

Schmahl, Hans-Jürgen; Woll, Artur; Kloten, Norbert; Willms, Manfred

Article — Digitized Version
Stagflation?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schmahl, Hans-Jürgen; Woll, Artur; Kloten, Norbert; Willms, Manfred (1972) : Stagflation?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 52, Iss. 3, pp. 116-130

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/134372>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Stagflation?

Seit geraumer Zeit sind in der BRD hohe Preisniveausteigerungen bei rückläufiger Produktion zu beobachten. Wie kann dieses Phänomen erklärt werden, und welches sind die wirtschaftspolitischen Konsequenzen?

Neue Quantität oder mehr?

Hans-Jürgen Schmah, Hamburg *)

Die Wirtschaft der Bundesrepublik Deutschland befindet sich zu Beginn des Jahres 1972 in einer heiklen Situation. Die gesamtwirtschaftliche Produktion, gemessen am saisonbereinigten realen Bruttosozialprodukt, stagnierte ab Frühjahr 1971 und geht gegenwärtig möglicherweise sogar leicht zurück¹⁾. Die Verbraucherpreise dagegen, gemessen am Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte, sind bis Anfang 1972 – so weit liegen Daten vor – unverändert kräftig angestiegen. Eine solche Kombination von Produktions- und Preisentwicklung ist erstmals 1969/70 in den USA und 1969/71 in Großbritannien beobachtet worden und hat beträchtliches Aufsehen erregt. Dort hat das Phänomen den Namen bekommen, der sich allmählich auch im deutschen Sprachgebrauch einzubürgern scheint: Stagflation, eine Wort-

schöpfung aus den Begriffen „stagnation“ und „inflation“²⁾.

Stagflation ist nach der Begriffsbestimmung der OECD eine Phase „fortgesetzter Inflation unter Bedingungen stagnierender Erzeugung und wachsender Beschäftigungslosigkeit“³⁾. Diese Beschreibung trifft auf die gegenwärtigen Verhältnisse in der Bundesrepublik vollauf zu, und zwar erstmalig. Es stellt sich die Frage, welche Konsequenzen die Stagflation für die weitere Entwicklung hat. Kurzfristig behindert sie eine expansive Konjunkturpolitik. Mittelfristig zwingt sie sowohl zum Überdenken der Möglichkeiten eines Schutzes gegen unerwünschte Konsequenzen einer verstärkten Geldentwertung als auch der Therapie. Kommen wir damit der Schwelle näher, „von der ab das

Verlangen nach verwaltungswirtschaftlichen Maßnahmen virulent wird“ (Schiller⁴⁾)? Zunächst aber ist zu fragen: Wie kann der Sachverhalt „Stagflation“ gedeutet werden, und welche Perspektiven eröffnen sich für die weitere Entwicklung?

Der hier behandelte Sachverhalt ist einzuordnen in den Themenkomplex der „schleichenden Inflation“. Jeder Versuch einer Deutung wird von den bekannten Ansätzen zu deren Erklärung auszugehen haben. Bombach weist darauf hin, daß der Anstieg des Preisniveaus treppenförmig verläuft, die Folge eines Wechsels von Perioden beschleunigten und verlangsamten Preisanstiegs⁵⁾. Hier wird der Zusam-

3) Zitiert nach „Fortune“, August 1971, S. 145.

4) Karl Schiller: Preisstabilität durch globale Steuerung der Marktwirtschaft, Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, Nr. 15, Tübingen 1968, S. 21.

5) Gottfried Bombach: Ursachen der Nachkriegsinflation und Probleme der Inflationsbekämpfung, in: Stabile Preise in wachsender Wirtschaft, Tübingen 1960, S. 191.

1) Vgl. Deutsche Bundesbank: Reihe 4, Saisonbereinigte Wirtschaftszahlen, Januar 1972, S. 2 und Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft 4/71, S. 240.

2) Der Begriff tauchte m. W. zuerst im „Economist“ vom 5. 9. 1970 auf.

*) Gekürzte Fassung eines Vortrages, gehalten am 8. 2. 1972 im HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

menhang zwischen Konjunkturzyklus und Preisentwicklung deutlich. „Der Preisanstieg in Boomperioden ist so alt wie der Konjunkturzyklus; das Nichtzurückgehen der Preise in der Rezession ist das Spezifikum der jüngeren Vergangenheit . . . Daraus resultiert das treppenförmige Ansteigen des Preisniveaus . . . , das nur durch den statistischen Kunstgriff der Glättung als ‚schleichende‘ Inflation erscheint“⁴⁾.

Wegen des engen Zusammenhangs zwischen Konjunktur- und Preiszyklus sollte sich jeder Versuch, Aussagen über die Intensität des Preisauftriebs über eine längere Zeitspanne zu machen, an den Konjunkturzyklen orientieren. In der Bundesrepublik Deutschland ist die bisherige wirtschaftliche Entwicklung in fünf Zyklen verlaufen. Der erste Zyklus ist hier als „atypisch“ auszuscheiden (Korea-Krise, Übergangsfriktionen). Die Zurechnung voller Kalenderjahre zu den einzelnen Zyklen ist nicht ganz eindeutig vorzunehmen. Hier sollen den vier Zyklen die folgenden vollen Kalenderjahre zugerechnet werden: 1953 bis 1957, 1958 bis 1962, 1963 bis 1967 und 1968 bis 1972.

Die Preisentwicklung in vier Konjunkturzyklen

Für jeden Zyklus soll das jahresdurchschnittliche Ausmaß des Preisanstiegs ermittelt werden. Als Indikator soll dabei ein Index des Verbraucherpreisniveaus benutzt werden. Das empfiehlt sich einmal, weil in das Verbraucherpreisniveau weit mehr Arten von Preisen, vor allem auch für Dienstleistungen, eingehen als etwa in einen Index industrieller Erzeugerpreise. Zwar gibt es einen noch umfassenderen Preisindikator, nämlich den sog. „Preisindex des Bruttosozialprodukts“. Doch dieser ist vor allem

⁴⁾ Derselbe: Trend, Zyklus und Entwicklung des Preisniveaus. In: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 104, 1970 I, S. 274.

deshalb ein Instrument von fragwürdiger Aussagekraft, weil die Entwicklung der „Preise für den Beitrag des Staates zum Bruttosozialprodukt“ recht willkürlich definiert ist. In der wirtschaftspolitischen Diskussion ist die Verbraucherpreisentwicklung ohnehin zum allgemein angewandten

Die Autoren unseres Zeitgesprächs:

Dr. Hans-Jürgen Schmahl, 42, Dipl.-Volkswirt, ist Leiter der Hauptabteilung Allgemeine Wirtschafts- und Konjunkturpolitik des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

Prof. Dr. Artur Woll, 49, ist Direktor des wirtschaftswissenschaftlichen Seminars und Ordinarius für Volkswirtschaftslehre an der Universität Gießen.

Prof. Dr. Norbert Kloten, 46, ist Direktor der Forschungsstelle für wirtschaftspolitische Planungsverfahren an der Universität Tübingen. Er ist Vorsitzender des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie Mitglied des Wissenschaftlichen Sachverständigenrates beim Bundeskanzleramt.

Prof. Dr. Manfred Willms, 37, ist Direktor des Seminars für Wirtschaftspolitik und Strukturpolitik der Universität Kiel. Der Schwerpunkt seiner Forschung lag bisher bei Problemen der Stabilitätspolitik, der Geldmengenkontrolle und des internationalen Währungssystems.

Meßkriterium für die Geldwertentwicklung geworden. Als Indikatoren bieten sich grundsätzlich die verschiedenen Typen von Preisindexziffern für die Lebenshaltung und der „Preisindex für den privaten Verbrauch“ aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung an. Letzterer hat in der öffentlichen Diskussion keine große Bedeutung erlangt, wohl nicht zuletzt deshalb, weil er amtlich nur für Halbjahre und mit großer Verspätung verfügbar ist. Der umfassendste Indikator unter den Preisindizes für die Lebenshaltung ist derjenige für „alle privaten Haushalte“. Da er aber erst für die Zeit ab 1962 verfügbar ist, muß hier auf den „Preisindex für die Lebenshaltung eines 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalts mit mittlerem Einkommen“ zurückgegriffen werden.

