

Zum Arbeitsmarkt-Reformkonzept der Schröder-Berater

Übersicht:

1. Ein neues Konzept
2. Erwerbsquotenfetischismus
3. Dienstleistungs- und Industriebesatz
4. Die Patentlösung
5. Marktfrage für Dienstleistungen
6. Lohn- und Abgabenhöhe für Dienstleistungen
7. Lohnnebenkosten
8. Abgabenlast der deutschen Wirtschaft
9. „Nachfragetheorie“ und institutionelle Reformen
10. Vision oder Bluff?
11. Fazit

1. Ein neues Konzept

Im „Spiegel“ Nr. 19/99 veröffentlichten die beiden Professoren *Streeck* und *Heinze* ein Konzept zur Überwindung der hohen Arbeitslosigkeit in Deutschland, das die Bundesregierung unter Kanzler Schröder zur zielstrebigem Erhöhung der Erwerbsquote durch *Forcieren* des Dienstleistungssektors im *Niedriglohnbereich* führen soll, orientiert am Vorbild der USA-Wirtschaft.

Damit würde das „Recht auf Arbeit“ zwar nicht juristisch fixiert, aber realpolitisch durch die Installation von privaten Dienstleistern auf Niedriglohnbasis soweit verwirklicht, daß sich die existente Arbeitslosigkeit in Form einer „Quasi-Pflicht zur Arbeit“ zumindest halbieren kann und auf das „Vollbeschäftigungs“-USA-Niveau von unter 5 % herabdrückbar wird.

Eine enorme *Spreizung* der Lohneinkommen, gemildert durch gezielte staatliche Lohnsubventionen für Niedrigstlöhner, soll installiert werden, abgestützt durch eine radikale Senkung der üblichen Sozialabgaben in diesem Bereich.

Details der neuen Lösung sind noch offen, aber in der Grundrichtung wird eine eindeutige Abkehr vom System der bisherigen *aktiven* Arbeitsmarktpolitik vollzogen. Statt z.B. einen „Öffentlichen Beschäftigungssektor“ mit Normalarbeitseinkommen nach linksorientierter Intention wird also ein privater „Niedriglohnsektor“ mit neoliberaler Intention zwecks Ausbreitung von billigerer Lohnarbeit propagiert. Letztlich würde dieser neue Lohnsektor

auch den künftigen Zustrom von Billigarbeitern aus den neuen EU-Ländern *aus reinen Lohngründen* nicht mehr abzuschirmen brauchen.

Die Erosion der Lohneinkommenshöhe in der übrigen deutschen Wirtschaft (außerhalb des Dienstleistungssektors im Niedriglohnbereich) wäre dann allerdings nur eine Frage der Zeit. Dies muß die Gewerkschaften sensibilisieren und zu einer generellen Positionierung zwingen, die eigentlich nur in konsequenter Ablehnung der Kernmaßnahmen dieser Art bestehen kann.

Motiviert wird die Notwendigkeit der neuen Konzeption mit kritischen Aussagen zum Scheitern einer bisheriger Arbeitsmarktpolitik des „Parkens“ von Überzähligen des Arbeitsangebots, die vor allem an die Grenzen ihrer öffentlichen Finanzierbarkeit stoße. Ferner wird auf die Tatsache verwiesen, daß im bisherigen Regellohnbereich nicht mit dem Entstehen der in Deutschland benötigten fast sieben Millionen Arbeitsplätze („Beschäftigungsdefizit“) gerechnet werden könne. Das neue Konzept versteht sich insofern als *Auflösung* des gesellschaftlichen Widerspruchs zwischen Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage im Niedriglohnbereich. Die dann gegebene enorme Lohneinkommensspreizung, die potentiell zur „Armutsarbeit“ nach USA-Vorbild führen muß, wird als unvermeidlich hingenommen oder bestenfalls graduell (durch begrenzte Lohnsubventionen) abgemildert.

Aber das neue Konzept dieser beiden reformerischen Arbeitsmarktideologen birgt auch einige sachlich-immanente Ungereimtheiten und Schwachpunkte seiner Begründung, die seine *Schlüssigkeit* in Frage stellen. Hierzu im Nachstehenden, gleichsam als Erstanalyse-Stufe der Kritik.

2. Erwerbsquotenfetischismus

„Zwischen Erwerbsquote und Arbeitslosigkeit besteht eine deutlich negative Beziehung. Länder mit hoher Erwerbsquote, wie Australien, Kanada, Großbritannien, die USA, Dänemark, Japan, Norwegen und die Schweiz, haben erheblich niedrigere Arbeitslosigkeit als wir.“ Soll hier eine arbeitsmarktpolitische Entdeckung verkündet werden? Vielleicht ein verdeckter kausaler Zusammenhang? Sehen wir weiter!

