., Hickel,R. (Hrsg.), 1978, S.7-33

Grönberg,R., Rahmeyer,F., Preis- und Mengenanpassungen in den Konjunkturzyklen in der Bundesrepublik Deutschland 1963-1981, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.200/3,1985, S.239-261

Grosser,D. (Hrsg.), Konzentration ohne Kontrolle, Köln, Opladen 1969

Grottian,P., Strukturprobleme staatlicher Planung, Hamburg 1974

Gruchy,A.G., Institutionelle Ökonomie. Ihre Entwicklung und Aussichten, in: Stadler 1983, S.30-55

Grüne,C., Inwieweit können bestimmte Marktformen ein inflationsförderndes Instrument sein?, Münster 1977

Habermas,J., Hannah Arendt's Communications Concept of Power, in: Social Research, Vol.44,1977, S.3-24

Habermas,J., Luhmann,N., Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie - Was leistet die Systemforschung?, Frankfurt 1971

Haferkamp,H., Soziologie der Herrschaft, Wiesbaden 1983

Hahn,F., Money and Inflation, Oxford 1982

Hall,R.L., Hitch,C.J., Price Theory and Business Behaviour, in: Oxford Economic Papers, No.2, May 1939, S. 12-45

Haller,H. (Hrsg.), Die Macht in der Wirtschaft, in: Von der Macht, Hannover 1962, S. 106-128

Hamermesh,D.S., Market Power and Wage Inflation, in: Southern Economic Journal, Vol.39,1972, S.204-212

Hankel,W., Die aktuelle Finanzkrise, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 1/1988, S.l-13

Hankel,W., Die moderne Inflation: Gründe, Hintergründe, Illusion, in: Hankel/Isaak 1981, S.30ff.

Hankel.W., Isaak,R., Die moderne Inflation, Köln 1981

Hankel,W., Lehnet,F., Die gescheiterte Stabilitätspolitik und ihre politischen Bedingungen, Von der Unvereinbarkeit wirtschaftlicher Monopol- und demokratischer Konkurrenzsysteme, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts-und Gesellschaftspolitik, 21.Jg., 1976, S.207-220

Hansen,K., Ökonomische Theorie und wirtschaftliche Macht, in: Wirtschaft und Wettbewerb, lO.Jg., 1970, S.655-664

Hansmeyer.K.H., Nichtmarktwirtschaftliche Allokationsmechanismen und die Rolle politischer und wirtschaftlicher Macht, in: Schneider, Watrin 1973, S. 1287-1318

Hardes,H.D., Einkommenspolitik in der BRD. Stabilität und Interessensgruppen: Der Fall konzertierte Aktion, Frankfurt 1974

Hardinghaus,H., Mildner,R., Verbraucherbeteiligung, Hamburg 1983

Harsanyi,J., The Dimension and Measurement of Social Power, in: Rothschild,K.W. (ed.), Power in Economics, Harmondsworth 1971, S.77-96

Harsanyi,J., Messung der sozialen Macht, in: Shubik.M. (Hrsg.), Spieltheorie in den Sozialwissenschaften, Stuttgart 1965, S.190-215

Harsanyi,J., Rational Behaviour and Bargaining. Equilibrium in Games and Social Situations, New York 1977

Hauff,M.V., Die wirtschaftliche Macht der Gewerkschaften - Eine Analyse gewerkschaftsinterner Machtstrukturen und wirtschaftlicher Machtbereiche unter besonderer Berücksichtigung der Situation in der Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart 1977

Hauff,M.V., Theorie und Praxis gewerkschaftlicher Interessenpolitik - Eine ökonomische Analyse, Königsstein 1979

Hayek,F.A., Full Employment at any Price? Nobel Laureate 1974, IEA Occasional Papers, Vol.45, London 1975

Heinemann,K., Grundzüge einer Soziologie des Geldes, Stuttgart 1969

Heinze,R.G., Neokorporatistische Strategien in Politikarenen und die Herausforderung durch neue Konfliktpotentiale, in: Alemann,U.v. (Hrsg.), 1981a, S. 137-157

Heinze,R.G., Verbändepolitik und Neokorporatismus, Opladen 1981b

Helfert,M., Ökonomischer Problemdruck und gewerkschaftliche Handlungsmöglichkeiten, in: WSI-Mitteilungen, H.l, 1979, S. 14-34

Helfen, M., Ökonomisches System und das "Gleichgewicht" zwischen Kapital und Arbeit, in: WSI-Mitteilungen, Sonderheft "Gewerkschaftsstaat oder Unternehmerstaat", Köln 1977, S.67-77

Helfen,M., Zum Verhältnis zwischen gesellschaftlicher Privilegierung und Benachteiligung. Überlegungen zu Gleichgewichtsvorstellungen zwischen "Kapital" und "Arbeit", in: WSI-Mitteilungen, Sonderheft Gewerkschaftsstaat oder Unternehmerstaat", Köln 1976, S.3-10

Henschel,R., Einflüsse öffentlicher Meinungsbildung auf die Einkommensverteilung, in: IFO-Studien, 1/1987, S. 1-26

Henschel,R., Ordnungsbedingungen und Einkommensverteilung - Einfluß der autonomen Gruppen auf die Ordnungsbedingungen, in: Bombach 1974, S.319-342

Herder-Dorneich,P., Zur Verbandsökonomie. Ansätze zu einer ökonomischen Theorie der Verbände, Berlin 1973

Henmann,H., Interessenverbände und Wettbewerbsrecht, Baden-Baden 1984

Hesse,G., Die Änderung von Rechten im Property-Rights-Ansatz, in: Das Wirtschaftsstudium, H.6, Juni 1982, S.249-257

Hettlage.R., Inflation und soziale Desintegration, in: Wirtschaftsdienst, XII/1976, S.640-648

Heubes,J., Grundzüge der Konjunkturtheorie, München 1986

Heuss,E., Macht oder ökonomisches Gesetz, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, H. 128,1972, S.185-195

Hibbs,D.A.Jr., Industrial Conflict in Advanced Industrial Societies, in: The American Political Science Review, Vol.70,1976, S.1033-1058

Hibbs,D.A.Jr., On the Political Economy of Long-Run Trends in Strike Activity, in: British Journal of Political Science, Vol.8,1978, S.153-175

Hibbs,D.A.Jr., Fassbender,H. (eds.), Contemporary political Economy Studies on the Interdependance of Politics and Economics, Amsterdam 1981

Hickel,R., Ein neuer Typ der Akkumulation?, Anatomie des ökonomischen Strukturwandels - Kritik der Marktorthodoxie, Hamburg 1987a

Hickel,R., Kapitalfraktionen-Thesen zur Analyse der herrschenden Klasse, in: Kursbuch, H.42, Dez. 1974, S.141-168

Hickel,R., Konjunktur und Krise - Neu betrachtet (zugleich eine Einleitung zu): K.Diehl, P.Mombert: Wirtschaftskrisen, Berlin 1979a, S.V-CXLV

Hickel,R., Krisenprobleme des "verschuldeten" Steuerstaats, in: Hickel,R. (Hrsg.), Goldscheid,R./Schumpeter,J., Beiträge zur politischen Ökonomie der Staatsfinanzen, Frankfurt 1976

Hickel,R., Ökonomische Stabilisierungspolitik in der Krise, in: Grauhan/Hickel, 1978, S.92-130

Hickel,R. (Hrsg.), Radikale Neoklassik. Ein neues Paradigma zur Erklärung der Massenarbeitslosigkeit? - Die Vogt-Kontroverse, Opladen 1986

Hickel, R., Das "Steuersenkungsgesetz" der Bundesregierung, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, 1985, S.596-605

Hickel,R., Strategien zur Überwindung der Arbeitslosigkeit: Zum Konzept einer qualitativen Vollbeschäftigungspolitik, in: Perspektiven der Vollbeschäftigung, Arbeitstagung zum 40-jährigen Bestehen des WSI 1986, WSI-Studien zur Wirtschafts- und Sozialforschung Nr. 58, Köln 1987c, S.36-87

Hickel,R., Technologische Arbeitslosigkeit oder langfristiger Aufschwung? - Arbeitsplatzeffekte der Rationalisierung, in: WSI-Mitteilungen 6/1987b, S.327-337

Hickel,R., Die theoretischen Grundlagen des Memorandums. Eine Auseinandersetzung mit der Kritik Hajo Rieses, in: Alternativen der Wirtschaftspolitik, Argument Sonderband AS 35, Berlin 1979b, S.47-69

Hickel,R., Ursachen, Prognosen und Therapie der Arbeitsplatzvernichtung - Thesen und Materialien zur Gefahr einer "technologischen Arbeitslosigkeit", in: Briefs u.a. 1984, S. 51-94