Kontinuierliche Verstärkung

Die Zahlenübersicht über die Entwicklung der Verbraucherpreise (vgl. Tab. S. 118) zeigt sehr deutlich eine kontinuierliche Verstärkung des Preisauftriebs — und damit seiner Kehrseite, der Geldentwertung — von Zyklus zu Zyklus. Die Vergleichbarkeit des gegenwärtigen mit den vorangegangenen Zyklen wird geringfügig durch den Preiseffekt gestört, der mit dem Übergang zur Mehrwertsteuer per 1. 1. 1968 verbunden war. Beziffert man ihn mit rd. 1 %, so ermäßigt sich der Durchschnittsanstieg für die Jahre 1968—72 auf 3,4 %. Bemerkenswert ist, daß es im Zyklus 1953—57 noch ein Jahr gab, in dem das Preisniveau durchschnittlich zurückgegangen war, im Zyklus 1958—62 war es immerhin noch ein einzelnes Quartal, in dem das der Fall war, danach aber — trotz erstmaliger Rezession 1966/67 — nicht mehr.

Im längerfristigen Zusammenhang gesehen ist die Preisentwicklung in dem nun zu Ende gehenden fünften Zyklus die

Fortsetzung einer auch zuvor schon beobachteten Tendenz der Verstärkung. Beim jüngsten Zyklus ist sie nicht einmal erstaunlich, wenn man in Betracht zieht, daß der vergangene Boom – genauer: der Nachfrageanstieg im Verhältnis zu den Wachstumsmöglichkeiten – der stärkste der Nachkriegszeit war. So hat der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung m. E. mit Recht darauf hingewiesen, die Stärke des Preisauftriebs sei „nicht außer Proportion zur Stärke des zurückliegenden Booms“⁷⁾. Hier handelt es sich wohl wirklich nur um eine neue Quantität, so eindrucksvoll – in negativem Sinne – sie auch ist. Entscheidend für die Frage nach einer neuen „Qualität“ der jüngsten Entwicklung scheint ein anderes Kriterium, nämlich Tempo und Ausmaß der Reaktion der Verbraucherpreisentwicklung auf den Konjunkturabschwung. Wie waren sie in früheren Zyklen, und wie sind sie bisher im gegenwärtigen gewesen?

Die Beantwortung dieser Frage setzt voraus, daß man einerseits den Konjunkturzyklus, andererseits den Zyklus der Verbraucherpreise hinlänglich exakt darstellen kann. Als Indikator für den Konjunkturzyklus wird vielfach die saisonbereinigte Zeitreihe der Kapazitätsauslastung in der

7) Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Währung, Geldwert, Wettbewerb, Jahresgutachten 1971/72, Ziff. 318.

Industrie benutzt, die näherungsweise auch die Schwankungen (nicht aber unbedingt das Niveau) der gesamtwirtschaftlichen Kapazitätsauslastung wiedergibt, an denen nach einer gebräuchlichen Definition der Konjunkturzyklus gemessen wird. Für die Bundesrepublik liegen (nichtamtliche) Angaben hierüber ab 1958 vor⁸⁾. Der Zyklus der Verbraucherpreise kann am besten anhand der Abweichung vom Trend dargestellt werden⁹⁾. Ausgangsreihe ist eine von Saisonschwankungen weitgehend freie Zeitreihe eines repräsentativen Indikators der Verbraucherpreise. Diese Voraussetzungen sind beim „Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte, ohne Saisonwaren“ am besten erfüllt. Leider liegen Ergebnisse erst ab 1962 vor. So ist der time-lag der Verbraucherpreisreaktion auf den Konjunkturabschwung von 1961/63 nur näherungsweise zu ermitteln.

Messung des time-lags

Bei dem geschilderten Verfahren hängen die Ergebnisse natürlich stark von der Trendbereinigung ab. Zeitnahe Ergebnisse sind dabei immer dem Ein-

8) Vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) und vom Ifo-Institut, München. Hier sind saisonbereinigte Zahlen des DIW benutzt worden. Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Wochenberichte, Nr. 29/1971, S. 209.

9) Prozentuale Abweichung von einem linearen Trend für die Jahre 1962–71, der als Zeitabhängige nach der Methode der kleinsten Quadrate ermittelt wurde.

wand ausgesetzt, daß man den Trend im Grunde erst mit einem Abstand von etlichen Jahren zu treffend ermitteln könne¹⁰⁾. Dieser Einwand ist unwiderleglich. Dennoch müssen zeitnahe Versuche der hier betriebenen Art gewagt werden, wenn man nicht auf Deutungen gegenwärtiger Phänomene ganz verzichten will und damit auch auf wichtige Entscheidungshilfen für die Wirtschaftspolitik. Das aber kann wohl niemand ernsthaft wollen.

Wenden wir uns zunächst der Frage des time-lags – die Preisentwicklung folgt der Konjunktur stets mit Verzögerung – zu. Er wird gemessen als zeitliche Differenz zwischen dem Höhepunkt des Konjunkturzyklus (= höchster Auslastungsgrad) und des Preiszyklus (maximale obere Abweichung der Preisentwicklung vom Trend). Ausgangswerte sind Vierteljahresergebnisse. In der Abschwungphase 1961/63 dürfte der time-lag etwa drei Quartale betragen haben. 1965/67 lagen sechs Quartale zwischen den Höhepunkten von Konjunktur- und Preiszyklus. 1970/72 ist bislang nur zu konstatieren, daß sieben Quartale seit dem Höhepunkt der Konjunkturkurve vergangen sind, ohne daß die Preis- kurve irgendeine Reaktion zeigen würde. Noch ist die meßbare Länge des time-lags nicht nennenswert größer als 1965/67. Damals wurde der Höhepunkt

10) Das betont z. B. G. Bombach: Trend, Zyklus und Entwicklung des Preisniveaus, a. a. O., S. 266.

Die Verbraucherpreise^{a)} in vier Konjunkturzyklen

(Veränderungen in %)

	Konjunkturzyklus			
	1953–57	1958–62	1963–67	1968–72 ^{b)}
Jahresdurchschnittl. Anstieg	+ 0,9	+ 2,0	+ 2,7	+ 3,6
Höchster Jahresanstieg ^{c)}	+ 2,5 (1956)	+ 3,0 (1962)	+ 3,5 (1966)	+ 5,4 (1971)
Niedrigster Jahresanstieg ^{c)}	– 1,8 (1953)	+ 1,0 (1959)	+ 1,4 (1967)	+ 1,5 (1968)
Höchster Quartalsanstieg ^{c)}	+ 3,5 (II/56)	+ 3,5 (II/62)	+ 4,3 (I/66)	+ 6,3 (IV/71)
Niedrigster Quartalsanstieg ^{c)}	– 2,2 (IV/53)	– 0,5 (II/59)	+ 0,6 (IV/67)	+ 1,3 (II/68)

a) Preisindex für die Lebenshaltung eines 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalts mit mittlerem Einkommen, Quelle: Statistisches Bundesamt. b) 1972 eigene Schätzung; dabei ist ein Anstieg von 4,5 % unterstellt. c) Im Vergleich zum entsprechenden Vorjahresquartal.

des Verbraucherpreiszyklus allerdings zu einer Zeit erreicht, als das reale Bruttosozialprodukt gerade erst nicht mehr angestiegen war. Jetzt aber stagniert bzw. sinkt es schon seit drei Quartalen. Das ist ein gewichtiger Unterschied. Ein anderer liegt darin, daß in der Phase 1965/67 der Anstieg der Preiskurve bereits beginnend mit dem fünften Quartal nach dem Konjunkturipfel deutlich flacher wurde. Jetzt könnte dies nicht vor dem achten Quartal erreicht werden. Nach unseren Schätzungen wird der Höhepunkt des Verbraucherpreisanstiegs frühestens im zweiten Quartal 1972 erreicht werden, wobei der Preiseffekt der erhöhten Mineralöl- und Branntweinsteuer eliminiert worden ist. Das wären neun Quartale nach dem Kulminationspunkt der Konjunktur.

Ausbleiben jeder Reaktion

Um das Ausmaß der Reaktion über die drei Zyklen vergleichen zu können, muß man sich auf jenen Abschnitt von sieben Quartalen nach dem Höhepunkt des Konjunkturzyklus beschränken, die für den gegenwärtigen Abschwung schon statistisch belegbar sind. Für die Abschwungphase 1961 ff. bedeutet das die Entwicklung der Preise bis zum 4. Quartal 1962. Sie war bis dahin auf den Trend, also auf die längerfristige Grundrichtung, zurückgekehrt. Für den Abschwung 1965 ff. ist das entsprechende Datum das 4. Quartal 1966. Die Preisentwicklung hatte damals den Höhepunkt überschritten, war aber noch nicht viel näher an den Trend gelangt als auf dem Höhepunkt. Im 4. Quartal 1971 dagegen war, wie gesagt, noch überhaupt keine Reaktion zu beobachten.