„Eine Politik, die mit welchen Mitteln auch immer den Zugang zum Arbeitsmarkt erschwert, hält dadurch nicht nur wie beabsichtigt die Erwerbsbevölkerung klein, sondern erschwert zugleich unbeabsichtigt den Zugang auch dieser klein gewordenen Erwerbsbevölkerung zu Beschäftigung: die Folge ist hohe Arbeitslosigkeit.“

Also doch: niedrige Erwerbsquote als indirekte Ursache hoher Arbeitslosigkeit! Schande über solche Arbeitsmarktpolitik - ist der suggerierte Schluß. Einbegriffen ist ein verdeckter Hieb auf die gesetzliche Tarifautonomie, die im neoliberalen Sinne das Mittel ist, das den „Zugang zum Arbeitsmarkt erschwert“.

Nun ist aber bekannt, daß die Erwerbspersonen (Erwerbswillige) als Teil der erwerbsfähigen Bevölkerung (Erwerbspersonenpotential) die *Erwerbsbeteiligungsquote* (*Erwerbsneigung*) bilden. Die *tatsächlich* Erwerbstätigen aber bilden als Teil des Erwerbspersonenpotentials die *Erwerbsquote*. Die Differenz zwischen Erwerbswilligen und Erwerbstätigen drückt die offene

und verdeckte Arbeitslosigkeit aus, mithin den *Unterbeschäftigungsgrad* (die „Nichterwerbsquote“).

Die *Arbeitslosenquote* aber wird aus der Zahl der registrierten Arbeitslosen im Verhältnis zu den Erwerbspersonen (Erwerbswilligen) gebildet. Sie steht in keinem logisch-begrifflichen Inkrement zur *Erwerbsquote*, weil sie auf einer anderen Bezugsbasis definiert ist.

Die Arbeitslosenzahl ist immer ein *Hauptanteil* in der Nicht-Erwerbsquote, die ferner noch die „stille Reserve“ als Rest enthält.

Also kann die Arbeitslosenquote logisch keine *gesonderte*, politisch gesetzte, exklusiv-ursächliche Bestimmung für die Erwerbsquote sein - diese stehen schon begrifflich getrennt in keinem Verhältnis zueinander.

Damit ist einem *suggestiven* Schlüsseffekt der *Anpreisung* dieses Reformkonzepts die logische Grundlage entzogen. Hier liegt ein propagandistisches Schwachargument, das nichts originär erklärt, sondern selbst erst korrekt erklärt werden muß.

Dabei liegt es auf der Hand: der Beschäftigungsanteil am gesamten Erwerbspersonenpotential (Beschäftigungsquote) hängt natürlich auch vom Niveau des Haupteinkommens in der Familie ab, ferner von der Anzahl der zu betreuenden Kinder und vom Bildungsgrad der Frauen.

Je niedriger das Haupteinkommen in der Familie, um so höher der Drang nach Zweiteinkommen oder Teilbeschäftigung für die Aufrechterhaltung des Lebensniveaus der Familie insgesamt.

Insofern bedingen sich starke Verbreitung von Niedrigsteinkommen und Anzahl der Erwerbsverhältnisse je Familie wechselseitig, und ein Absenken der realen Nettolöhne pro Familienmitglied *erzwingt* die Ausweitung der Beschäftigung schon aus sozialen Gründen *ursächlich*. Teilbeschäftigung, die so wie Vollbeschäftigung statistisch als Beschäftigteneinheit gezählt wird, kann eine fabelhafte Höhe der Erwerbsquote bewirken - wie auch z.B. in den Niederlanden.

Also besteht ein direkter Zusammenhang zwischen Niedriglohnsektor und Teilbeschäftigung einerseits und Beschäftigungsquote andererseits als Folge einer erzwungenen Kompensation für das sonst fehlende reale Familieneinkommen pro Kopf.

Der „negative Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquote und Beschäftigungsgrad“ ist kausal falsch konstruiert. In Wirklichkeit besteht ein logischer negativer Zusammenhang zwischen dem Beschäftigungsgrad und dem Familieneinkommen pro Kopf.

3. Dienstleistungs- und Industriebesatz

„... es ergeben sich rechnerisch bis zu sechs Millionen Beschäftigungsmöglichkeiten, die aufgrund des verspäteten deutschen Übergangs zur Dienstleistungsgesellschaft ungenutzt bleiben.“

Belegt wird dies durch Angaben zum Dienstleistungsbesatz in den USA und Deutschland. Soll dies eine zweite arbeitsmarktpolitische Entdeckung sein? Eine ungenutzte Quelle zur Schaffung von sechs Millionen neuer deutscher Jobs?

Da in den USA (1994) *nach EU-Statistik* der relative Anteil der Beschäftigten im zweiglig abgegrenzten Dienstleistungsbereich (an den Gesamtbeschäftigten) um 13 %-Punkte höher war als in Deutschland, würde dies tatsächlich bei *analoger* Wirtschaftsstruktur bedeuten, daß in Deutschland 4,66 Mio. mehr Jobs im Dienstleistungsbereich existieren könnten. /1/ Diese Zahl könnte sich noch um ca. 400.000 erhöhen, wenn die Beschäftigtenquote (an der erwerbsfähigen Bevölkerung) in Deutschland auch den in den USA erreicht hätte.