Hickel,R., Wirtschaftskrise - Teilprodukt einer Anspruchsinflation oder Krise des Wirtschaftssystems, in: Recht auf Arbeit, Bremen 1979c, S.7-33

Hickel,R., Mattfeldt,H. (Hrsg.), Millionen Arbeitslose! Streitschrift gegen den Rat der 5 Weisen. Bilanz nach 20 Jahren. Reinbek 1983

Hickel,R., Priewe,J-, Die Finanzpolitik seit 1974 auf dem Prüfstand. Argumente für ein umweltorientiertes Langzeit- Beschäftigungsprogramm, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 36/86 v.6.9.1986, S.3-36

HicksJ.R., The Theory of Wages, London 1932,2.A. New York 1966

Hilferding.R., Organisationsmacht und Staatsgewalt, in: Die Neue Zeit, 32.Jg., 2.Teil, 1914, S. 140-159

Himmelmann,G., Lohnbildung durch Kollektivverhandlungen, Berlin 1971

Hinz,H., Inflation - Machtinstrument im nationalen und internationalen Verteilungskampf, in: Zeitschrift für Gesellschaftspolitik, H.5, Nr.ll, 13.Jg. 1974, S.30-43

Hinz,H., Inflation - Machtinstrument im Verteilungskampf, in: Brennpunkte, 6.Jg. Nr.4, 1975, S.85-95

Hinz,H., Konjunktur und Herrschaft. Zur politisch-ökonomischen Analyse des Stabilitätsgesetzes, in: Konjunkturpolitik, 1967, S.288-330

Hirsch,J., Staatsapparat und Reproduktion des Kapitals, Frankfurt 1974

Hirsch,B.T., Addison,J.T., The Economic Analysis of Unions. New Approaches and Evidence, Boston, Massachussetts 1986

Hirsch,F., GoldthorpeJ.H. (eds.), The Political Economy of Inflation, London 1978

Hirschman,A.O., Essays in trespassing Economics to Politics and Beyond, Cambridge, London 1981

Hirschman,A.O., Exit, Voice and Loyality, Cambridge, Massachussetts 1970

Hirschman,A.O., Journeys Toward Progress: Studies of Economie Policy making in Latin America, New York 1963

Hirschman,A.O., Shifting Involvements. Private Interests and Public Action, Princeton N.J. 1982

Hoffmann,J., Modernisierungspolitik als arbeitspolitische Arenen - Überlegungen zu ambivalenten Funktionen eines neuen Politiktypus, in: Jürgens,U., Naschold,F. (Hrsg.), Arbeitspolitik, Leviathan Sonderheft 5/1983, S.408-427

Hoffmann,J., Ökonomischer oder politischer Konjunkturzyklus, Berlin 1978

Hofmann,W., Einkommenstheorie, Sozialökonomische Studientexte, Bd.2, Berlin 1971

Hofmann,W., Das Phänomen der wirtschaftlichen Macht in der neueren Literatur, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 13,1962, S. 170-178

Hofmeister,H., Untersuchungen zur Lohn- und Preisbildung in der Inflationstheorie, Meisenheim 1974

Holm,K., Verteilung und Konflikt. Ein soziologisches Modell, Stuttgart 1970

Holm,K., Zum Begriff der Macht, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, H.21,1969, S.269-288

Holub,H.W., Der Konfliktansatz als Alternative zur makroökonomischen Gleichgewichtstheorie, Göttingen 1978

Holzman,F.D., Income Determination in open Inflation, in: Review of Economics and Statistics, Voi.32,1950, S. 150-158

Holzman,F.D., Inflation: Cost-Push and Demand Pull, in: The American Economic Review, Vol.50,1960, S.20-42

Hondrich.K.O., Theorie der Herrschaft, Frankfurt 1973

Honneth,A., Kritik der Macht, Frankfurt 1985

Horke.G., Soziologie der Gewerkschaften, Wien 1977

Hosmalin,G., Der soziologische Ansatz und die ökonomische Theorie der Einkommensverteilung in Frankreich, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.172, 1960, S. 273-302

Hradil,St., Die Erforschung der Macht, Stuttgart, Berlin, Köln 1980

Hund,W., Interesse und Organisation, Argument Studienhefte SH 48, Berlin 1981

Jacobi,O., Jessop,B. (eds.), Economic Crisis, Trade Unions and the State, London 1986

Jahresgutachten 1975 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, in: Bundestagsdrucksache 7/4326

Jessop,B., Recent Theories of the Capitalist State, Cambridge Journal of Economics, 1, 1977, S.353-373

IMSF, Institut für Marxistische Studien und Forschungen (Hrsg.), Klassen und Sozialstruktur der BRD 1950-70, Frankfurt 1973

IMSF, Institut für Marxistische Studien und Forschungen (Hrsg.), Der Staat im monopolistischen Kapitalismus, 2 Bde., Frankfurt 1982

IMSF, Institut für Marxistische Studien und Forschungen (Hrsg.), Staatsmonopolistische Komplexe in der Bundesrepublik, Köln 1986

Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Auf dem Weg in den Gewerkschaftsstaat?, Köln, 2.A. 1974

lssing,0., Einführung in die Geldtheorie, Heidelberg 1974

Jackson,D., Turner,H.A., Wilkinson,F., Do Trade Unions Cause Inflation?, Cambridge 1972

John,K.D., Verteilungskonflikt, Inflation und Beschäftigung, St. Gallen 1982

Jones,A., The New Inflation, The Politics of Prices and Incomes, London 1973

Jung,H., "Korporatismus" statt "Etatismus", in: Marxistische Studien, Jahrbuch des IMSF 4, Frankfurt 1981

Jung,H., Staatstyp und Staatsformen im SMK, in: Der Staat im staatsmonopolistischen Kapitalismus der Bundesrepublik, Beiträge des IMSF, Institut für Marxistische Studien und Forschung, Frankfurt 1981, S.226-244

Jühe,R., Niedenhoff,H.U., Pege,W., Gewerkschaften in der Bundesrepublik Deutschland, Daten, Fakten, Strukturen, Köln 1977

Kaldor,N., Alternative Theories of Distribution, in: The Review of Economic Studies, Vol.23, No.2,1955/56, S.83-100

Kalecki,M., Class-struggle and the Distribution of National Income, in: Kyklos, 24.Jg., H.l, 1971, S.l-9

Kalecki,M., The Distribution of the National Income, in: Readings in the Theory of Income Distribution. Selected for the American Economic Association by Fellner,W., Harly,B.F,, London 1961, S.197-220

Kalecki,M., Political Aspects of Full Employment, in: The Political Quarterly, Vol.XIV, 1943, S.322-331, wieder abgedruckt in: Hunt,E.K., Schwartz,J.G. (eds.), A Critique of Economic Theory, Harmondsworth 1972, S.420-430

Kalecki,M., Politische Theorie der Vollbeschäftigung, in: Frey.B.S., Meißner,W. (Hrsg.), Zwei Ansätze der politischen Ökonomie, Frankfurt 1974, S.176-185

Kalecki,M., Theorie der wirtschaftlichen Dynamik, Wien, Frankfurt, Zürich 1966

Kantzenbach,E., Zehn Jahre Monopolkommission, in: Wirtschaft und Wettbewerb 1/1984, S.5-14

Katterle,S., Konzentrationstendenzen - Auswirkungen auf Inflation, Verteilung und Beschäftigung, in: Krise der ökonomischen Theorie - Krise der Wirtschaftspolitik, WSI-Forum 5.u.6.Dez. 1977, Köln 1978, S. 143-155

Keller,B., Theorien der kollektiven Verhandlungen, Berlin 1974

Kenyon,P., Bestimmung der Preise, in: Eichner (Hrsg.), 1982, S.53-63

Keohane,R.O., Nye,J.S., Macht und Interdependenz, in: Kaiser,K., Schwarz,H.-P., Weltpolitik. Strukturen - Akteure - Perspektiven, Bonn 1985, S.74-88

Ketterer,K-H., Vollmer,R., Sozio-ökonomische Aspekte der Geldwertentwicklung, in: Wirtschaftsdienst, VIII/1980, S.407-412

Kindleberger,C.P., A Structural View of the German Inflation, in: Feldmann, u.a., 1984, S. 10-33

Kirschstein,F., Marktmacht und ihre Kontrolle nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, München 1974

Klaus,J., Inflation als Folge überhöhter Ansprüche, in: Mitteilungsdienst der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen, 24.Jg., 1/1982, S.71-74

Klaus,J., Inflationstheorie, Darmstadt 1974

Klaus,J., Stabilitätspolitische Charakteristika im Ländervergleich Frankreich - Deutschland, in: Berg u.a. 1986, S.203-223

Kleinewefers.H., Inflation und Inflationsbekämpfung in der Schweiz, Frauenfeld 1976