Das bemerkenswerteste Novum an der gegenwärtigen Abschwungphase ist m. E. das lange Ausbleiben jeder Reaktion der Verbraucherpreise. Schon 1965/67 ließ sie länger auf sich

warten als in der vorhergehenden Abschwungphase. Nun ist die Reaktionszeit abermals erheblich länger geworden. Ist auch das nur eine veränderte Quantität? Ober beginnt hier „Quantität“ in „Qualität“ umzuschlagen? Ist die gegenwärtige Stagflation Indiz für das Überschreiten einer Schwelle?

Besondere Art von Lohnrigidität

Für die Vermutung, daß es überhaupt noch zu einer Abflachung des Preisanstiegs als Folge der veränderten Konjunkturlage kommt, spricht die Lohnentwicklung, „die Hauptdeterminante der Preisentwicklung“ (Bombach)¹¹⁾. Das Ausmaß der bei Lohnabschlüssen vereinbarten Steigerungsraten hat sich binnen Jahresfrist halbiert, der Anstieg der effektiven Stundenverdienste wird im Durchschnitt des Jahres 1972 nur noch rd. 8% (nach 13% 1971) betragen¹²⁾. Das ist aber immer noch mehr, als auch nur mit annähernder „Kostenneutralität“ zu vereinbaren wäre. Doch hier zeigt sich eine besondere Art von Rigidität der Löhne: Der starke Preisanstieg verhindert niedrigere Lohnabschlüsse. Der genannte Lohnanstieg bedeutet angesichts des relativ schwachen Produktivitätsanstiegs eine Zunahme der Lohnkosten je Produkteinheit in der Gesamtwirtschaft von 4–5%¹³⁾. Daß diese Zunahme wiederum Rückwirkungen auf die Preise haben muß, ist offenkundig. Man darf eben nicht übersehen, daß Konjunkturabschwung zwar verringerten Nachfragesog, aber anhaltenden Kostendruck bedeutet. Denn die Produktivitätsentwicklung ist in dieser Phase regelmäßig schwach, hinzu kommen steigende „overhead costs“

(wachsende Fixkostenbelastung je Stück bei sinkender Kapazitätsauslastung). Die Lohnbewegung aber „hinkt nach“, ist also zunächst noch relativ stark.

Der Hinweis auf Nachfragesog und Kostendruck führt nun mitten hinein in die Inflationstheorie, genauer: in die Ansätze zur Erklärung der schleichenden Inflation¹⁴⁾. Es ist hier weder möglich noch notwendig, ihren Verästelungen zu folgen. Es muß nur daran erinnert werden, daß sie genügend Begründungen für einen Preisanstieg bereit hält, der nach den Vorstellungen der „klassischen“ Preistheorie nicht recht zu erklären ist.

Wenn, wie gegenwärtig, die Produktion stagniert, die Nachfrage – gemessen am Auftragszugang der Industrie – zurückgeht, Kapazitätsauslastung und Beschäftigung abnehmen, dann ist die Preisentwicklung offensichtlich weniger an der Nachfrage als an den Kosten orientiert. Ein schlagendes Beispiel dafür war die jüngste Erhöhung der Automobilpreise auf breiter Front, genau zu der Zeit, als die größten Produzenten wegen des Nachfragerückgangs Feierschichten einlegen mußten. Es erweist sich, „daß ein Teil der Güterpreise und Faktorpreise nicht voll flexibel ist, also nicht auf Änderungen der Nachfrage spontan so reagiert, daß Angebot und Nachfrage ausgeglichen werden“¹⁵⁾.

Die Gründe dafür sind vielfältig. Eine große Rolle spielen zweifellos Marktformen, die nicht dem Bilde „klassischer“ Wettbewerbsmärkte entsprechen, aber auch unabhängig von der Marktform praktizierte Verhaltensweisen mit kartellartiger Wirkung. „Nicht Angebot und Nachfrage bestimmen allein Preis und Menge der gehandelten Waren,

¹¹⁾ Ebenda, S. 262.

¹²⁾ HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg: Konjunktur von Morgen, Nr. 354 vom 27. 1. 1972.

¹³⁾ Ergibt sich aus einem erwarteten Anstieg der effektiven Stundenlöhne von rd. 8% und des realen Bruttosozialprodukts je Erwerbstätigenstunde von rd. 3,5% (Schätzungen des HWWA).

¹⁴⁾ Vgl. hierzu besonders Harald Scherff: Untersuchungen zur Theorie der Inflation, Kieler Studien, Tübingen 1967, sowie die dort gegebenen Literaturhinweise.

¹⁵⁾ Ebenda, S. 41.

Lohnsätze und Beschäftigung, sondern auch gesellschaftliche Momente, wie Arbeitsrecht und öffentliche Meinung und vor allem die Verhandlungsmacht und das Geschick von Gewerkschaften und Arbeitgebern haben einen weitreichenden Einfluß auf den Preis- und Lohnbildungsprozeß¹⁶⁾“.

Nachlassende Preisreagibilität

Das bemerkenswerteste Novum der jüngsten Entwicklung, so wurde argumentiert, ist die ungewöhnlich lange Reaktionszeit der Preise auf die veränderte Konjunkturlage. Die Vermutung liegt nahe, daß auch das Ausmaß der Reaktion abermals geringer sein wird als in früheren Zyklen. Zu fragen ist nun, wie die nachlassende Preisreagibilität zu erklären ist.

Offensichtlich kommt dabei der Tatsache entscheidende Bedeutung zu, daß im Abschwung der Preisanstieg an der Kostenentwicklung orientiert ist, die Löhne aber an der Preisentwicklung in der Vergangenheit plus — je nach Arbeitsmarktlage — einem Zuschlag für die Verbesserung des Reallohns. Wenn nun in Abschwungsphasen der Kostenanstieg geradezu zwangsläufig stark ist, muß diese Kombination von Verhaltensweisen jegliche Preisreaktion hemmen. Je konsequenter dies Verhalten praktiziert wird, desto größer muß die Verzögerung sein. Und je milder und/oder kürzer die Abschwungsphasen sind, desto geringer ist die Chance, zeitweilig überhaupt noch eine erhebliche Abschwächung des Preisauftriebs zu erreichen. Denn es gilt zwar, daß „bei genügend großer Arbeitslosenzahl ... alle Lohn-erhöhungsforderungen zusammen(brechen)¹⁷⁾“, allgemeiner ausgedrückt: daß das Ausmaß der Lohnsteigerungen letztlich

von Veränderungen der Arbeitsmarktsituation abhängt. Das hat sich für die Bundesrepublik ja auch jetzt wieder bestätigt. Doch wenn man eine Rezession mit Unterbeschäftigung vermeidet, dann kommt es im Zweifel gar nicht erst zu jenem Maß von Abflachung des Lohnanstiegs, das zusammen mit der Produktivitätsentwicklung auch nur näherungsweise Kostenstabilität bedeuten könnte.

Veränderte Erwartungen

Der „Erfolg“ spricht für die Annahme, daß die eben beschriebenen Verhaltensweisen heute konsequenter praktiziert werden als früher. Dieses Verhalten bedeutet für die Anbieter auf den Gütermärkten, daß sie Absatzeinbußen oder Einbußen an möglicher Absatzausweitung in Kauf nehmen. Für die Arbeitnehmer bedeutet es ein vergrößertes Risiko für die Arbeitsplätze. Beider Verhalten ist an sich kurzfristig. Doch eben hier kommt eine Erwartung hinzu, die zu einem anderen Urteil führt. Es ist die Zuversicht, daß Konsequenzen des Preis- und Lohnverhaltens auf Absatz und Beschäftigung durch konjunkturstützende Maßnahmen vermieden oder rasch beseitigt werden. Je größer diese Zuversicht ist, desto weniger Anlaß zur Zurückhaltung besteht. Dies dürfte für die Erklärung veränderter Verhaltensweisen wichtiger sein als alle Hinweise auf den Konzentrationsprozeß in der Wirtschaft. Die Erwartung schneller Hilfe durch die Wirtschaftspolitik ist sicherlich durch Willenserklärungen des Bundeskanzlers¹⁸⁾, die als „Vollbeschäftigungsgarantie“ interpretiert werden konnten, gestärkt worden. Doch m. E. ist ebenso wichtig die Erfahrung

¹⁸⁾ Vgl. beispielsweise seine Ansprache zur Eröffnung der Hannover-Messe am 25. April 1970, in der er sagte: „Eine mehr oder weniger gewollte Rezession kann für mich jedenfalls kein Instrument der Stabilitätspolitik sein.“ Bulletin der Bundesregierung, Nr. 58 vom 28. April 1970, S. 542.

von 1967 und die bloße Existenz jenes Gesetzes, das ja vollständig heißt „Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft“.

