

# **Theorie der Wirtschaftsverbände**

(1981)

## **0. Abgrenzung**

### **1. Das Einkommen**

1.1 Die Einkommensquellen

1.2 Die Einkommensarten

1.3 Die Einkommensklassen

### **2. Die Einkommenmaximierung**

2.1 Der Prozeß der Verteilung des Einkommens

2.2 Strategien der Maximierung des Einkommens

2.3 Resultate des Maximierungsverhaltens

### **3. Wirtschaftsverbände und Staat**

3.1 Der Wirtschaftskrieg

3.2 Die Schlichtung

3.3 Das Staatseinkommen und seine Verteilung

Bibliographie

## 0. Abgrenzung

Diese Theorie beginnt, wo Ökonomie im strengen Sinne aufhört. Sie ist abgegrenzt von den Sphären politischer wie ideologischer Verbände und endet, wo der Weltmarkt, die ökonomische Sphäre der Weltgesellschaft, beginnt.

Die Frage der Organisierbarkeit ökonomischer Interessen wird nicht erneut aufgeworfen werden; sie scheint hinreichend beantwortet zu sein (Olson 1965).

Die Behauptung, in der sozialen Realität seien Verbände nachweisbar, die sich als reiner Wirtschaftsverband betätigen, wird nicht aufgestellt.

## 1. Das Einkommen

Ich unterstelle die Existenz der Produktionsfaktoren Boden, Kapital und Arbeit, also eine kapitalistische Gesellschaft. Die Gesellschaft als kapitalkonformes Konstrukt ist eine Menge von Wirtschaftssubjekten, deren Daseinszweck sich darin erschöpft, Einkommen zu erzielen. Wirtschaftssubjekte erzielen Einkommen, weil sie über Produktionsfaktoren exklusiv verfügen. Die exklusive Verfügung gestattet die Verwandlung von Produktionsfaktoren in Einkommensquellen, aus denen entsprechende Einkommensarten an die Wirtschaftssubjekte fließen, die dadurch in Einkommensklassen aufgeteilt werden. Die Einkommensklassen sind die Basis der Wirtschaftsverbände. Als Korporatismus schließlich gestaltet sich das Verhältnis zwischen Wirtschaftsverbänden und Staat, wenn es zu Verhandlungssystemen institutionalisiert wird.

### 1.1 Die Einkommensquellen

Die Produktionsfaktoren sind Einkommensquellen, und es gibt so viele Quellen des Einkommens wie Faktoren der Produktion. **Boden, Kapital** und **Arbeit** sind dabei nur die allgemeinste Minimalunterscheidung an Faktoren, und nichts spricht dagegen, sie beliebig zu diversifizieren. Aber jedes n-Faktoren-Modell läßt sich letztlich nach Boden-, Kapital- und Arbeitsfaktoren klassifizieren.

Die Anzahl der Einkommensklassen ist nach oben unbegrenzt und zunehmend will-

kürlich, ihre Untergrenze sind die Mindestklassen; hier herrscht keinerlei Freiheit der Definition, nur noch Notwendigkeit.

## 1.2 Die Einkommensarten

Die Einkommensarten fließen aus den Einkommensquellen an die Wirtschaftssubjekte, die die entsprechenden Faktoren besitzen. Bodenbesitzer beziehen **Rente**, Kapitalbesitzer **Zins** und Arbeitsbesitzer **Lohn**. Wie die Quellen können auch die Arten des Einkommens beliebig spezifiziert werden. Diese Spezifizierbarkeit rührt daher, daß beliebig viele Produktionsabteilungen annehmbar sind, die abteilungsspezifische Produktionsfaktoren erfordern und verschiedene Rent-, Zins- und Lohnarten abwerfen.

## 1.3 Die Einkommensklassen

Die Verfügung über Produktionsfaktoren und deren Benutzung als Einkommensquellen für faktorspezifische Einkommensarten bewirkt in der Grundmenge der Wirtschaftssubjekte eine fundamentale Klasseneinteilung in **Grundeigentümer** R, **Kapitalisten** Z und **Arbeitskräfte** L. - Wirtschaftssubjekte, die neben dem Faktor Arbeit über mindestens einen weiteren Produktionsfaktor verfügen, gehören zur **Zwischenklasse**, jene, die keinen Produktionsfaktor als Einkommensquelle haben, bilden die **Restklasse**. Die Zwischenklasse ist eine Teilmenge aus der Vereinigungsmenge der Einkommensklassen, die Restklasse nicht. Aber auch die Elemente der Restklasse sind Wirtschaftssubjekte.

## 2. Die Einkommensmaximierung

Im Prozeß der Verteilung des gesellschaftlichen Gesamteinkommens zeigen die Einkommensklassen eine Tendenz, ihre jeweilige Einkommensart zu maximieren. Die Strategien dieses Maximierungsverhaltens resultieren in Organisationen der Einkommensklassen, Kollektivverträgen und institutionalisierten Verhandlungssystemen, schließlich in formalisierten Interaktionen mit dem Staat.

### 2.1 Der Prozeß der Verteilung des Einkommens

Es sei unterstellt, der Einkommensverteilungsprozeß habe einen Anfang. Im Zeitpunkt des Anfangs verfügt die Klasse der Grundeigentümer über allen Grund und Boden, die Kapitalistenklasse über das gesamte Geldvermögen und die Arbeiterklasse über die gesellschaftliche Gesamtarbeitskraft. Weil aber die Besitzer der Arbeitskraft außerdem Geld und Grundstücke, die Geldbesitzer auch Arbeitskräfte und Grundstücke sowie die Grundeigentümer auch Geld und Arbeitskräfte benötigen, wird jeder Produktionsfaktor dreigeteilt: auf sich selbst und die beiden Restfaktoren.