Jedoch war in Deutschland (1994) der Anteil der Erwerbstätigen im hier relativ größeren Industriebereich ebenfalls noch um 13 %-Punkte höher als in den USA, so daß in der deutschen Industrie gerade hierdurch noch 4,66 Mio. Arbeitsplätze existierten, die in den USA längst schon weggefallen waren. In den USA ist der industrielle Arbeitsbesatz demgemäß annähernd halb so hoch wie in Westdeutschland.

Falls also im deutschen Dienstleistungsbereich diese 4,66 Mio. neue Arbeitsplätze entstehen würden, dann müßte dies rein rechnerisch bestenfalls ausreichen, die ebenfalls 4,66 Mio. zukünftig noch *wegfallende* Arbeitsplätze im Industriebereich *zu kompensieren, wenn man von der alten Qualifikationsstruktur völlig absieht.*

Für *zusätzliche* Jobs für schon zuvor in Deutschland existierende Arbeitslose ist also hierdurch summarisch keine Chance!

Der logische Trugschluß der beiden Reformer folgt aus der isolierten Betrachtung allein des deutschen Dienstleistungssektors, und er erschüttert eine sachliche Hauptstütze des „attraktiven“ Reformkonzepts, das nun komplexer zu erörtern ist.

4. Die Patentlösung

Das „Parken“ von jungen oder älteren Jahrgängen von Erwerbsfähigen im Bildungs- oder Frühverrentungssystem stößt auf die Grenzen sozialer Leistungsfähigkeit vor allem aus der Sicht der Finanzierung. Das neue Reformkonzept geht daher von der Notwendigkeit aus, solche bisherigen Lösungen durch *bezahlte Arbeit* im ersten Arbeitsmarkt zu ersetzen und dadurch in gleichsam doppelter Weise zum einen Sozialkosten zu sparen und zum anderen Sozialbeiträge von Arbeitenden zu erhalten.

Dies allerdings erfordert Jobs für Erwerbsfähige, die nicht zu den Erwerbstätigen zugerechnet wurden: also einen echten Zuwachs an Arbeitsplätzen für die Nutzung ruhender oder zusätzlicher Arbeitspotentiale.

Analog sieht die Experten-Lösung für jene Ausgesonderten des ersten Arbeitsmarktes aus, die im zweiten Arbeitsmarkt „geparkt“ wurden: Ersatzeinkommen aus den Sozialkassen durch echte Niedriglöhne ersetzen, die möglicherweise zusätzlich durch befristete oder gezielte staatliche Lohnkostensubventionen angehoben werden. Auch hierzu sind neue Jobs im ersten Arbeitsmarkt erforderlich.

Doch damit nicht genug, strebt das Reformkonzept eine tatsächliche Verlängerung der Lebensarbeitszeit, zumindest für Frauen und zusätzlich deren erhöhten Erwerbsgrad an, womit auch genügend Billiglohnkräfte verfügbar werden. Damit soll der Druck auf den Arbeitsmarkt zur Bereitstellung neuer Billigjobs nochmals spürbar erhöht werden.

Die Mobilisierung von Niedriglohnkräften aus dem derzeit (freiwillig oder unfreiwillig) unbeschäftigten Erwerbspersonenpotential soll dann den marktwirtschaftlichen Zwang erhöhen, den Dienstleistungsbereich schlagartig zu forcieren, dessen unbegrenzte künftige Expansion und Arbeitsaufnahmefähigkeit hier offenbar stillschweigend unterstellt wird. Der Weg der *generellen* weiteren Verkürzung von Arbeitszeit wird nicht empfohlen, da er angeblich zu niedriger Jahresarbeitsleistung verheißt, aber wohl eher deswegen, weil damit eine wenigstens teilweise ausgleichende Erhöhung von Stundenlöhnen impliziert wäre. Lohnerhöhungen aber stehen exklusorisch außerhalb eines Niedriglohnbereichs.

Damit kommen wir zum nächsten logischen Trugschluß: offenbar sollen neu mobilisierte Billigarbeitskräfte einen kräftigen Impuls zur Implementierung des Niedriglohnsektors auslösen, um den rascheren Strukturwandel zur „Dienstleistungsgesellschaft“ zu erzwingen. Der ist nach USA-Vorbild offenbar erreicht, so wird suggeriert, wenn sich der 1997 erreichte deutsche Personalbesatz (pro 1000 Einwohner) im Dienstleistungsbereich hier bis zur 150 %-Marke erhöhen würde. Letzteres aber ist statistisch nicht korrekt gesichert. (Siehe: Pkt. 10) Aber was wird aus dem in Deutschland „überhöhten“ Personalbesatz im *alten traditionellen Industriesektor*?