Stärkere Geldentwertung unvermeidlich?

Noch ist, wie gesagt, keine Abflachung des Verbraucherpreisanstiegs zu konstatieren, und schon stellt die Bundesregierung den Beginn eines neuen Aufschwungs noch für das Jahr 1972 in Aussicht¹⁹⁾. Unter diesen Umständen sind die Chancen für eine kräftige Abflachung des Preisanstiegs sehr gering. Der nächste Aufschwung beginnt mit merklich höheren Anstiegsraten als der vorige. Selbst wenn man den halben Prozentpunkt davon abzieht, der auf das Konto von Erhöhungen indirekter Steuern geht, gilt das uneingeschränkt.

Damit wäre es bereits jetzt sicher, daß der nächste Konjunkturzyklus abermals eine höhere durchschnittliche Geldentwertungsrate bringen wird als der jetzt auslaufende. Es sei denn, man kann den nächsten Aufschwung zügeln, kann einen neuen Boom vermeiden. Denn wenn man mit Konjunkturpolitik im Sinne von Demand Management auch bei weitem nicht alle Quellen schleichender Inflation beeinflussen kann, so doch eine sehr wichtige: die Übernachfrage.

Tendenzen zu erneuter Übernachfrage drohen von mehreren Seiten. Die unternehmerischen Investitionen, jetzt zyklisch schrumpfend, werden danach — wie immer — zur zyklischen Übersteigerung neigen. Die staatliche Nachfrage kann und soll immer weniger als Lückenbüßer in dem Sinne dienen, daß sie privater „Übernachfrage“ auch nur vorübergehend weicht. Und die Gefahr außenwirtschaft-

¹⁹⁾ So Minister Schiller vor dem Parteivorstand der SPD. Vgl. „Die Welt“, Nr. 20 vom 25. 1. 1972, S. 11.

¹⁶⁾ Ebenda, S. 46 f.

¹⁷⁾ Ebenda, S. 47.

licher Ungleichgewichte ist mit den Washingtoner Beschlüssen nur kurzfristig gebannt. Sie kann schnell wiederkehren, wenn das Wechselkursystem nicht flexibler gemacht wird. (Längerfristig lassen die Bestrebungen zu einer Europäischen Währungsunion ohnehin nichts Gutes ahnen. Sie werden uns schließlich auf Geheiß und Verdrerb an die Geldwertentwicklung der Partnerländer binden, wenn auch mit Toleranzen.)

Demand Management, sogar plus Wechselkurspolitik in ihrer darüber hinausgehenden Wirkung (Stichwort: Unterbrechung des direkten internationalen Preiszusammenhangs), ist selbst bei wesentlich besserer Ausführung als bisher wohl bestenfalls geeignet, eine weitere Erhöhung der durchschnittlichen Geldentwertungsrate im nächsten Zyklus zu vermeiden. Ob sie wirklich

wenigstens so erfolgreich sein wird, ist aber schon fraglich. In keinem Falle dürfte diese Politik allein ausreichen, dem Ziel der Geldwertstabilität – über den ganzen Zyklus gesehen – wieder nennenswert näher zu kommen. Dafür ist der konjunkturpolitische Spielraum zu eng.

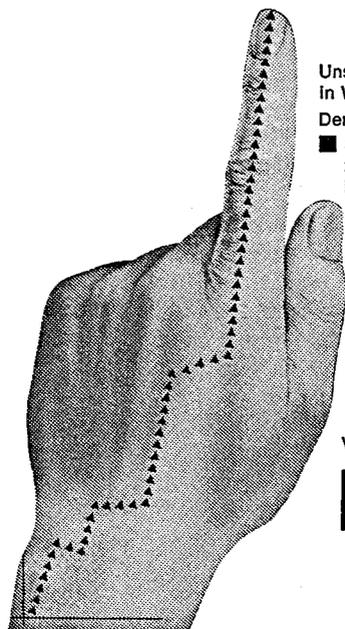
Mögliche Konsequenzen

Hinzu kommt eine offensichtlich verfestigte Erwartung ständig und stärker als früher steigender Preise. Alles das führt dazu, daß mit den Mitteln der Globalsteuerung eine Wirtschaftspolitik nicht realisierbar ist, die – aus guten Gründen – am Wachstumsziel keine Abstriche machen will, aber doch auch relativ hoher Preisstabilität großen Wert zumißt. Nicht, daß diese Ziele grundsätzlich unvereinbar sein müßten (und schon gar nicht, daß Preisaufrtrieb die

Voraussetzung für Wachstum wäre), aber unter den herrschenden Bedingungen sind sie es offensichtlich.

Erweist sich die hier vertretene Skepsis hinsichtlich des künftig noch erreichbaren Grades von Preisstabilität pro Zyklus als richtig, dann können daraus verschiedene Schlußfolgerungen gezogen werden. Einmal könnte man das Schwergewicht der Bemühungen darauf legen, den Schutz gegen unerwünschte Verteilungsfolgen der Geldentwertung zu verstärken. Hierher gehören die Dynamisierung der Einkommen – soweit sie nicht ohnehin verwirklicht ist – und der Sparerchutz, um nur zwei wichtige Beispiele zu nennen. Allerdings stellt sich dann die Frage, inwieweit solche Schutzmaßnahmen ihrerseits den Geldentwertungsprozeß beschleunigen – und dazu wiederum die

Unser Erfolgssystem 100 macht Sie zum Wertpapierbesitzer. Ohne jede Mühe!



Unser Erfolgssystem 100 beseitigt eine Legende. Die Legende nämlich, daß die Geldanlage in Wertpapieren kompliziert sei und viel Fachwissen verlange.

Der Beweis:

■ Sie zahlen regelmäßig monatlich oder vierteljährlich einen bestimmten Betrag – zum Beispiel 50 oder 100 oder 300 DM – auf einen Investmentplan in unserem Erfolgssystem 100 ein.

■ Wir wandeln Ihre Einzahlungen in Anteile erstklassiger Investmentfonds um und schreiben sie Ihrem Vermögensplan – Ihrem Plan nach oben! – gut.

Was ist daran kompliziert...?

Sie kommen durch unser Erfolgssystem 100 zu einem Wertpapiervermögen, ohne daß Sie sich um Kurse, Börse, Verwaltung und Verwahrung zu kümmern brauchen.

Viel Fachwissen... wozu?

Sämtliche Arbeiten erledigen für Sie unsere Wertpapier-Spezialisten. Sie können also die Scheu vor Wertpapieren zu den Akten legen... vergessen!

Sie tun also nichts anderes, als Sie bisher immer schon getan haben: Sie sparen! Nur sparen Sie nicht so „ganz nebenbei“, sondern nach einem klar überschaubaren Vermögensplan.

Fragen Sie
die DEUTSCHE BANK
 BERLINER DISCONTO BANK · SAARLÄNDISCHE KREDITBANK

Gegenfrage, weshalb einzelne Gruppen „Stabilisierungsoffer“ zugunsten anderer bringen sollten. Gefährlich erschien mir indessen ein Nachlassen der Bemühungen um möglichst viel Stabilität. Das beginnt bereits bei der quantitativen Zielformulierung. Je „großzügiger“ die Zielvorgabe bemessen wird, desto mehr Preisanstieg wird wahrscheinlich antizipiert. Entscheidend bleibt jedoch die Glaubwür-

digkeit der Politik. Sie wird an ihren Anstrengungen, nicht an ihren Deklarationen gemessen.

Eine ganz andere Folgerung könnte lauten, man solle eine grundsätzlich andersartige Wirtschaftspolitik als bisher betreiben. Dabei ginge es um die Frage direkter Eingriffe in den Prozeß der Preis- und Einkommensbildung, letztlich also auch um eine Änderung der Wirt-

schaftsordnung. Die Implikationen eines solchen Weges können hier nicht einmal andeutungsweise aufgezeigt werden. Es ist zu erwarten, daß die Forderung nach einer anderen Wirtschaftsordnung trotz der wenig ermutigenden Erfahrungen um so lauter erhoben werden wird, je weniger gut die Therapie der schleichenden Inflation und/oder die Abwendung ihrer Folgen für einzelne Gruppen gelingt.