Die Grundstücke  $g$  der rentbeziehenden Klasse der Grundeigentümer  $R$  unterteilen sich in  $g_{g+o+v}$ , das Geldvermögen  $o$  der zinsnehmenden Kapitalistenklasse  $Z$  zerfällt in  $o_{g+o+v}$  und die Gesamtarbeitskraft  $v$  der Lohnempfänger  $L$  entsprechend in  $v_{g+o+v}$ ; die Einkommensklassen sind indiziert durch die Faktoren als den Einkommensquellen:  $R(g_{g+o+v})$ ,  $Z(o_{g+o+v})$  und  $L(v_{g+o+v})$ .

Die Einkommensverteilung beginnt mit zwei Austauschakten der  $Z$ -Klasse, die ihre Geldmengen  $o_g$  und  $o_v$  gegen die Grundstücke  $g_0$  und die Arbeitskräfte  $v_0$  eintauscht; Indexverkehrungen sind das Resultat:

$$(1) (Z(o_g) = R(g_0)) \rightarrow (Z(g_0), R(o_g))$$

$$(2) (Z(o_v) = L(v_0)) \rightarrow (Z(v_0), L(o_v)).$$

Nach diesem Tausch von Produktionsfaktoren zwischen den Einkommensklassen verfügen die Grundeigentümer  $R$  über die Geldmenge  $o_g$  die Kapitalisten  $Z$  über das Grundstück  $g_0$  und die Arbeitskraft  $v_0$ . Die  $Z$ -Klasse besitzt jetzt schon ihren Teil an allen drei Faktoren -  $g_0$ ,  $o_0$ ,  $v_0$  - und kann mit der materiellen Produktion beginnen.

Materielle Produktion von Standpunkt der Einkommensverteilung ist Konsumtion des Faktors  $v_0$  durch die  $Z$ -Klasse. Konsumtion ist Nutzung. Der Nutzen des Faktors  $v_0$  ist die Warenmenge  $j_{g+o+v}$ , die als Nettoprodukt zur Verteilung unter die Einkommensklassen gelangt. Bei der Warenmenge  $j$  handelt es sich folglich nur um Konsumgüter, nie um Produktionsmittel, deren Herstellung, Verteilung und Nutzung sozusagen private Vorgänge innerhalb der  $Z$ -Klasse sind, die anlässlich der Reproduktionsschemata, nicht aber bei der Einkommensverteilung betrachtet werden.

Weil der Nutzen jedes Faktors nur in seinem Verschwindensein erscheint, hat die Kapitalistenklasse jetzt Waren anstatt Arbeitskraft und kann sich die zuvor verausgabten Geldmengen zurückholen:

$$(3) (Z(j_g) = R(o_g)) \rightarrow (Z(o_g), R(j_g))$$

$$(4) (Z(j_v) = L(o_v)) \rightarrow (Z(o_v), L(j_v)).$$

Der Faktoraustausch zwischen L- und R-Klasse vollzieht sich unmittelbar; und vom Geld kann abgesehen werden, weil es in diesem Verkehr nicht als Produktionsfaktor auftaucht, sondern nur zeitweise als Zirkulations- und Zahlungsmittel benutzt wird:

$$(5) (L(v_g) = R(g_v)) \rightarrow (L(g_v), R(v_g)).$$

Alle Klassen haben jetzt das ihnen Zukommende. Die Kapitalisten haben zum Eigenverbrauch die Warenmenge  $j_0$  und das Geldquantum  $0_0$ ; die Waren in Geld realisieren und das Geld für Waren ausgeben können sie nur innerhalb der eigenen Klasse. Wir nehmen der Einfachheit halber an, die Z-Klasse bestehe aus zwei Wirtschaftssubjekten  $Z^a$  und  $Z^b$ , die sich in die Mengen  $0_0 = 0_{0.a} + 0_{0.b}$  und  $j_0 = j_{0.a} + j_{0.b}$  teilen:

$$(6) (Z^a(0_{0.a}) = Z^b(j_{0.b})) \rightarrow (Z^a(j_{0.b}), Z^b(0_{0.a}))$$

$$(7) (Z^a(j_{0.a}) = Z^b(0_{0.b})) \rightarrow (Z^a(0_{0.b}), Z^b(j_{0.a}))$$

Jeder Kapitalist hat jetzt sein  $0_{0.x}$  verausgabt und ein Warenbündel  $j_{0.x}$  zur individuellen Konsumtion, die ihn als Person reproduziert; zugleich hat er sein Mehrprodukt zu Geld gemacht und  $0_{0.x}$  als realisierten Mehrwert zurückbekommen.

Nehmen wir an, die Geldmenge  $0_0$  sei realisiert, das Nettoprodukt  $j$  und die Gesamtarbeitskraft  $v$  verbraucht und die Rente der Grundeigentümer allseits fällig: Dann verfügt jede Klasse wieder über ihre ursprünglichen und spezifischen Faktoren. Das Einkommen ist verteilt und wieder eingesammelt worden.

Alle drei Klassen verbrauchen ihren Teil der Gesamtarbeitskraft. Produzierte jedoch die L-Klasse die Gesamtkraft, indem sie die Warenmenge  $j_v$  unter Verwendung der zurückbehaltenen Arbeitskraft  $v_v$  konsumierte und somit die Lohngüter als Produktionsmittel der Arbeitskraft verwendete, und schuf der  $v$ -Verbrauch der Z-Klasse das materielle Gesamtprodukt, so bleibt der Verschleiß an Arbeitskräften durch die Klasse der Grundeigentümer gänzlich unproduktiv. Nur die Klasse selbst, die außer  $v_g$  auch  $j_g$  verbraucht und  $g_g$  besetzt hält, reproduziert sich und mindert durch ihre bloße Existenz die produktiven Faktoren  $v_0$ ,  $j_v$  und  $v_v$ . Von den Kapitalfaktoren ist allein  $0_v$  produktiv, weil es sich in  $v_0$  verwandelt;  $0_g$  ist der Tribut an die Grundeigentümer zur Erlangung eines Standorts  $g_0$  der Produktion,  $0_0 = j_0$  ist unproduktive Konsumtion der Kapitalistenklasse. Allein die produktive Konsumtion von  $v_0$  auf  $g_0$  und die konsumtive Produktion von  $v$  durch  $v_v$  und mittels  $j_v$  auf  $g_v$  sind unentbehrlich. Beschränkt eine Gesellschaft sich auf das Unentbehrliche, verschwindet das Problem der Einkommensverteilung. Auch Wirtschaftsverbände sind nur solange nötig, wie R- und Z-Klasse existieren.