Kloten,N., Barth,H.-J., Ketterer,K.-H., Vollmer,R., Zur Entwicklung des Geldwertes in Deutschland, Tübingen 1980

Koblitz,H.G., Einkommensverteilung und Inflation, Berlin, New York 1971

Koblitz,H.G., Inflation, Preis unserer Demokratie?, Freiburg, Würzburg 1978

Konrad,A., Monopolistische Preispolitik und Inflation, in: Ordo, Bd.18, 1967, S.311-329

Korpi.W., The Democratic Class Struggle. Swedish Politics in Comperative Perspectives, London 1983a

Korpi,W,„ Political Democracy as a Threat to Capitalism - a Comparison between Pluralism, Neo-Corporatism and a Power Resource Perspective, in: Krise der Arbeitsgesellschaft, Verhandlungen des 21,Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982, Frankfurt, New York 1983b, S.66-81

Koubek,N., Scheibe-Lange,J., Quantitative und qualitative Aspekte der ökonomischen Konzentration und gesellschaftlichen Machtverteilung in der BRD, in: WWI-Mitteilungen 1971, S.234-258

Koubek,N., u.a., Wirtschaftliche Konzentration und gesellschaftliche Machtverteilung in der Bundesrepublik Deutschland, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Zeitschrift Das Parlament, Nr.28 v.8.7.72, S. 1-33

Kregel,J.A., Reconstruction of Political Economy: An Introduction to Post-Keynesian Economics, New York 1973

Krelle,W,„ Beckerhoff,D., Langer,H.G., Fuß,H. (Hrsg.), Ein Prognosesystem für die wirtschaftliche Entwicklung der BRD, Meisenheim 1969

Krise der ökonomischen Theorie. Krise der Wirtschaftspolitik. WSI-Forum **5.U.6.12.77,** Düsseldorf, Köln **1978**

Kromphardt,!, Über den heutigen Stand der Konjunkturtheorie, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.193,1978, S.97-114

"Kronberger Kreis für Abschaffung von Sozialplänen", in: Süddeutsche Zeitung Nr.46, v.25.2.86, S.23

Krüger,St., Allgemeine Theorie der Kapitalakkumulation Hamburg 1986

Krüger,W., Macht in der Unternehmung, Stuttgart 1976

Külp,B., Lohnbildung im Wechselspiel zwischen politischen und wirtschaftlichen Kräften, Berlin 1965

Külp,B., Verteilungstheorie, 2.A. Stuttgart 1974

Kupffer,B., Wirtschaftliche Macht und Machtpreisbildung, Leipzig 1941

Kurz,R., Verteilung, Konjunktur, Wachstum - Zur wirtschaftspolitischen Anwendbarkeit theoretischer Modelle, Tübingen 1982

Kurz-Scherf,I., "Reine Linie" gegen "Zeitgeist": Geht es wirklich um Arbeitslosigkeit?, Teil II, in: Frankfurter Rundschau Nr.74 v. 28.3.1988

Laidler,D., Inflation - Alternative Explanations and Policies: Tests on Data drawn from six Countries, in: Brunner,K., Meitzer,A.H. (eds.), Institutions, Policies and Performance, Amsterdam 1976

Laidler,D., Parkin,M., Inflation: A Survey, in: The Economic Journal, Vol.85, 1975, S.741-809

Lasswell,H.B., Kaplan,A., Power and Society: A Framework for Political Inquiry, New Haven, Connecticut 1950

LecaillonJ, Disparités de Revenus et Stratégie Politique, in: Revue d'Economie Politique, No.4,1984, S.433-445

Lecher,W., Strukturen und Politikmöglichkeiten der Tarifparteien im internationalen Vergleich, in: WSI-Mitteilungen 11/1980, S.649-660

Lehmann,R., Towards a Macrosociology of Power, in: American Sociological Review, Vol.34,1969, S.453-465

Lehment,H., Der Einfluß der Lohnpolitik auf Produktion, Beschäftigung und Preise in der Bundesrepublik Deutschland seit 1973, Kiel 1982

Leibenstein,H., On the Economics of Conventions and Institutions. An Exploratory Essay, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 140, H.l, 1984, S.74-86

Leibenstein,H., The Inflation Process: A Microbehavioral Approach, in: The American Economic Review, Vol.71, May 1981, S.368-373

Leminsky,G., Otto,B. (Hrsg.), Politik und Programmatik des DGB, Köln 1974

Lenk,K., Handlungstheorien - interdisziplinär, Bd.4, München 1977

Lenk,K., Macht, Herrschaft, Gewalt, Differenzierungen der politischen Soziologie, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Bd.24,1981, S.13-29

Levich,R.M., Innovations in International Financial Markets: Causes and Consequences, Paper prepared for the conference on "Capital Market Developments and Financial Stability[1]", Ditchley Park, England, 5.-7.12.1986

Lewis,A.L., "Closing Remarks", in: Baer,W., Kerstenetzky,I. (eds.), Inflation and Growth in Latin America, Homewood, lll. 1964, S.21-33

Liefmann-Keil,E., Zur Aktivität der Interessenverbände, in: Arndt,H. (Hrsg.), Sozialwissenschaftliche Untersuchungen. Gerhard Albrecht zum 80.Geburtstag, Berlin 1969, S.27-51

Lindberg,L.N., Inflation, Recession and the Political Process: A Challenge to Theory and Practice, in: Medley,R. (ed.), The Politics of Inflation, New York 1982, S.l-43

Lindberg,L.N., Maier,Ch.S., The Politics of Inflation and Economic Stagnation, The Brookings Institution, Washington D.C. 1985

Lindblom,C.E., Politics and Markets. The World's Political-Economic Systems, New York 1977

Lipp,E.-M., Zur Bedeutung institutioneller Bedingungen für die Stabilitätspolitik - dargestellt am Beispiel Großbritanniens, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 1978, S.347-373

Löbbe,K., Zur Entwicklung der Lohnquote - methodische Probleme und empirische Ergebnisse, in: Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Jg.32, H.4,1981, S.293-317

Lowi.T., Ein neuer Bezugsrahmen für die Analyse von Machtstrukturen, abgedruckt in: Narr.W.D., Offe,C. (Hrsg.), Wohlfahrtsstaat und Massenloyalität, Köln, Berlin 1975, S. 133-143

Luhmann,N., Klassische Theorie der Macht, in: Zeitschrift für Politik, Jg. 16, N.F., H.2, 1969, S. 149-170

Luhmann,N., Macht, Stuttgart 1975

Lukes,S., Macht und Herrschaft bei Weber, Marx, Foucault, in: MatthesJ. (Hrsg.), Krise der Arbeitsgesellschaft? Verhandlungen des 21.Deutschen Soziologentages in Bamberg 1982, Frankfurt, New York 1983, S.106-119

Lukes,S., Power: A radical View, London 1974

Lundberg,E. (ed.), Inflation Theory and Anti-Inflation Policy, London 1977

Maas,G., Industriepreis und Inflation, Gersthofen 1974

März,F., Verteilung und Konjunktur, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik 129, Köln 1984

Machlup,F., The Political Economy of Monopoly, Baltimore 1952

Maier,G., Die inlandswirksame Geldmenge in einer interdependenten Welt, Berlin 1987

Maier,G., Überzogene Kritik, in: Wirtschaftwoche v.5.4.1985

Mainwaring,L., Monopoly Power, Income Distribution and Price Determination, in: Kyklos, Vol.30,1977, S.674-690

March,J.G., The Power of Power, in: Easton,D. (ed.), Varieties of Political Theory, New York 1966, S.39-70

Marchai,J., The Construction of a New Theory of Profit, The American Economic Review, September 1951, S.549-565

Marchai,J., Wage Theory and Social Groups, in: Dunlop, 1957, S.148-170

Marchai,J., Ducros.B. (eds.), The Distribution of National Income, London, New York 1968

Marchai,J., Lecaillon,L., La Repartition du Revenu National, 3 Bde., Paris 1958

Marchai,J., Lecaillon.L., Strategischer Wert der Ausgangstellung der Arbeitnehmer im Verteilungsprozeß des Volkseinkommens, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.XVIII, 1958, S.299-309

Markmann,H., Simmert.D.B. (Hrsg.), Krise der Wirtschaftspolitik, Köln 1978, S.470-481

Martens-Jeebe,U., Der inflatorische Prozeß in der Bundesrepublik Deutschland 1968-1976. Eine empirische Analyse, Hamburg 1981

Martin,R., The Concept of Power: A Critical Defence, in: British Journal of Sociology, Vol.XXII, 3/1971, S.240-256