Noch keine Stagflation in der BRD

Artur Woll, Gießen

Die von Hans-Jürgen Schmahl belegte Tatsache, daß sich in der Bundesrepublik Deutschland der durchschnittliche Anstieg der Verbraucherpreise in den bisherigen Konjunkturzyklen beschleunigt hat, führt zu der berechtigten Frage, warum es immer weniger zu gelingen scheint, in der Abkühlungsphase das Preisniveau zu dämpfen. Einige Antworten sind von Schmahl bereits gegeben worden. Für die wichtigste halte ich seine Aussage, daß heute schneller als in der Vergangenheit bei einer Konjunkturabschwächung Hilfe von der Wirtschaftspolitik erwartet wird – und solche Erwartungen können sich auf verschiedene Äußerungen aus dem derzeitigen Regierungslager stützen.

Diskrepanz zwischen Anspruch und Realität

Trotz mancher Beteuerungen dürfte die Glaubwürdigkeit der Entschlossenheit, Preisniveaustabilität anzustreben, erheblich gelitten haben, zumal wenn man die Taten der Regierung mit den hohen Stabilitätsforderungen aus ihrer Oppositionszeit vergleicht. Zu keiner Zeit war in der Bundesrepublik die Diskrepanz zwi-

schen früherem Anspruch und heutiger Realität so groß, und es fällt schwer – so reizvoll es auch wissenschaftlich wäre – die seinerzeit von maßgeblichen Politikern vorgetragenen Argumente nicht Revue passieren zu lassen.

Im Gegensatz zu Schmahl bin ich nicht der Auffassung, daß die Beschreibung der Stagflation auf die gegenwärtigen Verhältnisse in der Bundesrepublik bereits vollauf zutrifft. Diese Divergenz hat – oberflächlich gesehen – ihre Ursache in unterschiedlichen Definitionen, und Begriffsabgrenzungen sind bekanntlich Zweckmäßigkeitsfragen.

Abbau der Überbeschäftigung

Bei genauerem Hinsehen zeigt sich jedoch, daß damit ein Punkt berührt wird, dessen politische Relevanz nicht unterschätzt werden soll. Als Indikator der Konjunktur wählt Schmahl die „gesamtwirtschaftliche Produktion“ – gemessen am saisonbereinigten realen Bruttosozialprodukt – und „die wachsende Arbeitslosigkeit“. Tatsächlich wissen wir nur mit Sicherheit, daß die industrielle Produktion seit etwa einem Jahr stagniert. Das be-

deutet jedoch nicht, daß auch das reale Bruttosozialprodukt, das noch nicht bekannt ist, ebenfalls stagnieren muß. Im Jahre 1967 z. B. ging die industrielle Produktion gegenüber dem Vorjahr um 2,4 % zurück, während das reale Volkseinkommen praktisch konstant blieb.

Ebenso ist nicht sicher, ob zwischen Änderungen des realen Volkseinkommens und der Arbeitslosenquote eine signifikante Korrelation besteht, vor allem bei geringen marginalen Sätzen. Die zu beobachtende Entspannung am Arbeitsmarkt läßt sich gewiß als wachsende Arbeitslosigkeit bezeichnen. Ich würde es dagegen vorziehen, von einem Abbau der Überbeschäftigung zu sprechen. Nach meinem Sprachgebrauch hätten wir derzeit wohl eine Inflation, die trotz der Konjunkturabkühlung einige Zeit weitergeht – wie sich früher schon beobachten ließ –, aber noch keine Stagflation.

Mir scheint es zweckmäßiger, den Begriff Stagflation für die Verbindung von Rezession – gemessen am realen Volkseinkommen und an einer Arbeitslosen-

quote nach internationalen Maßstäben — und anhaltender Preisniveausteigerung zu reservieren. Selbstverständlich soll damit nicht ausgeschlossen werden, daß wir in der Bundesrepublik diese Situation schnell erreichen können. Ich würde der gegenwärtigen Regierung also noch keine Stagflation anlasten. Das Paradoxe und zugleich Gefährliche der gegenwärtigen Lage ist jedoch, daß die Verantwortlichen möglicherweise so handeln, als hätten wir eine Stagflation.

Gefangen von selbstgewählten Zieldefinitionen

Wichtigste Konsequenz dieser Überlegungen scheint mir nämlich zu sein, daß durch die Definition von Zielen zwar nicht Sachverhalte tangiert, aber aus einer bestimmten Sicht wirtschaftspolitische Probleme entstehen oder verschwinden können. Die gegenwärtige Regierung wird — so könnte man es ausdrücken — zur Gefangenen ihrer selbstgewählten Zieldefinition, die beim Ziel Vollbeschäftigung enger gefaßt ist, als das in anderen Ländern und bei den meisten Wissenschaftlern der Fall sein dürfte.

Man nenne mir ein marktwirtschaftlich organisiertes Land, in dem Vollbeschäftigung erst bei einer Arbeitslosenquote von 0,8 % als erreicht gilt und die Regierung auch noch danach handelt. Da kurzfristig zwischen Änderungen der Arbeitslosenquote und der Inflationsrate eine negative Korrelation besteht (modifiziertes Phillips-Theorem), vollzieht sich der „trade-off“ bei der Präferenzstruktur der gegenwärtigen Regierung zu Lasten der Inflation. Eine Reduzierung des Nachfragedefizits auf dem Arbeitsmarkt wird als Entstehung eines Angebotsüberschusses mißdeutet; Überbeschäftigung wird mit Vollbeschäftigung verwechselt.

Zu allem Unglück liegt der Hebel für die Geldproduktion

letztlich nicht etwa bei der Deutschen Bundesbank — wie einige professionelle Nationalökonomenglauben —, sondern bei der Bundesregierung. Bei der außenwirtschaftlichen Absicherung hat ihre Verzögerungstaktik, das falsche Timing einer grundsätzlich richtigen Maßnahme und die Inkonsequenz bei der Rückkehr zum alten System, in der Vergangenheit bewirkt, was in der Zukunft ebenfalls sicher zu sein scheint: eine Inflation, wenn auch mit wechselnden Raten. Was in früheren Zeiten ein Fehler der Regie (Quantität) war, wird mehr und mehr zu einem des Systems (Qualität).

Kultivierter Überbeschäftigungsfetischismus

Wer die mangelnde Preisniveaureagibilität nach unten allein auf den von amtlichen Stellen in der Bundesrepublik kultivierten Überbeschäftigungsfetischismus zurückführt, muß sich mit Recht entgegenhalten lassen, daß dieses Phänomen auch in Ländern auftritt, die keine übertriebenen Vorstellungen mit dem Ziel Vollbeschäftigung verfolgen. So sei es z. B. der amerikanischen Regierung unter Nixon trotz einer restriktiven Politik nicht gelungen, die Inflation zu beseitigen oder auch nur wesentlich zu dämpfen; die mißlungene Stabilitätspolitik hätte zudem mit einem Anstieg der Arbeitslosigkeit bezahlt werden müssen.

Vergleicht man Verbraucherpreisindizes, ist die amerikanische Entwicklung seit 1969 nicht ganz so ungünstig verlaufen wie bei einer Gegenüberstellung unseres Lebenshaltungsindex mit dem amerikanischen „general price index“. Dennoch bleibt richtig, daß sich der amerikanische Preisniveaustieg nicht in dem Maße verringerte, wie es von den Vertretern der monetaristischen Richtung wohl erwartet worden ist.

Meine Ansicht geht dahin, daß dies auf Gründen beruht, die nicht für ein Land typisch sind, wie etwa unterschiedliche Ausmaße der Oligopolisierung und Kartellierung auf Faktor- und Produktmärkten. Wird eine Inflation nach hinreichend gründlichen Erfahrungen als Dauererscheinung empfunden, richten die Wirtschaftenden ihre Entscheidungen, die mehr oder weniger weit in die Zukunft reichen, darauf ein. Beispielsweise war es noch vor wenigen Jahren in erheblichem Umfang möglich, Pfandbriefe mit einer Laufzeit von 50 Jahren abzusetzen. Da die Kapitalmarktrendite die langfristige Tendenz der Inflationserwartungen widerzuspiegeln scheint, wäre es denkbar, mit entsprechend ausgestatteten Pfandbriefen auch heute noch genügend Abnehmer zu finden, ohne daß die Laufzeiten geändert werden müßten. Nach den Inflationserfahrungen der letzten Jahre scheint aber vielen Sparern der Kauf eines lang laufenden Papiers zu riskant, fast unabhängig vom Zinssatz, so daß Pfandbriefe heute nur noch Laufzeiten von zehn bis fünfzehn Jahren haben. Wer bietet denn eine Garantie dafür, daß ein achtprozentiges Papier in einigen Jahren nicht ebenso weit unter dem Ausgabekurs liegt wie gegenwärtig ein fünfprozentiges?