Die Zwischenklassen sind Vorformen der Einkommensklassen, die Restklasse ist ihr Verschwinden.

## 2.2 Strategien der Maximierung des Einkommens

Im Prozeß der Verteilung sucht jede Klasse ihr Einkommen zu maximieren. Ohne Wachstum mindestens eines Faktors ist das ein Null-Summen-Spiel: Jede Klasse kann nur gewinnen, was die anderen verlieren.

Die Formeln (1) bis (5), die den Faktoren-Austausch zwischen den Klassen darstellen, sind in zehn **einseitige Wertdefinitionen** (Wertformen) auflösbar. Eine Wertdefinition ist kein zweiseitiger, vertragsförmiger Austausch zwischen den Klassen, sondern ein egoistisches Verhalten jedes Wirtschaftssubjekts, das hier eine ganze Einkommensklasse ist, die den Wert des eigenen Faktors in einer möglichst großen Menge Faktorgut der jeweils anderen Klasse bestimmt und realisiert sehen will, ohne schon deren Einverständnis zu haben. Jene andere Klasse tut ihrerseits dasselbe; es ist die Grundform des Maximierungsverhaltens und auf diese Weise entstehen aus fünf Faktoraustausch-Formeln zehn Wertdefinitionen, in denen der eigene Faktor stets als Wert  $W$ , der fremde immer als Gebrauchswert oder Gut  $G$  fungiert:

- |                            |                                       |
|----------------------------|---------------------------------------|
| (8) $Z(W(g_0) := G(g_0))$  | (Nachfrager gewerblicher Grundstücke) |
| (9) $R(W(g_0) := G(0_g))$  | (Anbieter gewerblicher Grundstücke)   |
| (10) $Z(W(0_v) := G(v_0))$ | (Arbeitgeber)                         |
| (11) $L(W(v_0) := G(0_v))$ | (Arbeitnehmer)                        |
| (12) $Z(W(j_g) := G(0_g))$ | (Rentgüterproduzenten)                |
| (13) $R(W(0_g) := G(j_g))$ | (Rentgüterkonsumenten)                |
| (14) $Z(W(j_v) := G(0_v))$ | (Lohngüterproduzenten)                |
| (15) $L(W(0_v) := G(j_v))$ | (Lohngüterkonsumenten)                |
| (16) $L(W(v_g) := G(g_v))$ | (Mieter)                              |
| (17) $R(W(g_v) := G(v_g))$ | (Hauseigentümer).                     |

Auf der Ebene des Maximierungsverhaltens der Einkommensklassen ist es unerheblich, ob  $W$  als Arbeitswert oder durch Grenznutzen bestimmt wird; als Arbeitswert wäre  $W_g$  imaginär (i) zu setzen, als marginalistischer Wert nicht. Hier zählt nur die gemeinsame Eigenschaft aller Wertbegriffe, daß sie eine Gütermenge  $G$  als definiens und Zähler brauchen, also einen Preis haben.

Die Formeln (8) bis (17) bezeichnen zehn **Maximierungsklassen**, worunter die Einkommensklassen während des Verteilungsprozesses fallen. Die Maximierungs-

klassen sind Verhaltenskategorien, denen die Wirtschaftssubjekte der Einkommensklassen periodisch unterworfen sind. - Das grundlegende Verhalten jeder Maximierungsklasse ist die hohe Wertschätzung des eigenen Faktors: sie wird in einer möglichst großen Gütermenge des nachgefragten Faktors zum Ausdruck gebracht. Weil die Besitzer dieser Gütermenge dasselbe Verhalten an den Tag legen, herrscht auf der Ebene der Maximierungsklassen prinzipiell Dissens über die auszutauschenden Faktormengen. Jedem tatsächlichen Faktortausch im Verteilungsprozeß des gesellschaftlichen Gesamteinkommens hingegen geht ein Mengenkonsens voraus. Auffallend ist, daß die R- und L-Klasse jeweils drei Maximierungsklassen bilden, die Z-Klasse aber vier; jene Wirtschaftssubjekte, die über den Faktor Kapital verfügen, haben somit einmal mehr Gelegenheit, ihr Einkommen zu maximieren.

Weil die Maximierungsklassen periodisch wiederkehrende Verhaltenslagen der Wirtschaftssubjekte beschreiben, ist die Grundmenge der Maximierungsklasse die Einkommensklasse. Während sich aber ein Wirtschaftssubjekt ständig in einer bestimmten Einkommensklasse befindet, muß es seine Maximierungsklassen in der durch den Verteilungsprozeß festgelegten Reihenfolge wechseln. Es kann jede Maximierungsklasse aber erst dann verlassen, wenn es sich mit einem Wirtschaftssubjekt der gegnerischen Maximierungsklasse auf einen Faktoraustausch geeinigt hat. Es versteht sich, daß das Nacheinander der verschiedenen Maximierungsklassen, bei der Mannigfaltigkeit einzelner Transaktionen, auch ihr Nebeneinander einschließt.

Die Maximierungsklassen, in denen die Wirtschaftssubjekte sich zueinander verhalten, sind nur für die Einkommensklassen dauerhafte Figurationen. Der Einzelne kann das Verhalten einer Maximierungsklasse verstetigen, indem er Mitglied einer Organisation oder juristischen Person wird, deren Daseinszweck solches Verhalten ist. Als Verhaltensformen sind die Maximierungsklassen den Einkommensklassen strukturell zu eigen, den Wirtschaftssubjekten periodisch habituell, ihren Interessenverbänden aber sind sie konstitutionell.