Martin,R., The Sociology of Power, London 1977

Martiny,A., Klein,O., Marktmacht und Manipulation, Köln 1977

Mason,E.S., Economic Concentration and the Monopoly Problem, Cambridge 1959

Mattfeldt,H., Einige Bemerkungen zur Bedeutung des Systemtheoretischen Ansatzes von Luhmann für die Nationalökonomie, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd.25, H. l, 1974, S. 158-169

Mattfeldt,H., Das Geldmengenproblem. Empirische Untersuchungen in der Bundesrepublik, Berlin 1973

Mattfeldt,H., Keynes, Kommentierte Werksauswahl, Hamburg 1985

Mattfeldt.H. (Hrsg.), Wirtschaftspolitik und Arbeitnehmerinteressen: Zum hundertsten Geburtstag von John Maynard Keynes, Pönitz 1986

Means,G.C., The Administered-Price Thesis Reconfirmed, in: The American Economic Review, Vol.62,1972, S.292-305

Means,G.C., Pricing Power and the Public Interest, New York 1962

Meier,A., Mettler,D., Einfluß und Macht in der Wirtschaftspolitik, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Jg. 122, H.l, 1986, S.37-59

Meissner,W., Fassing,W., Concentration and Inflation, in: Konjunkturpolitik, 27.Jg., H.4, 1981, S.247-259

Meißner,W., Unterseher,L., Verteilungskampf und Stabilitätspolitik, Stuttgart u.a. 1972, S.54-66

Menkhoff,L., Zur Theorie der nicht-monetär verursachten Inflation, Berlin 1986

Mestmäcker,E.J., Recht und ökonomisches Gesetz. Über die Grenzen von Staat, Gesellschaft und Privatautonomie, 2.erg.A. Baden-Baden 1984

Metze,J., Soziale Sicherung und Einkommensverteilung, Berlin 1974

Meyer,W., Entwicklung und Bedeutung des Property Rights Ansatzes in der Nationalökonomie, in: Schueller,A. (Hrsg.), Property Rights und ökonomische Theorie, München 1983, S. 1-40

Mickwitz,G., Schleichende Inflation, Produktionsstufen und Absatzpolitik, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.89,1962, S.121-131

Miliband,R., Der Staat in der Kapitalistischen Gesellschaft, Frankfurt 1972

Mokken,R.J., Stokman,F.N., Power and Influence als Political Phenomena, in: Barry,B. (ed.), Power and Political Theory, London, New York 1976, S.33-54

Monopolkommission, Erstes Hauptgutachten, Mehr Wettbewerb ist möglich, Baden-Baden 1976

Monopolkommission, Zweites Hauptgutachten, Fortschreitende Konzentration bei Großunternehmen, Baden-Baden 1978

Monopolkommission, Drittes Hauptgutachten, Fusionskontrolle bleibt vorrangig, Baden-Baden 1980, zugleich: Bundestagsdrucksache 8/4404, Bonn 1980

Monopolkommission, Viertes Hauptgutachten, Fortschritte bei der Konzentrationserfassung, Baden-Baden 1982, zugleich: Bundestagsdrucksache 9/1892, Bonn 1982

Monopolkommission, Fünftes Hauptgutachten, Ökonomische Kriterien für die Rechtsanwendung, Baden-Baden 1984, zugleich: Bundestagsdrucksache 10/1791, Bonn 1984

Monopolkommission, Sechstes Hauptgutachten, Gesamtwirtschaftliche Chancen und Risiken wachsender Unternehmensgrößen, Baden-Baden 1986, zugleich: Bundestagsdrucksache 19/5860, Bonn 1986

Moore,B., Monetäre Faktoren, in: Eichner 1982, S. 134-152

Moore,P., Tarifpolitik und Einkommensentwicklung, Göttingen 1981

Morgenstern,O., Die Anwendung der Spieltheorie in der Wirtschaftswissenschaft, in: ders. (Hrsg.), Spieltheorie und Wirtschaftswissenschaft, Wien, München 1963, S. 111-128

Morgenstern,O., Spieltheorie als allgemeine Theorie des Machtkonfliktes, in: Schneider, Watrin 1973, S.385-402

Morrisson,Ch., Inflation, Salaires et Repartition dans l'Industrie Française 1969-76, in: Revue Economique, Bd.33, No.2, Mars 1982, S.274-296

Mückenberger,U., § 116 AFG: Stadien eines Gesetzgebungsprozesses, in: Kritische Justiz, 1986, S.166-186

Müller,E.P., Die Sozialpartner, Verbandsorganisationen, Verbandsstrukturen, Köln 1980

Müller,G., Rödel,U,, Sabel,Ch., Stille,F., Vogt,W., Ökonomische Krisentendenzen im gegenwärtigen Kapitalismus, Frankfurt, New York 1978

Müller,H.-E., Konzentration. Die Marxsche Theorie wirtschaftlicher Macht, Hamburg 1985

Müller,J., Hochreiter,R., Stand und Entwicklungstendenzen der Konzentration in der Bundesrepublik Deutschland, Schriften der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Bd. 107, Göttingen 1975

Müller,K., Irrwege der Verteilungstheorie, Berlin 1980

Müller,N,, Anspruchsverhalten sozialer Gruppen und Inflation, Köln 1976

Müller,U., Bock,H., Stahlecker,P., Stagflation, Königstein 1980

Müller,W. Striefler,H.-G., Streit um Streiks. §116 Arbeitsförderungsgesetz im Spiegel der Presse, Aktuelle Fachinformation des HWWA Nr.2, Hamburg 1986

Müller-Jentsch,W., Versuch über die Tarifautonomie, in: Leviathan, H.l, 1983, S.118-150

Münch,R., Theorie des Handelns, Frankfurt 1982

Myrdal,G., Against the Stream, New York 1973

Nachfragemacht. Die Ausübung von Marktmacht durch marktstarke Nachfrager. Bericht des Wettbewerbsausschusses der OECD, Köln 1983

Nagel,J., The descriptive Analysis of Power, Ann Arbor, Michigan 1972

Narr,W.D., Theoriebegriffe und Systemtheorien, 2.A. Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz

Narr-Lindner,G., Grenzen monetärer Steuerung, Frankfurt 1984

Narr,W.D., Naschold,F., Einführung in die moderne politische Theorie, Bd.II, Systemsteuerung, Stuttgart 1969, S.128-185

Naschold,F., Machttheorien, in: Narr,W.D., Naschold,F. (Hrsg.), Systemsteuerung, Einführung in die moderne politische Theorie, Bd.II, 2.A. Stuttgart 1971

Naschold,F., Zum Problem des Machtkonzepts, in: Zoll 1972, S. 114-118

Neumann,J.V., Morgenstein,O., Theory of Games and Economic Behavior, Princeton 1944,3.A. Princeton 1953

Neumann,M., Böbel,I., Haid,A., Business Cycle and Industrial Market Power, in: Journal of Industrial Economics, Vol.32,1983, S. 187-196

Neumann,M., Böbel,I., Haid,A., Konzentration - Ein Hintergrund der Inflation in der deutschen Industrie?, in: IFO-Studien, 28/1982, S.272-292

Neumann,M., BöbelJ., Haid,A., Market Structure and the Labour Market in West German Industries - A Contribution Towards Interpreting the Structure Performance Relationship, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, 41/1981, S.97-109

Neumann,M., BöbelJ., Haid,A., Marktmacht, Gewerkschaften und Lohnhöhe in der Industrie der Bundesrepublik Deutschland, in: Kyklos 33,1980, S.230-245

Neumann,M., Böbel,I., Haid,A., Profitability, Risk and Market Structure in West German Industries, in: Journal of Industrial Economics, Vol.26,1978/79, S.227-242

Neumann,L.F., Schaper,K., Die Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland, Schriftenreihe der Bundeszentrale für politische Bildung, Bd. 176,4.A., Bonn 1985

Nicolini.HJ., Untersuchungen zur Erfassung unternehmerischer Marktmacht, Göttingen

NiggemannJ., Zur Verbandsökonomie, Ansätze zu einer ökonomischen Theorie der Verbände, Berlin 1973

Nordhaus,W.D., Inflation Theory and Policy, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol.66,1976, S.39-64

Nordhaus,W.D,, The Political Business Cycle, in: Review of Economic Studies, Vol.42, 1975, S. 169-190

Nowotny,E., Zur "Macht-Losigkeit" der Wirtschaftswissenschaft, in: Laski,K. (Hrsg.), Beiträge zur Diskussion und Kritik der neoklassischen Ökonomie, Festschrift für K.W.Rothschild und J.Steindl, Berlin, New York 1979, S.145-164

Nowotny,E., Keynesianismus als gesellschaftliche Theorie der Beschäftigung, der Verteilung und der Produktion, in: Mattfeldt 1986, S.26-44

Nurmi.H., Game Theory and Power Indices, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd.40,1980, S.35-38