Dieses Beispiel soll nur dazu dienen, eine generelle Behauptung zu stützen: Je länger eine Inflation dauert, um so schwieriger wird es, sie zu beseitigen. Die Aufschwungphase des fünften Konjunkturzyklus, dessen Talsohle im Frühjahr 1967 anzusetzen ist, hat nicht nur eine zeitliche Dimension, wie sie vorher für ganze Zyklen typisch war, sondern wegen dieser Länge auch einen bisher unbekanntem Preisauftrieb im Gefolge gehabt.

In einer solchen Lage haben die Wirtschaftspolitiker bei dem Versuch, das Preisniveau zu sta-

bilisieren, nach aller Erfahrung nur die Wahl zwischen einer langsamen Preisniveaudämpfung mit negativen Beschäftigungseffekten — die bei nüchterner Betrachtung angesichts des Ungleichgewichts am Arbeitsmarkt erwünscht sein können — oder einer raschen Wiederherstellung der Preisniveaustabilität mit spürbarer Arbeitslosigkeit. Mir ist kein Fall bekannt, in der diese Alternativen (mit Übergängen) vermieden werden konnten. Das hat die gegenwärtige Regierung nicht gehindert, auf diesem Gebiet — wie auf einigen ande-

ren — Potemkinsche Dörfer zu bauen, konkret: die baldige Wiederherstellung der Preisniveaustabilität bei Vollbeschäftigung in Aussicht zu stellen. Für ihr Schicksal wäre es verhängnisvoll, wenn die Bevölkerung sie an ihren wirtschaftspolitischen Versprechungen mißt.

So tautologisch der Satz klingen mag: Das beste Mittel zur Inflationsbekämpfung ist die Inflationsvermeidung. Je eher es gelingt, den Preisniveaustieg zu bremsen, um so reagibler dürften Preise nach unten sein. Dazu wäre es erforderlich, mehr

als bisher an die Stelle wirtschaftspolitischer Deklarationen ursachenadäquate Taten zu setzen und klarzumachen, daß die sozialen Kosten der Inflation höher sein können als die einer geringfügigen Zunahme der Arbeitslosigkeit. Solange eine sachliche Diskussion über diese zentralen Punkte nicht möglich scheint, vielmehr Verketzerung und Denunzierung das Feld beherrschen, wird man bezweifeln müssen, ob eine Preisniveaubeherrschung mehr als ein Zufallsergebnis ist, mit dem die Wirtschaftspolitik nichts zu tun hat.

Zur Reagibilität der Preisentwicklung

Norbert Kloten, Tübingen

Zentrales Thema des Beitrages von H.-J. Schmahl ist die nachlassende Preisreagibilität als „bemerkenswertestes Novum an der gegenwärtigen Abschwungsphase“. Die Stagflation manifestiert sich nicht nur in einer „neuen Quantität“, sondern auch in der „neuen Qualität“ verlängerter Reaktionszeiten und abgeschwächter Reaktionen der Preise auf den konjunkturellen Abschwung. Die Ursache sieht Schmahl in Verhaltensweisen der Unternehmer und Arbeitnehmer die — „heute konsequenter praktiziert . . . als früher“ einen *Circulus vitiosus* der wechselseitigen Orientierung von Preis- und Lohnforderungen erzeugen, dabei von der Erwartung getragen sind, daß die staatlichen Entscheidungsträger den verhaltensimmanenten Gewinn- und Beschäftigungsrisiken durch „konjunkturstützende Maßnahmen“ begegnen werden. Stabilisierungspolitische Pessimismus liegt dann ebenso nahe wie die Forderung, die traditionelle kon-

junkturpolitische Konzeption zu überprüfen.

Gerechtfertigte Resignation?

Doch ist diese Sicht der Dinge zwingend? Wird nicht schon durch die Charakteristik der gegenwärtigen konjunkturellen Lage als einer „Stagflation“ die Vorstellung einer ausweglosen Situation suggeriert? Sind die Sachverhalte, auf die sich Schmahl beruft, tatsächlich Ausdruck einer tendenziell abnehmenden Reagibilität der Preise auf den konjunkturellen Abschwung? Wird nicht durch die Reihung der Argumente, insbesondere die Verknüpfung des Reagibilitätsargumentes mit dem Hinweis auf den noch ungebrochenen Auftrieb der Verbraucherpreise, die Vermutung, daß für den nächsten Konjunkturzyklus abermals mit einer höheren durchschnittlichen Inflationsrate zu rechnen ist, für den Leser annähernd zur Gewißheit? Rechtfertigt der Begründungszusammenhang, der

eher empiristischer als analytischer Natur ist und der den Inflationsprozeß vornehmlich als internen Vorgang analysiert, eine so ausgeprägte konjunkturpolitische Resignationshaltung?

Schmahl will sicher weder dem Konjunkturpessimismus noch einem inflationsorientierten Verhalten Vorschub leisten; auch werden ihm — wie die oftmals mehr fragende als feststellende Formulierungsweise zeigt — die methodischen Grenzen seines Erklärungsansatzes bewußt sein; es geht ihm um diagnostischen und konjunkturpolitischen Realismus, um den Abbau von Illusionen ebenso wie um das Abgreifen des konkret verbleibenden konjunkturpolitischen Spielraumes. Diesem Anliegen ist zuzustimmen, der Diskussionsbeitrag aber wegen der Tragweite des Deutungsversuchs vornehmlich kritisch zu prüfen.

Seit dem Jahreswechsel 1970/71 sprechen einige Konjunkturanalytiker davon, daß sich eine

Stagflation abzeichne oder doch für die nähere Zukunft zu erwarten sei. Auch ich habe mehrfach gesagt, daß die Gefahr einer Stagflation für die Bundesrepublik nach Überschreiten des Höhepunktes des „Superbooms“ erwachsen könne, doch bisher noch nicht von einer stagflationären Lage gesprochen werden dürfe. Der Dissens kann nicht in statistisch erfaßten Sachverhalten zu suchen sein, wohl aber in ihrer Interpretation und damit auch in der Anwendung des Begriffs Stagflation.

Vage Definition der Stagflation

Eine konjunkturelle Phase, die Stagnation mit Inflationsauftrieb verbindet, sollte nicht eo ipso das Prädikat „stagflationär“ erhalten, selbst dann nicht, wenn nach schon eintretender Abschwächung des realen Wachstums – auch bei einer Wachstumspause – noch starke Inflationschübe zu registrieren sind und insgesamt – auf den Zyklus bezogen – eine im Vergleich zu früher höhere Inflationsrate festzustellen ist. Bekanntlich folgt die Preisentwicklung stets der allgemeinen Konjunkturentwicklung mit einer zeitlichen Verzögerung (Preis- und Lohn-lag). Wird nun die Stagflation begrifflich weit abgegrenzt, dann ist zumindest nicht die Möglichkeit auszuschließen, daß die Definition auch auf eine Konstellation gesamtwirtschaftlicher Größen zutrifft, die durchaus noch dem üblichen Zyklusmuster entspricht, die insbesondere – wenn auch zeitlich stark verzögert – eine Reagibilität der Preise auf den Konjunkturverlauf erkennen läßt. Weit interpretiert war z. B. schon das 2. Quartal des Jahres 1966 „stagflationär“.

Der Begriff Stagflation sollte nur auf eine besonders geartete Konfiguration von Unterbeschäftigung und Geldentwertung an-

gewandt werden, wie sie etwa in der Inflationstheorie mit Begriffen wie „inflationary depression“ oder „inflated recession“ umschrieben wird. Schwankungen in der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage haben in einer solchen Situation keinen bestimmenden Einfluß mehr auf die Intensität des Geldwertschwundes. Dann kann von einem, dem Konjunkturzyklus entsprechenden Preiszyklus selbst unter Berücksichtigung sich verändernder Lags nicht mehr gesprochen werden. Die Definition der OECD könnte so interpretiert werden, da sie auf eine fortgesetzte Inflation unter den Bedingungen einer stagnierenden Erzeugung und wachsender Beschäftigungslosigkeit abstellt, doch ist sie wie eigentlich alle bisherigen Begriffsverwendungen zu unbestimmt, um nicht auch andere Deutungen, wie etwa diejenige Schmahls, nahezu legen. Zu bedenken ist, daß ja das Beispiel Großbritanniens zur Kreation des Begriffes Stagflation führte. Dort folgte die Preisentwicklung in den Jahren 1966 und 1967 noch den rückläufigen Zuwachsraten des realen Sozialprodukts, während die Entwicklung des realen BSP ab 1968 immer weiter vom Trend nach unten abwich, die Preise jedoch zunehmend stärker stiegen, als dem Trend entsprochen hätte¹⁾.