Bevor Wirtschaftssubjekte einer Maximierungsklasse sich organisieren, versuchen sie, ihr Verhalten abzusprechen. Inhalt der Absprache kann der Natur der Situation nach nur sein, welcher (möglichst hohe) Minimalpreis für den eigenen Faktor gelten soll. Solche Preisabsprache nennt man gewöhnlich ein Kartell.

**Wirtschaftsverbände** sind Kartellorganisationen. Ein einfaches Kartell als konkrete Preisabsprache füllt die Formel seiner Maximierungsklasse gleichsam arithmetisch, eine Kartellorganisation beläßt sie in ihrer algebraischen Allgemeinheit und konstitutionalisiert sie als strategische Generallinie.

Neben der Bildung von Wirtschaftsverbänden ist die Gründung von **Verbandswirtschaften** eine weitere Strategie der Klassen, ihr Einkommen zu vergrößern. Verbandswirtschaften sind Syndikate, deren Existenz die Anzahl der Elemente einer Maximierungsklasse vermindert und damit ihre Verhandlungsposition stärkt. Ein Wirtschaftssubjekt, das einen Faktor an ein Syndikat der Maximierungsklasse liefert, hat sich selbst vom unmittelbaren Verteilungsprozeß zwischen den Klassen dispensiert; seine Austauschprozesse bleiben klassenimmanent. Verbandswirtschaften können sowohl genossenschaftliche Gründungen von Wirtschaftssubjekten als auch Firmen sein, die Wirtschaftsverbände sich als Hilfsmittel geschaffen haben. Weil Verbandswirtschaften neue Wirtschaftssubjekte sind, können sie ihrerseits Wirtschaftsverbände bilden.

Wer in eine Maximierungsklasse eintritt, bezieht eine Verhandlungsposition. Zwei Wirtschaftssubjekte, die aus zwei einander entgegengesetzten Maximierungsklassen miteinander feilschen, bilden ein verbandsrelevantes **primäres Verhandlungssystem**. Auf diese Weise entsteht aus jeweils zwei der Formeln (8) bis (17) ein primäres Verhandlungssystem, also insgesamt fünf, d.h. jedem Faktoraustausch entspricht ein Verhandlungssystem, das aus je zwei dissidenten Wertdefinitionen besteht. Während beim Austausch die beiden Wertdefinitionen zu einer Wertgleichung egalisiert sind und folglich zum realen Händewechsel der Faktorgüter führen, ist das Verhandlungssystem die Wechselwirkung zweier analoger Maximierungsklassen, zwischen denen aber Wertungleichheit besteht. Unter Beschränkung auf die Faktorindizes ergibt sich folgende Notation der primären Verhandlungssysteme:

- |                        |                       |
|------------------------|-----------------------|
| (18) $Z(0_g :=: g_0)R$ | (vgl. (8) und (9))    |
| (19) $Z(0_v :=: v_0)L$ | (vgl. (10) und (11))  |
| (20) $Z(j_g :=: 0_g)R$ | (vgl. (12) und (13))  |
| (21) $Z(j_v :=: 0_v)L$ | (vgl. (14) und (15))  |
| (22) $L(v_g :=: g_v)R$ | (vgl. (16) und (17)). |

Solche primären Verhandlungssysteme liegen den sekundären Verhandlungssystemen entsprechender Verbände zugrunde. Sie unterscheiden sich darin, daß nur ein primäres Verhandlungssystem in einem tatsächlichen Faktortausch resultieren kann, wohingegen das sekundäre System nur Minimalbedingungen solchen Tausches aushandeln und kodifizieren kann. Gewerkschaftliche Tarifverträge z.B. fixieren den Minimalpreis wie die Beschaffenheit des Faktors  $v_0$ , aber weder ist damit der tatsächliche Mietpreis der einzelnen Arbeitskraft nach oben limitiert, noch ist die Wertgröße des Kapitalfaktors  $0_v$  in Wirklichkeit begrenzt worden, denn jedem ein-

zelenen, tarifvertraglich gebundenen Unternehmer steht es im Rahmen seiner Marktmacht frei, in der unteren Hälfte der Lohnhöhenverteilung, d.h. zwischen Durchschnitts- und Tariflohn, eine beliebige Faktormenge zu erwerben, und je größer diese Menge, desto größer der absolute Wertzuwachs des Kapitalfaktors  $0_v$ . Die relative Begrenzung des  $0_v$ -Wertes kann der einzelne Unternehmer in der  $v_0$ -Konsumtion durch Intensitäts- und Produktivitätssteigerung der Arbeit kompensieren, aber nicht beliebig.

Formal betrachtet sind sekundäre Verhandlungssysteme die primären Verhandlungssysteme der Wirtschaftsverbände. Weil Wirtschaftsverbände organisatorische Personifizierungen der Maximierungsklassen darstellen, ohne über Faktoren real zu verfügen, sind sie imaginäre Maximierungsklassen. Entsprechend sind ihre **sekundären Verhandlungssysteme** die imaginär primären der Wirtschaftssubjekte:

- (23)  $i(Z(0_g :=: g_0)R)$  (vgl. (18) bis (22))
- (24)  $i(Z(0_v :=: v_0)L)$
- (25)  $i(Z(j_g :=: 0_g)R)$
- (26)  $i(Z(j_v :=: 0_v)L)$
- (27)  $i(L(v_g :=: g_v)R)$

**Kollektivverträge** sind die Resultate sekundärer Verhandlungssysteme. Außer zur Kostenbegrenzung dienen sie auch der **Faktornormierung**, welche die toten Kosten des primären Verhandlungssystems verringert. Beim realen Tausch sind Kosten die jeweils wegzugebenden Mengen, als Faktor hingegen erscheint immer das, was man dafür erhält.