Nyblen,G., The Problem of Summation in Economic Science, Lund 1951

Oberender.P. (Hrsg.), Marktstruktur und Wettbewerb, München 1984

O'Connor,J., The Fiscal Crisis of the State, New York 1973

Offe,C., Berufsbildungsreform. Eine Fallstudie über Reformpolitik, Frankfurt 1975

Offe,C., Die Institutionalisierung des Verbandseinflusses - eine ordnungspolitische Zwickmühle, in: Alemann,U.v., Heinze,R. (Hrsg.), Verbände und Staat, Opladen, 2.A. 1981, S.72-91

Offe,C., Klassenherrschaft und politisches System - Die Selektivität politischer Institutionen, in: Offe,C., Strukturprobleme des Kapitalistischen Staates, Frankfurt 1972, S.65-105

Offe.C., Strukturprobleme des kapitalistischen Staates, Frankfurt 1972

Offe,C., Wiesenthal,H., Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form, in: Political Power and Social Theory, Vol.I, 1980, S.67-115

Ohr,R., Lang,P., Währungssystem, Inflation und Beschäftigung. Eine Ökonometrische Analyse für die Bundesrepublik Deutschland, in: Wirtschaftsdienst, Jg.62, H. 10, Oktober 1982, S.515-520

01sson,M,, Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen 1968

01sson,M., The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities, New Haven 1982

Oppenheimer,F., Theorie der reinen und politischen Ökonomie, 5.A. Berlin 1924

Ott,A.E. (Hrsg.), Wachstumszyklen. Über die neue Form der Konjunkturschwankungen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd.71, Berlin 1973

Paetow,H., Die wohnungspolitischen Rahmenbedingungen Anfang der achtziger Jahre in der Bundesrepublik Deutschland, Sozialökonomische Texte der Hochschule für Wirtschaft und Politik, Nr. 11, Hamburg 1987

Panic,M., The Inevitable Inflation, in: Lloyds Bank Review, Juli 76, S.l-15

Panic,M., The Origin of Increasing Inflationary Tendencies in Contemporary Society, in: Hirsch, Goldthorpe 1978, S.137-160

Papandreou,A.E., Market Structure and Monopoly Power, in: The American Economic Review, Vol.24,1949, S.883-897

Parsons,T., On the Concept of Political Power, in: Bendix,R., Lipset,S.M. (eds.), Class, Status and Power, New York 1966, S.240-265

Parsons,T., The Political Aspect of Social Structure and Process, in: Easton,D. (ed.), Varieties of Political Theory, New York 1966, S.71-112

Parsons,T., Structure and Process in Modern Societies, Glencoe 1960

Parsons,T., Shils,E.H., Towards a General Theory of Action, Cambridge, Massachusetts 1951

Pauly,R., Tosstorff.G., Lead- und Lag- Beziehungen zwischen makroökonomischen Aggregaten, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.201/1,1986, S. 12-31

Pen,J., A General Theory of Bargaining, in: The American Economic Review, Vol.42, 1952, S.24-42

Pen,J., Harmony and Conflict in Modern Society, London 1966

Pen,J., Income Distribution, London 1971

Pen,J., The Wage Rate under Collective Bargaining, Cambridge 1959

Perroux,F., Entwurf einer Theorie der dominierenden Wirtschaft, Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 13,1952, S. 1-25, S.242-268

Perroux,F., Macht und ökonomische Gesetzmäßigkeit, in: Macht und ökonomisches Gesetz, 2.Halbband, 1973a, S.737-754

Perroux,F., Pouvoir et économie, Paris 1973b

Peters,H.-R., Grundlagen der Mesoökonomie und Strukturpolitik, Bern, Stuttgart 1981

Pfaff,U. (Hrsg.), Grenzen der Umverteilung, Bd.I, Berlin 1978

Pfeiffer,H., Großbanken und Finanzgruppen, in: WSI-Mitteilungen 7/1986, S.473-480

Pfister,J., Grundzüge einer Soziotheorie der Inflation, Berlin 1981b

Pfister,J., Probleme einer politischen Theorie der Inflation, in: Wirtschaftsdienst I, 1981a, S.47-52

Pfromm,H.A., Einkommenspolitik und Verteilungskonflikt, Köln 1975

Pohl,R., Theorie der Inflation, München 1981

Pommerehne,W., Schneider,F., Lafay,J.-D., Les Interactions entre Economie et Politique: Synthèse des Analyses Théoriques et Empiriques, in: Revue Economique, 32, Januar 1981, S.110-162

Poulantzas,N., Politische Macht und gesellschaftliche Klassen, Frankfurt 1974

Poulantzas,N., Pouvoir Politique et Classes Sociales de l'Etat Capitaliste, Paris 1968

Poullain,L., Für eine demokratische Autonomie - Der Entscheidungsspielraum der Bundesbank, in: Duwendag 1973, S.36-53

Preiser,E., Besitz und Macht in der Distributionstheorie, in: Synopsis. Alfred Weber 30.7.1868 - 30.7.1948 (1948), wieder abgedruckt in: Ders., Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, Gesammelte Aufsätze zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, 4. A. Göttingen 1970, S.227-246

Preiser,E., Distribution, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd.II, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959, S.620-635

Preiser,E., Property, Power and the Distribution of Income, in: Rothschild 1971, S. 119-140

Preusker,D., Preismißbrauchskonzepte und Marktsystem, Baden-Baden 1984

Priebe,H., Die subventionierte Unvernunft. Landwirtschaft und Naturhaushalt, Berlin 1985

Priewe,J., Profitratenentwicklung und Krisenzyklus, in: Memo-Forum, Zirkular der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik, Nr.8, Juli 1986, S.7-14

Puchta,D.G., Inflation und Deutsche Bundesbank, Freiburg 1981

Pütz,T. (Hrsg.), Studien zum Inflationsproblem, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, NF, Bd.20, Berlin 1975

Purdy,D.L., Zis,G., On the Concept and Measurement of Union Militancy, in: Laidler,D.E.W., Purdy,D.L. (eds.), Labour Markets and Inflation, Manchester, Toronto 1974, S.38-60

Purdy,D.L., Zis,G., Trade Unions and Wage Inflation in the U.K.: A Reappraisal, in: ParkinJ.M. (ed.), Essays in Modern Economics, London 1972, S.294-327

Rahmann,B., Zu den Beziehungen zwischen Inflation, Arbeitslosencjuote und Einkommensverteilung in der Bundesrepublik Deutschland 1960-76, in: Kredit und Kapital, H.3, 1977, S.362-390

Rahmeyer,F., An Evolutionary Approach to Inflation, Arbeitspapiere zur Strukturanalyse Nr.36, Augsburg 1986

Raschke.J., Soziale Bewegungen. Ein historisch-systematischer Grundriß, Frankfurt 1987

Raschke.J., Soziale Konflikte und Parteiensystem in der Bundesrepublik, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 49/85, v.7.12.1985, S.22-39

Reiche,J., Permanente Inflation, in: Kursbuch Nr.36, Juni 1974, S.65-99

Ribhegge,H., Der Einfluß der Geldmengenpolitik auf die Lohnentwicklung, in: Boettcher,E., Herder-Domeich,P., Schenk,K.E. (Hrsg.), Neue Politische Ökonomie als Ordnungstheorie, Tübingen 1980, S. 128-149

Richter,B., Ökonometrische Untersuchungen zum Inflationsproblem unter besonderer Berücksichtigung von Deutschland und Österreich, Stuttgart 1967

Ridder,P., Prozesse sozialer Macht. Bindende Entscheidungen in Organisationen, München, Basel 1979

Riese,H., Theorie der Inflation, Tübingen 1986

Riese,H., Wohlfahrt und Wirtschaftspolitik, Reinbek 1975

Rieter,H., Die gegenwärtige Inflationstheorie und ihre Ansätze im Werke von T.Tooke, Berlin, New York 1971

Rittig,G., Macht in der Wirtschaft, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd.7, Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1969, S.81-88

Roberts,Ch., Soziale Macht im Verteilungsprozeß, in: WSI-Mitteilungen, H.8, 1975, S.406-417

Rödding,W., Macht: Präzisierung und Meßbarkeit, in: Schneider, Watrin 1973, S.457-472

Röper,B. (Hrsg.), Wettbewerb im Medienbereich, Berlin 1987

Ronge,V. (Hrsg.), Am Staat vorbei, Frankfurt 1980

Roosa,R.V., Controlling Inflation and the Inflationary Mentality, in: Journal of Finance, 1970, S.233-241

Rosenberg,S., Weisskopf,T.E., A Conflict Theory Approach to Inflation in the Postwar U.S. Economy, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1981, S.42-47

Ross,A.M., The Dynamics of Wage Determination under Collective Bargaining, The American Economic Review 1947