Hier zeigt sich also der „Pferdefuß“ der Patentlösung, *primär* die Erwerbsquote an der erwerbsfähigen Bevölkerung zu erhöhen. (Das Problem der vollen Integration von Immigranten in den Arbeitsmarkt und die Aufsaugung der Schwarzarbeit durch abgabepflichtige Arbeitsverhältnisse ist hier noch ausgeklammert.)

5. Marktfrage für Dienstleistungen

Wenn der Wertschöpfungsanteil der deutschen Industrie am Bruttoinlandprodukt *sinken* soll - eine zwingende Folge von starker Expansion des Dienstleistungsbereiches - muß sich auch der Kaufkraftanteil der industriell Beschäftigten auf dem Binnenmarkt analog verringern. Der Dienstleistungsbereich ist aber darauf angewiesen, daß er für seine erhöhten Leistungen ausreichend höhere verfügbare Kaufkraft auf dem Binnenmarkt vorfindet, ohne deren Existenz er seine Angebote nicht marktgerecht realisieren kann - vom möglichen Export abgesehen. Oder soll der erweiterte Dienstleistungsbereich seine Leistungen allein in sich selbst marktmäßig realisieren?

Folglich bleibt die Frage zu beantworten, wo sich die Kaufkraft für die zu realisierende Wertschöpfung des Dienstleistungsbereiches *originär* bilden soll: im Arbeitseinkommen oder im Kapitaleinkommen der Industrie, oder im konsumtiven Ausgabenbereich der öffentlichen Haushalte, und wer die Dienstleistungen im sozialen Bereich (Bildung, Gesundheit, Wohlfahrt) refinanziert.

Und: wenn diese Kaufkraft schon *zuvor* existieren würde, warum expandiert nicht der Dienstleistungssektor weitaus rascher spontan? Gerade bei preiselastischen Dienstleistungen lassen sich marktgerechte Gewinne wohl leichter realisieren als bei anderen Angeboten.

Letztlich ist es einsehbar, daß solche Dienstleistungszweige wie Beraterdienste, Informationsdienste, private Sicherheitsdienste und freizeitbezogene Dienste sehr stark von der Einkommenslage der Nutzer abhängen müssen. Wenn aber die realen Nettoeinkommen pro Familienmitglied im Landesdurchschnitt stagnieren oder fallen, dürfte sich vor allem das verfügbare Kaufkraftpotential der Lohnabhängigen für Dienstleistungen *nicht* generell ausdehnen.

Solche kaufkraftseitige Restriktion des Dienstleistungsmarktes bildet also die objektive Grundlage für das vergleichsweise schwache Wachstum auf diesen Angebotsmärkten. Die Antwort im Reformkonzept aber lautet: Lohn- und Abgabenhöhe beeinträchtigen die Beschäftigung im Dienstleistungssektor negativ. Hiermit wird von der eigentlichen Ursache für das unbefriedigende Wachstum dieses Sektors logisch abgelenkt.

Folgt man trotzdem diesem Scheinargument des Reformkonzepts, dann ließe sich das fehlende Kaufkraftpotential für die forcierten Leistungen des Dienstleistungssektors nicht mehr aus den Arbeitseinkommen des industriellen und des dienstleistenden Sektors selbst, sondern nur aus dem Kapital- oder Vermögenseinkommen ableiten.

Entscheidend dürfte sein, daß durch einen Niedriglohnsektor bei Dienstleistungen, der die Kompensation für bestehende Arbeitslosigkeit *und zugleich* für noch freizusetzende industrielle Arbeitnehmer bilden soll, die gesellschaftliche *Gesamtnachfrage* letztlich nicht eindeutig erhöht werden kann - im Unterschied zur Erhöhung der Quellen für private Gewinne.

6. Lohn- und Abgabenhöhe für Dienstleistungen

À priori ist für den Dienstleistungsbereich die Aussage getroffen, daß für eine hier vorhandene „geringproduktive Beschäftigung“ die Entlohnung „notwendigerweise ebenfalls niedrig sein muß“.

Daher sei ein Niedriglohnbereich mit niedrigen Sozialabgaben für diesen Bereich sinnvoll.

In dem Bestreben zur rascheren Installation eines *deutlichen Niedriglohnsektors* wird im Reformkonzept analytisch darauf verzichtet, die beachtlichen oder sogar hohen Produktivitätsunterschiede in den Dienstleistungsbranchen zu werten und deren spezielle Produktivitätssteigerungspotentiale und -tendenzen differenziert zu erfassen. Ebenso wird darauf verzichtet, die erforderlichen Bildungs- und Ausbildungsstrukturen in diesen Branchen mit ihren lohnseitigen Wirkungen zu benennen.

Jedoch steht außer Zweifel, daß ein erheblicher Teil der dienstleistenden Zweige oder Branchen mit hochqualifizierter und hochproduktiver Arbeit befaßt sind. Dazu zählen u.a. Unterricht, Medizin und Gesundheit, Kultur, Beratung, Werbung, Projektierung und Planung, Auftragsforschung, EDV-Dienste, Wartung, persönliche Sicherheit.