Weil Verbände Mitglieder von Verbänden sein können, entwickelt sich die **Hierarchie der Verbände** (z.B. Spitzenverbände). Weil **Kollektivverträge** nicht nur Individualverträge, sondern ihrerseits Kollektivverträge normieren können, entsteht ein **Instanzenweg der Kollektivverträge** (z.B. Manteltarifverträge). Ist die Hierarchie der Verbände mit dem Instanzenweg der Kollektivverträge synchronisiert, resultieren **Verhandlungsebenen** mit Schiedsgerichten und Konventionalsanktionen, die idealiter den gesamten Verkehr der Einkommensklassen normieren, und nur im Extremfall der Zwangsvollstreckung des vereinbarten Rechts die exekutive Staatsfunktion beanspruchen müssen.

Die kollektivvertragliche Normierung des individualvertraglichen Faktortausches betrifft stets das Faktorgut  $G$ , niemals seine Wertgröße  $W$ ; das normierte oder standardisierte Gut  $\bar{G}$  dient der Wertgröße als Maßstab ihres Preises, läßt ihr größere Transparenz zuteil werden und macht sie als variable Anzahl  $\bar{x}$  von  $\bar{G}$  einfacher

und schneller darstellbar. Maßstabsetzung durch Faktornormierung ist folglich reales Resultat der Kollektivverträge, die bloß imaginärer Faktortausch sind:

- (28)  $i(Z(0_g = g_0)R) \rightarrow (\overset{*}{x} = G(0_g), \overset{*}{y} = G(g_0))$   
 (29)  $i(Z(0_v = v_0)L) \rightarrow (\overset{*}{x} = G(0_v), \overset{*}{y} = G(v_0))$   
 (30)  $i(Z(j_g = 0_g)R) \rightarrow (\overset{*}{x} = G(j_g), \overset{*}{y} = G(0_g))$   
 (31)  $i(Z(j_v = 0_v)L) \rightarrow (\overset{*}{x} = G(j_v), \overset{*}{y} = G(0_v))$   
 (32)  $i(L(v_g = v_0)R) \rightarrow (\overset{*}{x} = G(v_g), \overset{*}{y} = G(v_0))$

Es bleibt zu resümieren, daß die Aktivitäten der Wirtschaftsverbände rechtliche oder auch ideologische Form haben, nicht aber wirtschaftliche. Eine wirtschaftliche Strategie der Einkommensmaximierung sind außer primären Verhandlungssystemen nur Verbandswirtschaften.

### 3. Wirtschaftsverbände und Staat

Privatrechtliche Vertragssysteme bleiben letztlich auf staatliche Exekution angewiesen. Wirtschaftsverbände, auch wenn ihnen die vollständige Normierung des Verkehrs der Einkommensklassen gelungen ist, werden aus ihrem Daseinsgrund heraus, mit der Minimierung der Verteilungskosten das Einkommen zu maximieren, zur Kooperation mit dem Staat getrieben, weil staatliche Legitimierungen oder Allgemeinverbindlichkeitserklärungen von Kollektivverträgen das Durchsetzungsrisiko und damit Zirkulationskosten weiter vermindern. Von staatlicher Seite ist die Kooperation mit den Verbänden eine Strategie eigener Einkommensmaximierung.

Diese Phänomene des Zusammenwirkens von Wirtschaftsverbänden und Staat werden in der Literatur unter dem Stichwort des neuen oder freien Korporatismus seit zehn Jahren verstärkt diskutiert.

#### 3.1 Der Wirtschaftskrieg

Ein Wirtschaftskrieg ist die Unterbrechung des Faktortausches wegen Unfähigkeit oder Unwilligkeit der Maximierungsklassen zum Konsens. Schon der explizite Austritt einer Maximierungsklasse aus dem primären Verhandlungssystem unterbricht den Faktorfluß, damit die Einkommensverteilung. Es gibt folglich sovieler Arten von Wirtschaftskriegen wie Faktoraustauschtypen, nämlich fünf:

- (33)  $Z(0_g \neq g_0)R$

(34)  $Z(0_v \neq v_0)L$

(35)  $Z(j_g \neq 0_g)R$

(36)  $Z(j_v \neq 0_v)L$

(37)  $L(v_g \neq g_v)R$

Die Typenformeln der Wirtschaftskriege haben im Gegensatz zu den Formeln (1) bis (5) die Gemeinsamkeit, keine Indexverkehrung zu bewirken, weil der Austausch unterbrochen ist. Mündet der vertragslose Zustand in den primären Verhandlungssystemen in heiße Wirtschaftskriege, so hat die Existenz eines Systems sekundärer Verhandlungen zwischen Wirtschaftsverbänden den Vorteil, bei Verhandlungsabbruch unmittelbar nur in einen kalten Wirtschaftskrieg zu führen, ohne die reale Einkommensverteilung schon zu unterbrechen. Der **kalte Wirtschaftskrieg** ist derjenige, den die Verbände allein führen können; erst der **heiße Wirtschaftskrieg** ist ein Kampf der Maximierungsklassen. Maximierungsklasse ist idealiter die gesamte Einkommensklasse, aber in faktorspezifischer Frontstellung gegen eine der beiden anderen Einkommensklassen.

Um die Gattung der kalten Wirtschaftskriege exakt darzustellen, sind die Formeln (33) bis (37) mit dem i-Faktor zu versehen. Bekannte Erscheinungsformen des heißen Wirtschaftskrieges sind Kaufboykott und Lieferstopp (z.B. Streik).

Der Austritt aus dem primären Verhandlungssystem erklärt den heißen Wirtschaftskrieg. Sein Mittel ist die Zufügung von Einkommensverlusten, sein Zweck, die Wertdefinitionen der eigenen Maximierungsklasse dem Gegner zu diktieren. Wiedereintritt ins Verhandlungssystem bedeutet Waffenstillstand und Friedensverhandlungen, Wiederaufnahme des Faktortausches ist der Friedensvertrag, ob nun als Diktat oder als Kompromiß.