Ross.A.M., Trade Union Wage Policy, Berkeley, Los Angeles 1950

Ross,S.A., Wächter,L., Wage Determination, Inflation and the Industrial Structure, in: The American Economic Review, 1973, S.675-692

Rothschild,K.W., Approaches to the Theory of Bargaining, in: Dunlop,J.T. (ed.), The Theory of Wage Determination, London 1957, S.281-291

Rothschild,K.W., Einige Anmerkungen zu Nowotnys Beitrag, in: Mattfeldt 1986, S.45-51

Rothschild,K.W., Schmahl,H-J., Beschleunigter Geldwertschwund, Hamburg 1973

Rothschild,K.W., Einkommenspolitik oder Wirtschaftspolitik?, in: Schneider,E. (Hrsg.), Probleme der Einkommenspolitik, Tübingen 1966, S.63-80

Rothschild,K.W., Keynesianische und Postkeynesianische Beschäftigungstheorie, in: Bombach.G., Gahlen,B., Ott,A.E. (Hrsg.), Neuere Entwicklungen in der Beschäftigungstheorie und -politik, Schriften des wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd.8, Tübingen 1979, S.171-198

Rothschild,K.W., Kritik marktwirtschaftlicher Ordnungen als Realtypus, in: Streissler,E., Watrin,C. (Hrsg.), Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen, Tübingen 1980, S. 13-37

Rothschild,K.W., Der Lohnanteil am Gesamteinkommen, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd.78,1957, Bd.I, S.157-202

Rothschild,K.W., Lohntheorie, Berlin 1963

Rothschild,K.W., Macht - die Lücke in der Preistheorie, in: Schneider,H.K, Watrin,C. (Hrsg.), Macht und ökonomisches Gesetz, Bd.2, Berlin 1973, S.1097-1111

Rothschild,K.W., Marktform, Löhne, Außenhandel, Wien, Frankfurt, Zürich 1966

Rothschild,K.W., Ökonomische Theorie im Wandel, in: Wirtschaftsdienst, VI/ 1984, S.303-308

Rothschild,K.W. (ed.), Power in Economics, Harmondsworth 1971

Rothschild,K.W., Price Theory and Oligopoly, in: The Economic Journal, Vol.57, 1947, S.299-320

Rothschild,K.W., Stagflation and Intensified Inflation. A Primitive Hypothesis, The Economic Journal, Vol.82,1972, S.1383-1387

Rothschild,K.W., The Theory of Wages, Oxford 1954

Rothschild,K.W., Unterschiedliche Dimensionen der Lohntheorie, in: Arndt,H. (Hrsg.), Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Berlin 1969, S.53-81

Rothschild,K.W., Die verstockte Natur oder die Krise der Wirtschaftswissenschaft, in: Küng,E. (Hrsg.), Wandlungen in Wirtschaft und Gesellschaft. Die Wirtschaftswissenschaft vor neuen Aufgaben, Festschrift für Walter Adolf Jöhr zum 70.Geburtstag Tübingen 1980, S.3-15

Rothschild,K.W., Verteilungspolitik: Krise oder Absenz?, in: Markmann,H., Simmert,D.B. (Hrsg.), Krise der Wirtschaftspolitik, Köln 1978, S.470-481

Rothschild,K.W., Der Wechsel vom keynesianischen zum neoklassischen Paradigma in der neueren Wirtschaftspolitik, in: Krupp,H.-J., Rohwer,B., Rothschild,K.W. (Hrsg.), Wege zur Vollbeschäftigung, 2.A. Freiburg 1986, S.107-123

Rowan,R.L., Readings in Labor Economics and Labor Relations, Homewood, Illinois 1972

Rowthorn,E., Conflict, Inflation and Money, in: Cambridge Journal of Economics, Vol.l, 1975, S.215-239

Rudzio,W., Politische Perspektiven der "Stamokap'-Theorie, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 4/1979, S.228-241

Ruggles,R., Summary of the Conference on Inflation and Economic Growth in Latin America, in: Baer,W„ Kerstenetzky,I. (eds.), Inflation and Growth in Latin America, Homewood, lll. 1964, S.3-33

Russel,B., Die Kultur des Industrialismus, München, Berlin 1928

Sambach, E., Untersuchungen zum Problem der wirtschaftlichen Macht, Frankfurt 1960

Schenk,K-E., Property Rights and Industrial Organization - Torwards a double Interface Concept, Forschungsbericht Nr.35 des Instituts für Außenhandel der Universität Hamburg, Hamburg 1983

Scherf,H., Untersuchungen zur Theorie der Inflation, Tübingen 1967

Schips, B., Ergebnisse einer Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung in der BRD von 1950-1971, in: Ott 1973, S.183-199 (b)

Schips,B., Lag-Hypothesen in makroökonomischen Konjunkturmodellen, in: Ott 1973, S.79-102 (a)

Schloenbach.K., Ökonometrische Analyse der Lohn-und Arbeitsmarktentwicklung in der BRD 1957-68, Meisenheim 1972

Schmidt,H., Die Nachbarn im Alltag, in: Die Zeit, Nr.20 v.8.Mai 1987

Schmitter.P.C., Neokorporatismus: Überlegungen zur bisherigen Theorie und weiteren Praxis, in Alemann 1981, S.62-79

Schmölders,G., Einführung in die Geld- und Finanzpsychologie, Darmstadt 1975

Schmölders,G., Geldpolitik. 2. neubearbeitete A. Tübingen, Zürich 1968

Schneider,F., Politisch-Ökonomische Modelle: Ein theoretischer und empirischer Ansatz, Königsstein/Taunus 1979

Schneider,H.K., Watrin,C. (Hrsg.), Macht und ökonomisches Gesetz, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd.74/1 u. II, Berlin 1973

Schneider,H.K., Wittmann,W., Würgler,H. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd.85/1, Berlin 1975,

Schönwitz,D., Wettbewerb als Aufgabe. Bemerkungen zur Ordnungspolitischen Konzeption der Monopolkommission, in: Wirtschaftsdienst 1984/IX, S.462-468

Schräge,U., Einkommensverteilung und Inflation, Mainz 1973

Schröder,HJ., Gesetzgebung und Verbände, Ein Beitrag zur Institutionalisierung der Verbandsbeteiligung an der Gesetzgebung, Berlin 1976

Schroeder,K., Der Weg in die Stagnation, Opladen 1984

Schroeder,P.G., Der inflationäre Einfluß unterschiedlich aufgebauter Gewerkschaftssysteme, dargestellt am Beispiel der industriellen Beziehungen der Bundesrepublik Deutschland und Großbritannien, Bonn 1980

Schröder,W., Theories of Inflation and their recent Empirical Evidence in the Federal Republic of Germany, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, lOl.Jg., 1981, S.25-44

Schütte,W., Kommunale Sozialpolitik in der Krise, in: Dörhage 1987, S.74-87

Schui,H., Stagnation als Folge zunehmend differenzierter Profitraten, in: Konjunkturpolitik, 24,1978, S. 16-36

Schulz,J., Die Monopolgradtheorie in der Einkommensverteilung, in: Frisch,H. (Hrsg.), Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, Berlin 1967, S.97-114

Schulte,W., Defizite in der Handlungsorientierung in der Oligopoltheorie, Marburg 1984

Schuster,H., Kriterien zur Bestimmung von Marktmacht und Marktbeherrschung, in: Seidenfus,H.St. (Hrsg.), Marktmacht und marktbeherrschende Verhaltensweisen im Verkehr, Göttingen 1966, S.9-33

Schwarz,P., Morphologie von Kooperationen und Verbänden, Tübingen 1979

Semmler, W., Oligopoly, Differences of Profit Rates and Stagnation? Empirical Evidence for Western Countries, in: Konjunkturpolitik, 25,1979, S.180-190

Senghaas,D., Konflikt und Konfliktforschung, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg.21, Nr. 1, 1969, S.31-59

Seraphim,H-J., Theorie der allgemeinen Volkswirtschaftspolitik, 2.A. Göttingen 1955, 1963

Shackle,G.L.S., The Nature of Bargaining Process, in: Dunlop,J.T. (ed.), The Theory of Wage Determination, London 1957

Sherman,H.J., Stagflation: A Radical Theory of Unemployment and Stagflation, New York 1976

Shubik,M. (Hrsg.), Spieltheorie und Sozialwissenschaft, Hamburg 1965

Silberston,A., Price Behavior of Firms, in: Economic Journal, Vol.80,1970, S.510-582

Simon,H.A., On the Concept of Organizational Goal, in: Administrative Science Quarterly, Vol.9, Nr.l, 1964, S.2-22

Simon,H.A., From Substantive to Procedural Rationality, S.129-148, in: Latsis,S.J. (ed.), Method and Appraisal in Economics, 1976