Die im Reformkonzept eingeforderte niedrige Sozialabgabenhöhe für den visionären Dienstleistungsbereich in Deutschland ist direkte Folge des Dranges nach einem

Niedriglohnsektor schlechthin, aber letztlich die Folge des Dranges nach höherer Rentabilität trotz begrenzter Kaufkraftpotentiale für diesen Marktsektor.

Gleichzeitig wirft der so motivierte Druck auf die Sozialabgaben die Frage nach der künftigen Höhe der Sozialleistungen pro Lohnempfänger (und pro Familienmitglied) auf. Hierzu finden sich offenbar nur radikale neoliberale Senkungsintentionen.

Wenn man dem schrumpfenden Industriebereich noch gewerkschaftsfreundlich einen Hochlohnsektor („Arbeitsverhältnisse de Luxe“) zubilligt, den „niedrigproduktiven Dienstleistungen“ aber den zugehörigen Niedriglohnsektor, dann muß man auch das daraus entstehende „Zwei-Klassen-Problem“ der Gewährung und Finanzierung von Sozialleistungen für Arbeitnehmer lösen.

Damit kommen wir zu dem Argument, daß man dem Dienstleistungsbereich „nur zum eigenen Schaden Löhne und Abgaben abverlangen“ könne, „die konstruiert sind, als handele es sich um Strafgeldern für die Ausbeutung menschlicher Arbeitskraft.“

Hier wird ein starkes Stück *Sozialdemagogie* geboten, indem einfach unterschoben wird, daß es um die autoritäre Behinderung des Dienstleistungssektors ginge. Der eigentliche Kern des Arguments zielt dabei auf die Senkung von Sozialabgaben und hier besonders auf die Lohnnebenkosten im Niedriglohnbereich der Dienstleistungen.

Dieses Argument impliziert die beginnende oder partielle Herauslösung eines Teils des privaten Unternehmenssektors aus den üblichen sozialen Verpflichtungen gegenüber den Beschäftigten aus rein betriebswirtschaftlichen Gründen. Aber dann ließen sich immer und überall in der Wirtschaft derartige Gründe finden, die einer gegebenen Marktlage entspringen, um Teile der Arbeitskosten in Wegfall zu bringen, die als Einkommensquelle für soziale Leistungen und Dienste fungieren.

Damit kommen wir zu den Lohnnebenkosten generell.

7. Lohnnebenkosten

„Die durch Beiträge finanzierten umfangreichen Frühverrentungen haben die Lohnnebenkosten erhöht und damit die Beschäftigungskrise, die sie lösen sollten, langfristig verschärft.“

Hier wird suggeriert, daß die erhöhten Lohnnebenkosten eine Art Konservierung oder zusätzliche Ursache von Arbeitslosigkeit bilden.

„Die Teilnehmer am Bündnis für Arbeit haben sich deshalb ... am 7. Dezember 1998 auf eine weitere Senkung der Lohnnebenkosten geeinigt“, vermeldet die professorale Darlegung. Die Lohnnebenkosten sind aber als Teil der Arbeitskosten im Index „Lohnstückkosten“ einbegriffen, der schlechthin als Indiz für Wettbewerbsfähigkeit gilt. Nun erklärt aber das hier erörterte Reformkonzept kategorisch: „Die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie steht außer Zweifel; sie hat auch im großen und ganzen kein Lohnkostenproblem.“

Wie wahr - aber wie können dann schon angestiegene Lohnnebenkosten noch die Beschäftigungskrise langfristig verschärfen, wenn die Lohnstückkosten günstig liegen?

Von der *wirtschaftsendogenen Hauptursache* der Beschäftigungskrise, dem schnelleren Anstieg der Produktivität im Vergleich zum Wirtschaftswachstum, wird damit ganz einfach abgelenkt.

Dem Text der Reformkonzeption liegt eine Statistik zu den „Lohnnebenkosten“ als Anteil am Bruttostundenlohn für einige europäische Vergleichsländer bei. Hier ist zunächst kritisch zu bemerken, daß nicht Lohnnebenkosten, sondern Lohnzusatzkosten tatsächlich ausgewiesen wurden - ohne auf den erheblichen begrifflichen und auch inhaltlichen Unterschied zu verweisen.

Stellt man die dortigen Zahlen für die *Lohnzusatzkosten* in eine Relation zu „Westdeutschland = 100 %“, so ergibt sich folgende Übersicht für 1997:

Tabelle 1

	Relation für Lohnzusatzkosten	Arbeitsproduktivität*	Index „Lohnzusatz- stückkosten“
Italien	126	85,3	1,48
Frankreich	113	95,3	1,19
Westdeutschland	100	100,0	1,00
Niederlande	95	85,4	1,11
Großbritannien	49	71,7	0,68

* Angaben hierzu aus /2/ von mir eingefügt und letzte Spalte berechnet (K.M.)