Die Kombattanten des **privaten Wirtschaftskrieges** verwenden Boykott, Streik und Aussperrung als Waffe; Kampfmaßnahmen der **staatlichen Wirtschaftskriege** sind Schutzzoll, Quotierung und Embargo. Der Teilnehmer eines privaten Wirtschaftskrieges fügt seinem Gegner Einkommensverluste durch ökonomisches Nicht-tun zu, der Staat führt seinen Wirtschaftskrieg durch nichtökonomisches Tun, d.h. außerökonomische Zwangsgewalt. Der Staat kann dieses Tun sowohl gegen andere Staaten als auch gegen Maximierungsklassen der eigenen Bürger richten.

Die **Einflußnahme der Wirtschaftsverbände** auf den Staat (lobbying, pressure) kann sowohl auf gesetzgeberische Faktornormierung wie auf außerökonomische Zwangsgewalt hinauslaufen, wenn Verhandlungskosten oder die Risiken eines privaten Wirtschaftskrieges vermieden, ihre Früchte aber geerntet werden sollen. Daß die gesetzgebende und exekutive Staatsfunktion in Konkurrenz zur freien kollektiv-

vertraglichen Regelung der gesellschaftlichen Einkommensverteilung auftritt, geschieht besonders deutlich bei der Schlichtung von Wirtschaftskriegen.

### 3.2 Die Schlichtung

Wird bei der Unterbrechung von Verhandlungen die Anrufung einer Schlichtungsinstanz vereinbart, kommt darin der Wille der Maximierungsklassen oder ihrer Verbände zum Ausdruck, zunächst keinen Wirtschaftskrieg zu führen.

Schlichtungsinstanzen können von Fall zu Fall oder von vornherein als reguläres Institut der rahmenvertraglich fixierten Verhandlungsebenen vereinbart worden sein. Weil die **vereinbarte Schlichtung** in der Regel einen Mangel an Allgemeinverbindlichkeit aufweist, tritt in Ergänzung oder Konkurrenz die **staatliche Zwangsschlichtung** hinzu.

Eine konzeptionell antizipierte Einheit von vereinbarter und staatlicher Schlichtung ist die **konzertierte Aktion**, in der Schlichtungs- und Rahmenvereinbarungen der Spitzenverbände für die Kollektivverträge ihrer Mitgliedsverbände durch staatliche Mitwirkung legitimiert und leichter durchsetzbar gemacht werden sollen. Ziele konzertierter Aktionen sind Rahmenabsprachen über Spielräume und Instanzenwege der Verhandlungsebenen, Schlichtung bei Unterbrechung von Verhandlungen und Durchsetzungsmodalitäten ihrer Resultate, wobei die Mithilfe des Staates in der Drohung mit Zwangsschlichtung oder legislatorischer Faktornormierung liegt, aber auch in der jurisdiktionsrelevanten Allgemeinverbindlichkeitserklärung der konzertierten Aktion selber und ihrer Resultate.

Für die Maximierungsklassen und ihre Verbände hat die vereinbarte Schlichtung die Wirkung, Kampftrisiken zu vermindern, aber auch, Verhandlungskosten zu verursachen. Die staatliche Zwangsschlichtung dagegen kostet zwar Steuern, die aber tragen alle Einkommensklassen. Die Attraktivität staatlicher Zwangsschlichtung ist um so geringer, je mehr das Verbändewesen entwickelt und seine Verhandlungsebenen koordiniert sind; die Kosten des sekundären Verhandlungssystems sind dann gering und der Wirkungsgrad der Faktornormierung für das primäre Verhandlungssystem hoch, d.h. die gesellschaftliche Einsparung an Zirkulationskosten im Faktortausch übertrifft die Aufwendungen für das Verbändewesen.

Nennen wir das Verhältnis von privater zu staatlicher Schlichtung den **Konzertierungsgrad**, dann ist dessen Höhe ein Indikator der Reife und des Organisationsgrades einer gegebenen Gesellschaft.

### 3.3 Das Staatseinkommen und seine Verteilung

Der Staat als Staat bezieht Einkommen, indem er die Einkommensarten besteuert. Der **Steuerstaat** ist die Summe von **Grundsteuern**, **Kapitalsteuern**, **Lohnsteuern** und **Akzisen**. Das gemeinsame Interesse aller Einkommensklassen ist es, möglichst wenig Steuerstaat zu haben, um ihre Revenuen zu schonen. Dem Minimierungsinteresse von Grundeigentümern, Kapitalisten, Arbeitnehmern und Zwischenklasse steht das Maximierungsinteresse des Steuerstaates an sich selbst entgegen.

Ein Mittel des Staates, sein Einkommen zu maximieren, ist die Schlichtung von Wirtschaftskriegen und die Normierung von Faktoren. Vermehrte Staatsaufgaben erfordern höhere Steuern; erst dann, wenn die zusätzlichen Steuern bzw. politischen Konzessionen den Einkommensklassen drückender erscheinen als der Aufwand für privatrechtliche Verhandlungssysteme, steigt der Konzertierungsgrad einer Gesellschaft.

Die Steuer ist das Einkommen des Staates als Staat und insgesamt sekundärer Natur, d.h. umverteiltes Primäreinkommen aus den Faktoren. Steuern sind tote Kosten staatlich garantierter Marktwirtschaft und ermöglichen den Wirtschaftssubjekten, in einer Sphäre privatrechtlicher Autonomie zu agieren. Der Staat wird hier als faktorloses Wirtschaftssubjekt mit sekundärem Einkommen unterstellt, somit als Element der Restklasse.