Simon,H.A., Models of Man, New York 1957

Simon,H.A., Rationality as Process and as Product of Thought, in: The American Economic Review, Proceedings, May 1978, 68, S.l-16

Simon,H.U., Macht in Organisationen, Weinsberg 1982

Simon,W., Gesellschaftliche Machtverteilung am Beispiel der Unternehmerverbände, in: WSI-Mitteilungen, Sonderheft, 29Jg. August 1976a, S.38-47

Simon,W., Macht und Herrschaft der Unternehmerverbände, Köln 1976b

Siverson,R., Sullivan,P.M., The Distribution of Power and the Outset of War, in: Journal of Conflict Resolution, Vol.27,1983, S.473-494

Sörgel,A., Staats- und Finanzkapital: Zum Verflechtungsmechanismus des SMK, in: ISMF 1981, S.279-304

SOST, Sozialistische Studiengruppen (Hrsg.), Sozialstaatskritik von links?, Hamburg 1980

Sozialbericht der Bundesregierung, Bonn 1983

Spinelli,F., Wage Inflation in Italy: A Reappraisal, in: Banca Nazionale de Lavoro. Quarterly Review, Roma Nr. 135,1980, S.483-514

Spranger,P.H., Die Theorie von der "Countervailing Power", in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts-und Gesellschaftspolitik, l.Jg., Hamburg 1956, S.158-167

Der Staatsmonopolistische Kapitalismus, O.A., Berlin/O. 1972

Stadler,M., Institutionalismus heute, Frankfurt 1983

Stahlecker,P., Ströbele,W., Das Preisverhalten der konzentrierten und nichtkonzentrierten Industriebereiche 1966-1976, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften Jg.100, H.5,1980, S.453-486

Stammler,R., Recht und Macht, Berlin 1918

Steinmann,G., Inflationstheorie, Paderborn, München, Wien, Zürich 1979

Stigler.G.J., Kindahl,J.K., The Behavior of Industrial Prices, National Bureau of Economic Research, New York 1970

Stobbe,A., Untersuchungen zur makroökonomischen Theorie der Einkommensverteilung, Tübingen 1962

Stolz,J., Einkommensumverteilung in der Bundesrepublik Deutschland. Eine theoretische und empirische Untersuchung, Frankfurt 1983

Stolz,P., Rationale Entscheidung, Ungewißheit und Macht, in: Kyklos, Bd.22, 1969, S.89-103

Stolzmann,R., Die Soziale Kategorie in der Verteilung, Berlin 1896

Streissler,E., Macht und ökonomisches Gesetz, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 14.Jg., Nr.4,1967, S.145-151

Streissler,E., Die schleichende Inflation als Phänomen der politischen Ökonomie. Mit vier Anhängen, zwei von Orosel,G.O., Zürich 1973

Streissler,E., Stagflation. Ein Ausdruck irrationaler Gruppeninteressen, Wirtschaftswoche 29,1972, S.31-37

Ströbele,W., Inflation, München 1979,2.A. 1984

Strümpel,B., Stagflation und Verteilungskonflikt, in: Wirtschaftsdienst, 55.Jg., H.4, 1975, S. 189-194

Stützel,W., Preis, Wert und Macht, Aalen 1952/1972

Süllow,B., Korporative Repräsentation der Gewerkschaften, Frankfurt, New York 1982

Sunkel.O., Inflation in Chile: An unorthodox Approach, in: International Economic Papers, Nr.10,1960, S.107-131

Sylos-Labini,P., Prices and Income Distribution in Manufacturing Industry, in: Journal of Post-Keynesian Economics, Vol.2,1979/80, S.3-25

Teichmann,U., Der Konjunkturzyklus - eine verteilungstheoretische Begründung, in: Wirtschaftsdienst 1984/V, S.252-256

Teschner,M., Zur Diskussion von Verteilungskampfhypothesen der Inflation, in: Konjunkturpolitik, 24Jg., 1978, S. 169-191

Teschner,M., Konflikt- kontra Gleichgewichtstheorie, Berlin 1977

Teubner,G., Organisationsdemokratie und Verbandsverfassung, Tübingen 1978

Tichy,G., Empirische und theoretische Überlegungen zu neueren Formen der Konjunkturschwankungen, in: Ott 1973, S.131-156

Tichy,G., Konjunkturschwankungen, Berlin, Heidelberg, New York 1976

Tichy,G., Neuere Entwicklungen in der Konjunkturtheorie, in: IFO-Studien, 28/1982, S.213-238

Trappe,P., Hettlage,R., Ansätze zu einer soziologischen Theorie der Inflation, in Celio,N. (Hrsg.), Inflationsbekämpfung unter veränderten wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen, Bern, Stuttgart 1976, S.67-83

Tugan-Baranowski,M., Soziale Theorie der Verteilung, in: Annalen für Soziale Politik und Gesetzgebung, II.Bd., Berlin 1913, S.473-554

Ulmer,M.J., Economic Power and Vested Interests, in: Rothschild, 1971, S.245-254

Van Hoa,T., Causality and Wage Price Inflation in West Germany, 1964 - 1979, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol.117,1981, S.110-122

Van Horne,J.C., An Inquiry into recent Financial Innovation, in: Kredit und Kapital, 19.Jg., H.4, 1986, S.453-469

Vanberg,V., Coleman's Konzeption des Korporativen Akteurs, Grundlegung einer Theorie sozialer Verbände, Nachwort, in: Coleman,J.S., Macht und Gesellschaftsstruktur, Tübingen 1979

Vobruba,G., Positionen der Staatstheoriediskussion, in: Österreichische Zeitschrift für Politikwissenschaft, 9.Jg., H.2,1980, S.399-419

Völpel,D., Rechtlicher Einfluß von Wirtschaftsgruppen auf die Staatsgestaltung, Berlin 1972

Voggenreiter.D., Die monopolgradtheoretische Erklärung der Einkommensdistribution und der Kampf um die Einkommensverteilung, in: WiST, H.l, Januar 1985, S.21-26

Voggenreiter.D., Theoretische Grundlagen für die Analyse von Verteilungskämpfen, unveröffentlichte Habilitationsschrift, Köln 1984

Vogt,W., Politische Ökonomie 1979, in: Habermas,J. (Hrsg.), Zur geistigen Situation der Zeit, Bd.l, S.381-407

Vogt,W. (Hrsg.), Seminar: Politische Ökonomie. Zur Kritik der herrschenden Nationalökonomie, Frankfurt 1973

Wagner,H., Inflation und Wirtschaftswachstum, Berlin 1983

Weber,M., Wirtschaft und Gesellschaft, Grundriß der verstehenden Soziologie, l. Halbband, 4.A. Tübingen 1956/1964

Weede,E., Dependenztheorien und Einkommensverteilung: Eine internationale vergleichende Studie, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 138,1982, S.241-261 .

Wehling,H.G., Wer hat Macht in der Bundesrepublik?, Fragen an die Interessengruppenforschung, in: Der Bürger im Staat, 23,1973, S.293-297

Weigend,A., Lohndynamik und Arbeitsmarktstruktur. Untersuchungen über die Bestimmungsfaktoren der Lohnentwicklung in der Bundesrepublik, Frankfurt, New York 1982

Weintraub.S., Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis, Reading, Mass. 1978

Weippert,G., Zum Verständnis der verbandsstrukturierten Gesellschaft, in: Ohm,H. (Hrsg.), Methoden und Probleme der Wirtschaftspolitik, Berlin 1964, S.123-144

Weissei,E., Wesen und Entstehung von Gewerkschaften, in: Dürer,E., Jöhrs.W.A., Rothschild,K. W. (Hrsg.), Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, Festschrift für Theodor Pütz, Berlin 1975

Welzmüller,R., Preispolitik und Akkumulation, Köln 1982

Wenge,U., Zur Problematik der Gegenmacht, Frankfurt 1981

Widmayer,H.P. (Hrsg.), Politische Ökonomie des Wohlfahrtstaates, Frankfurt 1974

Wied-Nebbeling,S., Industrielle Preissetzung, Tübingen 1975

Wied-Nebbeling,S., Sektorale Preisbildung und gesamtwirtschaftliche Preisstabilität, Tübingen 1986

Wiesenthal,H., Die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen: Ein Korporatistisches Verhandlungssystem der Sozialpolitik, in: Alemann 1981a, S.180-206

Wiesenthal,H., Strategie und Illusion: Rationalitätsgrenzen kollektiver Akteure am Beispiel der Arbeitszeitpolitik 1980-85, Frankfurt 1987

Wiles,P., Cost Inflation and the State of Economic Theory, in: Economic Journal, Vol.83,1973, S.377-398

Winter,T.v., Politische Orientierungen und Sozialstruktur, Frankfurt 1987

Wörgötter,A., Who's Who in Goodwin's Growth Cycle, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, 201/203,1986, S.222-228