Wendepunkt noch 1972

Eine ähnliche Situation ist für die Bundesrepublik nicht gegeben; sie wird auch nicht erwartet. Eher wird allgemein vermutet, daß der konjunkturelle Wendepunkt noch in das Jahr 1972 fällt, also die realen Wachstumsraten wieder zunehmen werden. Weniger sicher scheint zu sein, daß sich die Beruhigung in der

¹⁾ Vgl. hierzu OECD, Report by the Secretary General: Inflation, The Present Problem, December 1970, Chart C. Gegenübergestellt werden dort: reales Bruttosozialprodukt (BSP), Abweichungen vom Trend in % und Preisindex für das Sozialprodukt (BSP price deflator), Abweichungen vom Trend in %.

allgemeinen Preisentwicklung vorerst noch fortsetzen wird; doch ist eine Bindung der Intensität des Preisauflaufs an den sich verstärkenden konjunkturellen Abschwung bisher deutlich zu erkennen.

Das Gegenteil kann kaum durch einen Vergleich der Kapazitätsauslastung in der Industrie mit dem Preisindex der Lebenshaltung belegt werden. Die zeitliche Differenz zwischen dem höchsten Auslastungsgrad und der maximalen oberen Abweichung der Entwicklung der Verbraucherpreise vom Trend ist schon deshalb ein fragwürdiger Maßstab für die Preisreagibilität, weil – unbeschadet des Gewichtes der Verbraucherpreisentwicklung in der öffentlichen Diskussion – Zeitreihen verwendet werden, die nur begrenzt vergleichbar sind; denn nicht nur die Verbraucherpreise weisen einen time-lag gegenüber der industriellen Kapazitätsauslastung auf, sondern auch die private Verbrauchsnachfrage (in konstanten Preisen).

Zu vermuten ist demnach, daß die Entwicklung der Verbraucherpreise primär an diejenige der Verbrauchernachfrage gebunden ist. Das statistische Bild ist folgendes: Gegenwärtig, also sieben Quartale seit Überschreiten des konjunkturellen Wendepunktes, nimmt der private Verbrauch trotz real stagnierendem Sozialprodukt auch real weiter zu²⁾. Im vergangenen Zyklus waren es nur fünf Quartale, in denen der private Verbrauch nach der konjunkturellen Wende real noch anstieg³⁾. Erst als der private Verbrauch zurückging, flachte sich der Verbraucherpreisanstieg

²⁾ Diesen Aussagen liegt die Datierung der Konjunkturphasen des Sachverständigenrates zugrunde. Der obere Wendepunkt lag danach in diesem Zyklus im März 1970, im vorangegangenen Zyklus im Januar 1965. Die Abweichungen dieser Datierung von derjenigen, die Schmahl verwendet, sind nur geringfügig.

³⁾ Quelle für (saisonbereinigte) Vierteljahreswerte der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung: DIW.

ab⁴⁾. Hieran gemessen, würde es sich empfehlen, noch ein wenig abzuwarten, zumal der Einfluß von Sonderfaktoren wie der von steuerpolitischen Maßnahmen, der Europäischen Agrarpreispolitik, aber auch der erwarteten Zurückzahlung des Konjunkturzuschlages zur Zeit nur schwer abzuschätzen ist.

Durch weitere Preisreihen ein anderes Bild

Der „lag“ der Verbrauchsnachfrage, aber auch die ausgeprägtere Bindung der realen Entwicklung verbrauchsferner Sektoren an die allgemeine konjunkturelle Entwicklung lassen es ratsam erscheinen, die Preisreagibilität an weiteren Preisreihen zu messen, in erster Linie an der Entwicklung der Preise für Investitionsgüter⁵⁾. Ihr Anstieg flachte sich im 4. Quartal 1971 deutlich ab, also mit einer Verzögerung von zwei Quartalen zur Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen — in konstanten Preisen gerechnet —, die seit nunmehr drei Quartalen „saisonbereinigt“ abnehmen⁶⁾.

In der Abschwungsphase des vorangegangenen Zyklus fiel zeitlich die Abflachung des Preisanstiegs mit dem Rückgang der realen Ausrüstungsinvestitionen zusammen; ein Quartal später ging der Preisindex sogar zurück, doch ist bei einem Vergleich der Preisreagibilität zu berücksichtigen, daß die Kapazitäten in den Investitionsgüterindustrien in dem hinter uns liegenden Boom weit stärker und selbst im vierten Vierteljahr 1971 nur wenig schwächer ausgelastet waren als im Höhepunkt des vorangegangenen Zyklus⁷⁾.

4) Gemessen am Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte (vierteljährlich saisonbereinigte Werte: Deutsche Bundesbank). Auf Berechnung von Trendabweichungen wurde verzichtet.

5) Quelle für (saisonbereinigte) Vierteljahreswerte der VGR: DIW.

6) Bei der Nachfragereihe von Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung auszugehen, bietet sich an, weil sich hier neben der laufenden Nachfrage auch Einflüsse widerspiegeln, die von der Höhe der Auftragsbestände ausgehen.

Da die Phaseneinteilung der konjunkturellen Entwicklung auf die prozentualen Abweichungen der Industrieproduktion vom Trend abstellt, liegt es nahe, auch die industriellen Erzeugerpreise auf ihre konjunkturelle Reagibilität hin zu überprüfen.

Im zweiten Vierteljahr 1971 — also im fünften Quartal nach Überschreiten des konjunkturellen Wendepunktes — ließ der Auftrieb der industriellen Erzeugerpreise merklich nach. Sie sind im vierten Quartal 1971 kaum noch gestiegen. 1965/66 dauerte es ein Quartal länger, bis — im sechsten Vierteljahr nach Überschreiten des konjunkturellen Höhepunktes — eine deutliche Preisreaktion eintrat; allerdings ist es damals nicht nur zu einer Abflachung des Preisanstiegs gekommen, sondern gleich zu einem Rückgang des Erzeugerpreisindex.

Noch keine neue Qualität

Insgesamt komme ich zu folgendem Ergebnis: Angesichts der unterschiedlichen Stärke der Boomphasen in den beiden betrachteten Zyklen sowie der — wie es scheint — voneinander abweichenden Intensität des konjunkturellen Rückschlags rechtfertigen es sowohl das Ausmaß als auch die Verzögerung der Preisreaktionen nicht bzw. noch nicht, von einer neuen Qualität zu sprechen. Dieses Urteil dürfte m. E. um so gesicherter erscheinen, je mehr Aspekte der internationalen Inflationsübertragung und der Währungspolitik sowie die im letzten Konjunkturzyklus besonders ausgeprägte Rolle des Verteilungskampfes — erst Gewinn-, dann Lohn„explosion“ — in die Analyse einbezogen werden.

Verhaltensweisen noch unverändert

Schmahi begründet seine These von der nachlassenden Preisreagibilität vor allem mit

der engen Orientierung der unternehmerischen Preispolitik an der Kostenentwicklung im Abschwung und der gewerkschaftlichen Lohnforderungen an der bisherigen Preisentwicklung. Niemand wird den Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Lohnkosten je Produkteinheit und der Preise bestreiten, doch ist er nicht so eng, wie dies vielen erscheinen mag. Noch immer dominiert die Marktlage sowohl auf den Güter- als auch auf den Faktormärkten. Ein enger Circulus vitiosus besteht nicht, weder in Richtung der Preisentwicklung auf Lohnvereinbarungen noch der Lohnentwicklung auf Preisanhebungen.

Auch Schmahi weist darauf hin, daß sich das Ausmaß der bei Lohnabschlüssen vereinbarten Steigerungsraten binnen Jahresfrist halbiert hat. Stiegen die Lohnkosten je Produkteinheit in der Gesamtwirtschaft 1971 noch um gut 9%, so ist für 1972 mit einer Steigerungsrate von 4–5% zu rechnen. Insgesamt hat sich der Arbeitsmarkt nach der außerordentlichen Härte des Arbeitskampfes erstaunlich reagibel gezeigt. Somit spricht auch unter diesem Gesichtspunkt gegenwärtig wenig für die These von einer durchgängigen Änderung der Verhaltensweisen als Ursache für eine nachlassende Preisreagibilität.