Hat der Staat seine Steuern eingenommen, kann er einen Haushalt aufstellen. Unterstellen wir die Steuer als Geldeinkommen, d.h. Geld als Geld, nicht als Kapital, - so kann der **Staatshaushalt**  $S_0$  Grundstücke  $g$ , Arbeitskräfte  $v$  und Waren  $j$  nachfragen. Damit tritt der Staat in die den jeweiligen Faktorbesitzern entgegengesetzte Maximierungsklasse ein und wird Gegner im Verhandlungssystem. Auf diese Weise stützt der Staat die gegnerische Maximierungsklasse, weil die Vermehrung der Nachfrage innerhalb der eigenen Maximierungsklasse deren Position im Verhandlungssystem schwächt und ihr Einkommen mindert, das Einkommen des Verhandlungsgegners aber steigert.

Weil der Staat zunächst nur Geld als Geld besitzt, kann er das Faktorgeld der Z-Klasse, das als Kapital fungiert, nicht erwerben. Der Staat hat folglich nur sechs klassenrelevante Optionen seiner Ausgabenpolitik: 1. ein gezielter Eintritt des Staates mit seinem Etat in die Maximierungsklassen (8) und (16), der ihn tendenziell zum **Grundeigentümerstaat** macht; tut er dies 2. mit den Maximierungsklassen (13) und (15), würde er zum **Unternehmerstaat**, und 3. eine entsprechende Politik des Beitritts zu den Maximierungsklassen (10) und (17) verwandelte ihn zum

### **Arbeitskräftestaat<sup>1</sup>.**

Der Grundeigentümerstaat ist in Maximierungsklasse (8) **Gewerbeflächenstaat**, in Formel (16) **Hauseigentümerstaat**; der Unternehmerstaat ist bei Konzentration auf Formel (13) **Staat der Rentgüterindustrie**, in Maximierungsklasse (15) aber **Staat der Lohngüterindustrie**; tritt ein Arbeitskräftestaat hauptsächlich in Maximierungsklasse (10), also die der Arbeitgeber ein, verhält er sich als Arbeitnehmer- oder **Gewerkschaftsstaat**; legt er sein Schwergewicht auf Maximierungsklasse (17), wird er zum **Mieterstaat**.

Der Staat kann in dieser ersten Verausgabung seines Haushalts all jenen Maximierungsklassen, die ihren Faktor in Geld zu realisieren suchen, nicht beitreten und ihnen daher nicht schaden. Aber danach verfügt der Staat über Grundstücke, Arbeitskräfte und Konsumgüter (z.B. Waffen), die den Einkommensklassen als Staatsrevenue entzogen worden sind und nicht mehr als Produktionsfaktor zu Verfügung stehen.

So wie der Staat zu gleichen oder ungleichen Teilen seine Revenue an die Einkommensklassen verausgaben und Faktormengen dem Markt entziehen kann, ist ihm auch **Etateinsparung** möglich, ausgewogen oder unausgewogen zwischen den Einkommensklassen. Indem der Staat auf Güter verzichtet, behält er Geld und vermehrt die im Markt verbleibenden Produktionsfaktoren. Aus den Einkommensklassen erhebt sich die Forderung nach Steuersenkung. In dem Maße, wie dieser Forderung nachgegeben wird, begibt sich der Staat der Fähigkeit, den Prozeß der Verteilung des Einkommens unter die Klassen zu steuern.

Verliert sich die Steuerungsfähigkeit des Staatshaushalts wegen Verminderung des Steuerstaats, bleibt noch das Mittel der staatlichen Wirtschaftskriege. Der Staat kann z.B. das Lohnniveau senken, indem er den Import ausländischer Arbeitskräfte gestattet.

Der Staat ist nicht nur Staat, also Wirtschaftssubjekt mit apartem Einkommen, sondern auch Vorstand des **Staatsverbandes**, der alle seine Bürger als Mitglieder umfaßt und öffentliche Güter (z.B. Sicherheit) produziert.

Im Staatsverband gehören nach vorläufiger Annahme die Bürger zu den Einkommensklassen (einschließlich der Zwischenklasse), der Staat selbst aber zur Restklasse, weil die Steuer ein Transfereinkommen ist. Mit der Entwicklung der kapitalistischen Gesellschaft sinkt eine wachsende Zahl von Bürgern in die Restklasse hinab, d.h. realisiert keinen Produktionsfaktor mehr und muß sich von sekundärem Einkommen ernähren, dessen Transfer sowohl durch private Wohlfahrtsverbände

---

<sup>1</sup> „Die Arbeitskraft steht unter dem Schutz des Staates.“ (Präambel der Verfassung der Freien

wie über den Staatshaushalt besorgt werden kann. Weil aber der private Einkommenstransfer das Problem der Spendenverweigerung prinzipiell nicht lösen kann, ist er nur mit einer unreifen Gesellschaft vereinbar, der die Existenz einer außerstaatlichen Restklasse noch als Unglück und nicht als strukturelle Notwendigkeit gilt. Da die Restklasse außerdem als Industrielle Reservearmee dient, muß sie verwaltet und legislatorisch normiert werden, um für die Z-Klasse mobilisierbar zu bleiben. So verwandelt sich der Staat im reifen Kapitalismus zum Organisator von Transfereinkommen und zum Interessenvertreter der Restklasse gegenüber den Einkommensklassen. Das Verhältnis des Staatsapparates zur nichtstaatlichen Restklasse nähert sich dem eines Verbandes zu seiner Maximierungsklasse.

Das Transfereinkommen der Restklasse macht die toten Kosten einer spezifisch kapitalistischen Gesellschaftsform aus; das Interesse der Einkommensklassen, diese Kosten zu minimieren, erzeugt die Forderung nach der Umwandlung von Teilen des Staatsapparates in einfache Wirtschaftssubjekte, also in Elemente der nichtstaatlichen Restklasse.