Schon diese verfügbaren Vergleichsdaten zeigen, wie sehr die *Alarmtöne* über die zu hohen deutschen „Lohnzusatzkosten“ an dem realitätsbezogenen volkswirtschaftlichen Kriterium scheitern. Dies liegt aber im allbekannten Argumentationsstil von Neoliberalen, der generell den Druck auf die Arbeitskosten maximiert.

8. Abgabenlast der deutschen Wirtschaft

„Im internationalen Vergleich ist die Abgabenbelastung der deutschen Wirtschaft erst dann wirklich hoch, wenn man die Sozialbeiträge einrechnet“, motivieren die beiden Reformexperten.

Diese Last besteht insgesamt aus Gewinnsteuern und unternehmensseitigen Sozialbeiträgen, wenn man auf die gesetzlichen Regelungen *außerhalb* der Zahlungen im Bruttolohn abhebt.

Ein Blick in die Statistik zeigt, daß die obige prononcierte Aussage im Reformkonzept in das Reich der neoliberalen Fabeln zu verweisen ist. Für die tatsächlichen Belastungen der Arbeitgeber mit Sozialleistungen (BIP-Anteil) gilt im EU-Vergleich nach Angaben für 1994 :

Tabelle 2: *Finanzierung von Sozialleistungen (BIP-Anteile)*

	Arbeitgeber- beiträge	Arbeitnehmer- beiträge	Staatliche Beteiligung
Spanien	50,3	18,0	29,6
Frankreich	49,1	27,4	21,5
Italien	46,5	16,3	35,0
Griechenland	45,7	26,7	19,2
Belgien	43,1	26,5	20,6
<i>Deutschland</i>	<i>38,4</i>	<i>32,0</i>	<i>26,7</i>
Portugal	34,4	21,3	37,4
Luxemburg	29,5	21,4	42,6
Großbritannien	26,1	15,6	43,9
Irland	23,0	15,2	61,0
Niederlande	20,2	47,8	16,3
Dänemark	9,2	10,1	75,6

(BMfA, "Euro-Atlas Soziale Sicherheit", Ausg. 1997, S. 13)

Demnach liegen die Arbeitgeber-Anteile am BIP zur Finanzierung von Sozialleistungen in Deutschland im Mittelfeld der EU-Länder.

Für die *tatsächliche* Belastung der deutschen Wirtschaft mit *Gewinnsteuern* fehlen spezielle Angaben im internationalen Vergleich in der offiziellen Statistik. Die großen deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute lassen dieses Thema links liegen, seit der neoliberal induzierte „Kampfschrei“ wegen zu hoher Unternehmenssteuern in Deutschland erklingt. Allerdings zeigt die Statistik den *laufenden Rückgang* der Steuerquote auf private Bruttogewinne wie folgt für Deutschland an:

Tabelle 3: *Gewinnsteuerbelastung 1980 bis 1997*

	1980	1990	1997
Private Brutto- gewinne in Mrd. DM	252,1	498,3	714,0
Gewinnsteuern in Mrd. DM	94,4	127,1	141,6
effektiver Steuersatz %	37,4	25,5	19,8

(DGB, „Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik“, 4/1998, S. 51)

Dieser starke Rückgang der Gewinnsteuerlast im Langzeitraum sollte den propagandistischen Übereifer der neoliberalen Meinungs-Manipulatoren abkühlen.

Schließlich noch ein Zahlenvergleich zu den Belastungen der deutschen Wirtschaft insgesamt mit Abgaben/Steuern in Relation zum BIP für 1996.

Tabelle 4: *Abgaben- und Steuerquoten 1996 (in % zum BIP)*

	Insgesamt	Nur Steuern
Dänemark	51,9	50,3
Schweden	51,9	36,5
Finnland	48,8	36,1
Belgien	46,6	31,4
Frankreich	45,7	26,1
Österreich	44,1	28,8
Luxemburg	44,0	32,5
Niederlande	43,9	26,4
Italien	43,5	28,7
<i>Deutschland</i>	38,2	22,6
Spanien	33,7	21,6
Irland	33,6	29,1
Portugal	33,4	24,8
Griechenland	27,9	27,3
Großbritannien *	35,3	29,0

(Institut der Deutschen Wirtschaft Köln „Zahlen 1998“, Seite 144; * für 1995)

Hiernach muß der Schluß naheliegen, daß die deutsche Wirtschaft mit den Quoten für Abgaben und Steuern sich 1996 durchaus im Mittelfeld der EU-Länder bewegt. Das neoliberale Getöse wegen zu hoher Gesamtbelastungen der Wirtschaft entbehrt insofern des eindeutigen und hinreichenden volkswirtschaftlichen Statistik-Nachweises.