Wolf,H.G., Der manipulierte Bauer - Wie die Einkommensstatistik zustande kommt und was sie aussagt, in: Die Zeit, vom 25.4.1986

Woll,A., Inflation - Definition, Ursachen, Wirkungen und Bekämpfung, München 1978

Wolozin,FL, Institutionalismus und das Menschenbild, in: Stadler 1983, S.64-87

Wrong,D.H., Power, Its Form, Bases and Use, Oxford 1979

Wrong,D.H., Some Problems in Defining Social Power, in: American Journal of Sociology, Vol.73,1968, S.673-681

Würgler,H., Inflation als Machtproblem, in: Macht und ökonomisches Gesetz, Berlin 1973, S.697-720

Zacher,H.F., Staat und Gewerkschaften, Karlsruhe 1977

Zahn,P., Die Philips-Relation für Deutschland. Eine lohn- und inflationstheoretische Untersuchung, Berlin 1973

Zawadzki,K.K.F., The Economics of the Inflationary Processes, London 1965

Zeiger,J., Konzepte zur Messung von Macht, Berlin 1975

Zerche,J., Arbeitsökonomik, Berlin, New York 1979

Zerche,J., Verteilungspolitik in theoretischer Analyse, in: Konjunkturpolitik, 20.Jg., 1974, S.222-242

Zeuner,B., Verbandsforschung und Pluralismustheorie. Etatozentrische Fehlorientierungen politologischer Empirie und Theorie, in: Leviathan, Jg.4,1976, S.137-177

Zeuthen,F., Problems of Monopoly and Welfare, London 1930

Zierke.M., Inflation und Einkommensverteilung in der BRD von 1950-1969, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd.22, 1971, S. 127-154

Zimmermann,L.J., Die Machtproblematik im ökonomischen Denken, in: Macht und ökonomische Gesetz, 1973, S.163-181

Zimmermann,M., Machtfaktor chemische Industrie, Karlsruhe 1982

Zinn,K.G., Geldvermögen, Zinseinkommensquote und Inflation, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd.201/4,1986, S.350-369

Zinn,K.G., Inflation als Folge von Arbeitslosigkeit, Bemerkungen zu einer verdrängten These, in: WSI-Mitteilungen, Jg.30, H.9, September 1977, S.551-564

Zinn,K.G., Preissystem und Staatsinterventionismus, Köln 1978

Zis,G., Towards a Politico-Economic Analysis of Inflation, in: Kredit und Kapital, 13,Jg., 1980, S.215-238

Zohlnhöfer,W., Eine politische Theorie der schleichenden Inflation, in: Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, in: Schneider/Wittmann/Würgler 1975, S.533-553

Zohlnhöfer,W., Schleichende Inflation - ein Strukturproblem der repräsentativen Demokratie?, in: Wirtschaftsdienst, 54.Jg., H.11,1974, S.555-562

Zoll,R. (Hrsg.), Gemeinde als Alibi, München 1972

Zwiedenick-Südenhorst,0,v., Macht oder ökonomisches Gesetz, in: Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswirtschaft im Deutschen Reich, Jg.49, 1925 I, S.273-292

Karl Stahn

Die Steuerung von Inflationserwartungen durch eine gewinnmaximierende Notenbank
Diskussion einer alternativen geldpolitischen Konzeption

Frankfurt/M., Bern, Nancy, New York, 1984. 194 S.
Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft. Bd. 519
ISBN 3-8204-7451-X **br. sFr. 43.-**

Angesichts der seit Ende der 60er Jahre zu beobachtenden Massierung gesamtwirtschaftlicher Zielverfehlungen stellt sich die Frage, ob die Ursachen für die wenig befriedigenden Erfolge monetärer Stabilisiemngspolitik nicht auch in einer ineffizienten, den veränderten institutionellen Rahmenbedingungen nicht mehr gerecht werdenden Organisationsweise des Notenbankwesens zu suchen sind. Die vorliegende Arbeit setzt sich kritisch mit einem von Prof. W. Engels unterbreiteten Vorschlag zur Reform der Notenbankverfassung in der Bundesrepublik Deutschland auseinander. Der Frankfurter Wissenschaftler verspricht sich von einer innerhalb gewisser Verhaltensrestriktionen frei nach Gewinnmaximierung strebenden Notenbank eine Verbesserung der staatlichen Konjunktursteuerung. - So bestechend sich das Engelssche Modell zunächst auch ausnimmt, scheitert seine Verwirklichung letztlich an der fehlenden Praxisbezogenheit wichtiger theoretischer und institutioneller Prämissen.

Aus dem Inhalt: **Institutioneile und konzeptionelle Gmndlagen der Geldpolitik in der BRD - Messung von Inflationserwartungen und Möglichkeiten zu ihrer Beeinflussung - Bargeldmengenziele als Verhaltensrestriktion für eine gewinnmaximierende Notenbank.**

Verlag Peter Lang Frankfurt a.M. * Bern • New York • Paris
Auslieferung: Verlag Peter Lang AG, Jupiterstr. 15, CH-3000 Bern 15
Telefon (004131) 321122, Telex pela ch 912 651, Telefax (004131) 321131

Agnete von Specht

Politische und wirtschaftliche Hintergründe der deutschen Inflation 1918-1923

Frankfurt/M., Bern, 1982. 157 S.
Europäische Hochschulschriften: Reihe 3, Geschichte und ihre Hilfswissenschaften. Bd. 179
ISBN 3-8204-7359-9 **br. sFr. 36.-**

Die Inflation von 1918/23 stellt eines der folgenreichsten wirtschaftlichen und politischen Ereignisse der Weimarer Republik dar. Sie wurde damals von den Inhabern wirtschaftlicher Macht als die unausweichliche Auswirkung des Kriegsverlustes hingestellt. Die vorliegende Arbeit weist nach, daß die Inflation bis zu dem Punkt, daß 1 $ gleich 4,2 Billionen Mark wurde, das zielbewußt eingesetzte politische und wirtschaftliche Instrument gewesen ist, das dazu diente, die Reparationsverpflichtungen aus dem Versailler Vertrag billig loszuwerden und die traditionellen Machtverhältnisse des Kapitalismus gegen die revolutionären Forderungen von 1918 abzusichem.

Aus dem Inhalt: **Die Inflation als Revisionsstrategie in der Erfüllungspolitik der Kabinette Wirth - Die Zahlungsbilanztheorie in den Reparationsverhandlungen - Die Beendigung der deutschen Inflationspolitik und die Stabilisierung als Instrument der Revisionspolitik im Innern.**

Verlag Peter Lang Frankfurt a.M. • Bern • New York • Paris
Auslieferung: Verlag Peter Lang AG, Jupiterstr. 15, CH-3000 Bern 15
Telefon (004131) 321122, Telex pela ch 912 651, Telefax (004131) 321131

Eine integrierte Sichtweise der ökonomischen und politischen Prozesse bei der Verteilung des Realeinkommens und der Entstehung von Inflation verfolgt das Ziel, bestimmte Schwächen einer rein wirtschaftswissenschaftlichen Sichtweise zu überwinden. Im Bereich der Verteilungstheorie zeigen sich die Probleme der traditionellen Ansätze im Fehlen einer kausal orientierten Erklärung des Verteilungsprozesses, die auch empirisch abstützbar wäre. Ausgangspunkt der Betrachtung ist eine Analyse der verteilungskampforientierten Inflationserklärung. Die Auseinandersetzung mit der ökonomischen und sozialwissenschaftlichen Machtdebatte mündet in ein begriffliches Konzept sozialer Macht als Analyse-Instrument für das Verteilungshandeln der sozialen Akteure. Es folgt eine Aufklärung der institutionellen Bedingungen, der Machtressourcen und Machtpotentiale der ökonomischen, politischen und staatlichen Verteilungsakteure sowie ihrer Erfolgsaussichten. Damit sind Voraussetzungen für eine detaillierte Sichtung der von Verteilungszielen und Verteilungshandeln geprägten Entstehungsbedingungen von Inflation gegeben, die dann eine Darstellung der Wirkungsmechanismen und Ablaufzusammenhänge inflationärer Impulse und ihrer Transmission im ökonomischen System sowie grundlegender empirischer Zusammenhänge erlauben.

Walter Dörhage wurde 1951 in Hannover geboren. Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Göttingen von 1971 bis 1976. Berufliche Tätigkeiten im Bundesministerium für Bildung und Wissenschaft, Bonn, an der Hochschule für Wirtschaft und Politik, Hamburg, an der Ecole Nationale des Ponts et Chaussées, Paris. Leiter des Modellversuchs Kultur- und Bildungsmanagement in Hamburg. Promotion an der Universität Bremen 1989.