Der Staat selbst ist ein Verein, der für die Restklasse als Wirtschaftsverband fungieren kann und dies auch zunehmend muß. Ihrem Transfereinkommen nach sind also Staat wie Industrielle Reservearmee Restklasse der Gesamtgesellschaft. Die Organisationsapparate der Wirtschaftsverbände jeder Einkommensklasse dagegen bilden, weil sie weder Verbandsmitglieder noch Faktoreigner sind, spezielle **Klassenreste**, finanziert von den Beiträgen der Verbandsmitglieder. Während so die besonderen Klassenreste der Einkommens- bzw. Maximierungsklassen immer von privatem Transfereinkommen leben, hängt die generelle Restklasse letztlich am Staatshaushalt.

Der Konzertierungsgrad kapitalistischer Gesellschaften wächst in dem Maße, wie Wirtschaftsverbände sich professioneller Apparate bedienen und das sekundäre Verhandlungssystem, privatrechtliche Faktornormierung und Schlichtungsinstanzen ausbilden, rationalisieren und somit Staatseinmischung erübrigen. Suchen so die Einkommensklassen den Steuerstaat auf seine notwendigen Funktionen zu beschränken, muß der Staatshaushalt zugleich das Transfereinkommen einer anschwellenden Restklasse von Wirtschaftssubjekten sicherstellen. An diesem widersprüchlichen Punkt ihrer Entwicklung stehen die reifen Industriegesellschaften heute.

Der Staat ist **Sozialstaat**, insofern und insoweit er mit seinem Haushalt das Transfereinkommen des nichtstaatlichen Teils der Restklasse sicherstellt. Staats-

---

und Hansestadt Hamburg.)

bürokratie und nichtstaatliche Restklasse geraten, weil eine sozialstaatliche Politik existiert, in einen Verteilungskampf um die Gesamtmasse des Transfereinkommens, und zwar um so heftiger, je stärker der Steuerstaat unter den Druck der Einkommensklassen gerät. In diesem Verteilungskampf ist die staatliche Restklasse der privaten zunächst unbedingt überlegen. Die private Restklasse kann dem Staat nur mit der Aufkündigung der staatsbürgerlichen Loyalität drohen, damit aber den Staat als Staat, d.h. seine funktionelle Basis für den Bezug von Transfereinkommen, in Frage stellen. Die Verteilungskämpfe zwischen Staatsapparat und privater Restklasse nehmen daher leicht bürgerkriegsähnliche Erscheinungsformen an, sind aber eine bloß interne Auseinandersetzung der Restklasse und nicht zu verwechseln mit den folgenreicheren Wirtschaftskriegen zwischen Einkommensklassen.

Vom Kampf der Klassen gegen den Steuerstaat und um den Staatshaushalt entfernt sich ein Wirtschaftssubjekt, wenn es in den auswärtigen Handel eintritt. Sind alle relevanten nationalen Märkte neokorporatistisch strukturiert, also vermachtet, so ist der Weltmarkt die Negation dieser Vermachtung. Alle Faktornormen, jede Steuer- und Ausgabenpolitik, sämtliche Wirtschafts- und Bürgerkriege rückverwandeln sich in einfache ökonomische Gegebenheiten: die Art der Nachfrage, Preise und Kosten, die Risiken der Anbieter, die Einkommenserwartung. Der Weltmarkt ist zuerst der Triumph der Wirtschaft über die Wirtschaftsverbände.

## **Bibliographie**

Bernholz, P., Einige Bemerkungen zur Theorie des Einflusses der Verbände auf die politische Willensbildung in der Demokratie, in: *Interessenverbände in Deutschland*, ed. H.J. Varain, Köln 1973.

Böckenförde, E.-W., Die politische Funktion wirtschaftlich-sozialer Verbände und Interessenträger in der sozialstaatlichen Demokratie, in: *Der Staat*, 15(1976), 457–485.

Buchholz, E.H., *Zwang zur Freiheit: Verbände, Staat, Individuum*, Tübingen 1977.

Groser, M., Pluralismus, Korporatismus und Neue Politische Ökonomie, in: *Neokorporatismus*, ed. U. v. Alemann, Frankfurt/Main 1981.

Grochla, E., *Betriebsverband und Verbandsbetrieb. Wesen, Formen und Organisation der Verbände aus betriebswirtschaftlicher Sicht*, Berlin 1959.

- Herder-Dorneich, Ph., Zur Verbandsökonomik. Ansätze zu einer ökonomischen Theorie der Verbände, Berlin 1973.
- Hüber, R., Der Kartellcharakter von Gewerkschaft und Arbeitgeberverband, Berlin 1931.
- Külp, B., Theorie der Drohung, Köln 1965.
- Macpherson, C.B., Do We Need a Theory of the State?, in: Archives Europeennes de Sociologie, XVIII (1977), 223-44.
- Marsh, D., On Joining Interest Groups: An Empirical Consideration of the Work of Mancur Olson Jr., in: British Journal of Political Science, 6(1976), 257-71.
- Nedelmann, B./K.G. Meier, Theories of Contemporary Corporatism. Static or Dynamic?, in: Comparative Political Studies, 10(1977), 39-60.
- Olson, M., The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge (Mass.) 1965.
- Panitch, L., The Development of Corporatism in Liberal Democracies, in: Comparative Political Studies, 10(1977), 61-90.
- Teubner, G., Organisationsdemokratie und Verbandsverfassung. Rechtsmodelle für politisch relevante Verbände, Tübingen 1978.
- Tuchtfeldt, E., Typen, Funktionen und Problematik der Wirtschaftsverbände, in: Die Verbände in der pluralistischen Gesellschaft, ed. Tuchtfeldt, Hamburg 1962.
- Winkler, J.T., Corporatism, in: Archives Europeennes de Sociologie, 17(1976), 100-136.
- Werner, K.-G., Der Kampf der Gewerkschaften um Anerkennung durch Staat und Arbeitgeber 1868-1899, in: Interessenverbände in Deutschland, ed. H.J. Varain, Köln 1973.
- Wiesenthal, H., Die Konzertierte Aktion im Gesundheitswesen: Ein korporatistisches Verhandlungssystem der Sozialpolitik, in: Neokorporatismus, ed. U.v. Alemann, Frankfurt/Main 1981.