9. „Nachfragetheorie“ und institutionelle Reformen

„Dabei muß nicht geleugnet werden, daß positive Beschäftigungseffekte auch von einer Stärkung der Binnennachfrage ausgehen können. Allerdings wird deren Ausmaß davon abhängen, wie weit die institutionellen Reformen vorangekommen sind.“

Unter letzterem wird vor allem die zielstrebige Förderung der Erhöhung der Erwerbsquote und des Niedriglohnsektors, mit Schwerpunkt Dienstleistungsbereich, verstanden.

Danach liegt die Vorbedingung für eine Verstärkung der Binnennachfrage direkt in der breiten Schaffung neuer Niedriglohnjobs - folgt man dieser Logik. Dies führt wieder zur Frage nach der originären Kaufkraftbildung für die vermehrten Dienstleistungen zurück. (Pkt. 5)

Die „Nachfragetheorie“ dagegen hatte die Lösung des Kaufkraftproblems (auch für den Dienstleistungsbereich) in der kontinuierlichen „produktivitätsgerechten“ Lohnerhöhung im Zuge der Primärverteilung gesucht - ein echter *Horror* für neoliberale Lohnsenker aller Grade. Daher der der auch hier *unverhohlen* gezeigte Jubel über die Kapitulation der Lafontaine-Linie in der SPD-Führung, „die glücklicherweise schon vor Eintritt bleibender Schäden“ (Zitat) eintrat.

Da hier unser Thema nicht die „Nachfragetheorie“ als solche ist, muß auf andere Ausführungen hierzu verwiesen werden. / 3/

Dennoch ist zur logisch-funktionellen Verquickung von vorgezeichneter Arbeitsmarktreform und nachhaltigem Nachfrageeffekt zu bedenken: Die Kaufkraft je Beschäftigten im Niedriglohnssektor (plus möglicherweise gezielter und begrenzter Lohnsubventionen) ist nicht nur mit dem niedrigeren Sozialeinkommen von rekrutierten oder reaktivierten Arbeitslosen oder dem Neueinkommen von bislang Nichterwerbstätigen gegenzurechnen.

Der andere Hauptaspekt dieser Gegenrechnung : die Einkommenverluste derjenigen, die künftig noch aus dem industriellen Sektor fortlaufend freigesetzt werden, und zwar aus Gründen des Untergangs von veralteten Branchen sowie infolge der laufenden Freisetzung durch übliche Produktivitätssteigerung. Und dies wären nach USA-Vorbild bis zu 5 Millionen als Einmaleffekt und darüber hinaus je Jahr noch weitere ca. 2 Prozent des Personals. Danach sieht natürlich die „zusätzliche Kaufkraftentwicklung“ der Lohnabhängigen im erweiterten

Niedriglohnssektor weniger optimistisch, aber durchaus neoliberal erwünscht aus.

Im übrigen machen die beiden Reform-Experten nicht den Eindruck, daß sie den funktionellen Sinn der „produktivitätsgerechten“ Lohnfindung für die Nachfrageentwicklung begriffen hätten, wenn sie hier den Aspekt der *Nachhaltigkeit* in diesem vorgeblichen Vulgär-“Keynesianismus“ ignorieren.

Von einer „einmaligen Lohnerhöhung“ ist dort nirgendwo die Rede, sondern von einem künftig verstetigten Lohnanstieg gemäß Produktivitätsanstieg: und der hat bekanntlich dieselbe „uneingeschränkte Tendenz“ wie die Produktivitätssteigerung selbst .

Dies allerdings muß jeden Neoliberalen zutiefst erschrecken!

Eine andere Frage ist, ob diese „Nachfragepolitik“ zu rascherem Abbau von Arbeitslosigkeit führen kann als eine Niedriglohnpolitik im Dienstleistungssektor. Dies würde u.a. auch davon abhängen, ob das resultierende volkswirtschaftliche Wirtschaftswachstum den laufenden Produktivitätsanstieg übertrifft.

Jede Forcierung des Dienstleistungssektors über Niedriglohnpolitik ist mit der Kompensation für den schrumpfenden Industriebereich so stark belastet, daß mit dem Abbau längst existierender hoher Arbeitslosigkeit auch nicht schneller zu rechnen wäre.

10. Vision oder Bluff?

Im Vorfeld der neuen Arbeitsmarkt-Konzeption hat sich die deutsche Wirtschaftsforschung schon gründlicher mit der Frage einer vermuteten Unterentwicklung des Dienstleistungsbereiches in Deutschland befaßt. Nach der hierzu vorliegenden DIW-Studie „Das Dienstleistungs-Puzzle“ bestehen berechtigte Zweifel daran, ob der Dienstleistungsbereich tatsächlich erheblich unterentwickelt ist oder nur statistisch so erscheint. /4 /

Problematisch ist der Vergleich mit den USA vor allem infolge der Abgrenzung oder Einrechnung von Nebenbeschäftigung, Jobs nach der 630-DM-Regel, Selbständigen und Beamten. Auch die Abgrenzung von Dienstleistungen nach dem sektoralen oder funktionalen Prinzip zeigt Wirkung auf die Ergebnisse in den Dienstleistungsbranchen.

Der Vergleich USA-Westdeutschland wird durch das DIW differenziert nach Dienstleistungsarten getätigt und kommt zu dem Schluß, daß der Anteil der Erwerbstätigen in Westdeutschland im Dienstleistungsbereich insgesamt nur 2,9 %-Punkte unter dem in den USA liegt (1996/1997).

Ein Hauptunterschied besteht noch bei „Organisationsdiensten“, und zwar mit 13,4 %.

Das Resultat der Studie wird wie folgt zusammengefaßt:

„Unabhängig vom Klassifikationsschema für Dienste läßt sich für Deutschland kein Rückstand

beim Anteil „einfacher Dienste“ nachweisen. Die Hoffnung, daß Anreize zur Ausübung einfacher Dienste das deutsche Arbeitsmarktproblem lösen, ist empirisch nicht belegbar und darüber hinaus theoretisch ohnehin nur schwach untermauert.“ (S. 628/629)

Ein Jahr zuvor war das DIW bereits in einer thematisch gleichgelagerten Studie zu dem Schluß

gelangt: „Das Beschäftigungsproblem in Deutschland resultiert somit nicht aus überkommenen Tätigkeitsstrukturen, sondern hat die vom DIW immer wieder betonten gesamtwirtschaftlichen Ursachen.“ /5/

11. Fazit

Der Nutzen aus der Propagierung eines expandierenden Dienstleistungssektors vor allem im Niedriglohnbereich ist logisch und sachlich sehr schwach fundiert, wie zuvor aufgezeigt wurde. Unter Einbeziehung der zu erwartenden Produktivitätssteigerung auch im Dienstleistungsbereich, zumindest in seinem höher bezahlten Segment qualifizierter Beschäftigter, läßt die *Vision* stark an Überzeugungskraft nach, die Wunderwaffe für die Halbierung der Arbeitslosigkeit gefunden zu haben.

Mehr kann auch von den USA-Kennzahlen nicht nachgewiesen werden, als eine Halbierung der Arbeitslosenquote im Vergleich zu Deutschland - verursacht allerdings *nicht allein* durch den expandierenden Dienstleistungsbereich der USA, schon garnicht in dessen Niedriglohnsegmenten.

Dies bestätigt auch *G. Heismann*:

„Die meisten neuen Jobs entstanden in den USA in den sogenannten Business Services, den hauptsächlich für die Wirtschaft tätigen Dienstleistungsfirmen“. Hier „fanden von 1993 bis 1998 rund 2,6 Millionen Menschen zusätzlich eine Anstellung. Mit diesen Dienstleistungen wird ebenfalls überdurchschnittlich gut verdient.“ /6/

Ob dies aber in Deutschland mit einem erweiterten Dienstleistungssektor möglich wäre, müßte konkreter und schlüssiger nachgewiesen werden als mit bloßen *Niedriglohnargumenten*, die am Niveau deutscher Berufsqualifikation, der Propagierung

deutscher Humaninvestitionen und Innovationspotentiale ebenso wie an der Existenz eines noch relativ starken „veralteten“(?) Industriesektors sowie theoretisch an der makroökonomischen „Kreislauftheorie der Verteilung“ vorbeiziehen.

Immerhin hat der Abbau der hohen Arbeitslosigkeit in den USA selbst nur *teilweise* mit dem Dienstleistungssektor und seinem Niedriglohnsegment zu tun, wie in der anderen DIW-Studie

„Beschäftigungswachstum in den USA - ein erklärbares Wunder“ vom Jahreeanfang 1998 klar analysiert wird. Dort heißt es nur: „Mehr als die *Hälfte* aller neuen Arbeitsplätze entstand im Dienstleistungssektor“, nicht aber bevorzugt im *Billiglohnsektor*. /7/

Am Ende steht zu befürchten, daß dem deutschen Bundeskanzler mit dieser neuen Arbeitsmarkt-Vision im Kern ein demagogischer *Bluff* verkauft wird, der vordergründig im „Gewande der Reformen“ verhüllt ist, aber auf völlig auf den Durchbruch zum Niedriglohnsektor in Deutschland schlechthin zielt.

- Ende -

Nachweise:

/1/ „Statistische Grundzahlen der Europäischen Union“, 1996, S. 148/149

/2/ Günter Heismann, „Die entfesselte Ökonomie“, 1999, S. 119

/3/ Karl Mai, „Zur aktuellen Rolle der Nachfragepolitik“, Manuskript, Internet-Hompage der Memo-Gruppe, Bremen

/4/ DIW-Wochenbericht, Nr. 35/98

/5/ DIW-Wochenbericht, Nr. 34/97, S. 617

/6/ Siehe /2/, S. 273

/7/ DIW-Wochenbericht, Nr. 9/98, S. 174