Dies festzustellen, heißt aber nicht, das von Schmahi diskutierte konjunkturpolitische Dilemma zu leugnen; auch wäre es falsch, die Sachverhalte übersehen zu wollen, die sich — seien es Absichtserklärungen oder Aktionen am Markt — als Belege für schon erkennbare oder sich wahrscheinlich bald abzeichnende, verstärkt inflationsorientierte Verhaltensweisen anbieten.

Die allgemeine konjunkturelle Entwicklung hat sich weniger

7) Quelle für Kapazitätsauslastung in den Investitionsgüterindustrien: DIW.

abgeschwächt, als dies von der Mehrheit der Konjunkturanalysen noch vor Jahresfrist allein schon als Folge des Superbooms befürchtet wurde. Der konjunkturelle Wendepunkt fällt voraussichtlich in eine Phase noch relativ hoher Inflationsraten; insbesondere läßt die Verbrauchernachfrage, nicht zuletzt wegen des Zwanges, den Konjunkturzuschlag bald zurückzahlen, weitere Preisüberwälzungen erwarten.

Gratwanderung mit Risiken

Im Inland wird weiterhin mit zusätzlichen, z. T. wahlpolitisch beeinflussten Stützungsmaßnahmen gerechnet. Auch hat schon eine gewisse Gewöhnung an die höheren Inflationsraten stattgefunden, während das Beschäftigungsziel recht eng interpretiert wird. Der Spielraum für die Stabilisierungspolitik ist so in der

Tat knapp bemessen, der Zielkonflikt ausgeprägter denn je. Erneute Preisschübe können die labile Lage auf dem Arbeitsmarkt zum Umkippen bringen; sie können so die Anzeichen eines stärker stabilitätsorientierten Verhaltens in den vergangenen Monaten durch sich verfestigende inflationsbestimmte Erwartungen und Reaktionen ablösen, vor allem, wenn der Preisauftrieb auch aus dem Ausland neue Nahrung erhält.

Die Chance, „daß sich der Preisauftrieb stark genug abschwächt, um einer stabilitätsbewußten Politik zu erlauben, auf dem so erreichten Preisstabilisierungserfolg einen neuen Aufschwung zu gründen“, ist gering⁸⁾. Bedingungen dafür zu schaffen, daß der Preisauftrieb

⁸⁾ Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1971/72: Währung, Geldwert, Wettbewerb – Entscheidungen für morgen –, Ziff. 320.

schnell zum Stillstand kommt, hieße – über die Stagnation hinaus – bewußt eine Rezession herbeiführen. Soziale Erwägungen, aber auch die Sorge, die Maßstabslosigkeit der Expansionspolitik der Jahre 1967 und 1968 könne sich dann wiederholen, stehen einem solchen Vorgehen ohnehin entgegen. Die Stabilisierungspolitik bleibt vorerst eine Gratwanderung mit großen Risiken. Wird ihr – aus welchen Gründen immer – der Erfolg versagt, so ist eine Neuorientierung der allgemeinen Verhaltensweisen in Richtung auf eine Art von Indexdenken – aber auch dann als Instrument eines Kampfes um Gruppenvorteile – nicht unwahrscheinlich, verknüpft mit dem von Schmahl schon für die Gegenwart gesehenen Rückgang der Preisreakibilität. Daraus könnte eine Stagflation erwachsen.

Monetaristische Erklärung für die Stagflation

Manfred Willms, Kiel

Die Stagflation, oder, wie Paul A. Samuelson sie bezeichnet, „die neue Inflation“ ist nicht erst ein Erscheinungsbild der 70er Jahre. Unvermindert anhaltende Preissteigerung bei stagnierenden oder gar abnehmenden Zuwachsraten des Realinkommens hat es bereits Ende der 50er Jahre und in den 60er Jahren in den USA und auch in England gegeben. Zum ersten Mal ist diese amerikanische bzw. englische Krankheit nun auch in der Bundesrepublik zu beobachten.

So haben sich die Wachstumsraten des realen Bruttosozialprodukts gegenüber dem Vorjahr in den vier Quartalen des Jahres 1971 von 6,8% im ersten Quartal über 1,6% und 1,5%

auf 0,6% im vierten Quartal verringert. Gleichzeitig stiegen die Preise, gemessen am Lebenshaltungskostenindex, kräftig weiter. Die Inflationsrate erhöhte sich von 4,2% im ersten Quartal 1971 über 5,1 und 5,6% im zweiten und dritten Quartal auf 5,8% im vierten Quartal.

Die „neue Inflation“ läßt sich mit der auf keynesianische Tradition aufbauenden Nachfrage-theorie offenbar nicht mehr erklären. Gemäß dieser Theorie ist die Inflation ein Phänomen der Übernachfrage, d. h. einer im Verhältnis zum gesamtwirtschaftlichen Angebot zu starken Ausdehnung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Da das gesamtwirtschaftliche Angebot im Verhältnis zur Nachfrage re-

lativ konstant ist, müßte die Verringerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage in einer konjunkturellen Abschwungsphase zu einer Verringerung des Preis-auftriebs führen.

Die Erfahrung der letzten Jahre in den USA und auch die jüngsten Erfahrungen in der Bundesrepublik scheinen darauf hinzuweisen, daß die „neue Inflation“ anderen Gesetzmäßigkeiten unterliegt.

Machttheorie

Unter den theoretischen Ansätzen zur Erklärung der Inflation bei rückläufiger oder stagnierender Nachfrage dominiert die sogenannte Machttheorie. Ihre wichtigsten Vertreter sind Paul A. Samuelson in den USA

und Helmut Arndt in Westdeutschland. Diese Theorie erklärt steigende Preise bei stagnierender realwirtschaftlicher Entwicklung aus der Konzentration des Angebots auf den Güter- und Arbeitsmärkten und der damit verbundenen Macht der Unternehmer und Gewerkschaften, ihre gruppenegoistischen verteilungspolitischen Vorstellungen durchzusetzen. Die Oligopolisierung und Monopolisierung auf der Produktionsseite sowie die Monopolstellung der Gewerkschaften verhindern eine Anpassung von Löhnen und Preisen an die jeweilige konjunkturelle Situation. Es ist die ökonomische Macht, die dafür sorgt, daß Löhne und Preise auch in einer konjunkturellen Abschwungsphase weiter ansteigen.

Die ökonomische Macht der Gewerkschaften und Unternehmungen wird zum Teil durch die staatliche Politik noch unterstützt. So bedeutet die starke Betonung des Vollbeschäftigungszieles in den meisten westlichen Demokratien eine Art Vollbeschäftigungsgarantie für die Arbeitnehmer, die es den Gewerkschaften erlaubt, das Beschäftigungsrisiko bei überhöhten Lohnforderungen weitgehend zu vernachlässigen. Die Furcht vor Massenentlassungen bei zu starkem Lohnanstieg ist gering.

Auf der anderen Seite hat die Verfolgung des Wachstumszieles zu immer leistungsfähigeren und größeren Unternehmungen geführt, die durch Lohnsteigerungen bedingte Gewinnschmälerungen nicht hinzunehmen brauchen, sondern ihrerseits die gestiegenen Lohnkosten selbst in Phasen konjunkturellen Abschwungs auf die Preise überwälzen. Aufgrund der Marktmacht der Unternehmungen und der Stärke der Gewerkschaften läßt sich sogar von einer Art Doppel-Monopol sprechen, das dazu führt, daß sich die Zuwachsraten der Löhne und Preise selbst in

Rezessionsphasen kaum verringern.

Theorie der „administrierten“ Preise

Die Theorie der administrierten Preise zur Erklärung des Preisanstiegs in konjunkturellen Abschwungsphasen wird im wesentlichen von Kenneth Galbraith vertreten. Sie schließt teilweise an die machttheoretische Erklärung des Stagflationsprozesses an.

Die mikroökonomische Gleichgewichtstheorie enthält als wesentlichen Bestandteil die Unternehmungszielsetzung der kurzfristigen Gewinnmaximierung. Empirische Untersuchungen haben dagegen gezeigt, daß die Unternehmensleitungen sich weniger an der kurzfristigen Gewinnmaximierung, sondern vielmehr an der langfristigen Gewinnmaximierung bzw. an der Erhaltung des Marktanteils orientieren.

Zur Durchsetzung dieser Zielsetzungen werden verschiedene Strategien erforderlich, deren Erfolg von der Marktmacht der Unternehmungen nicht unabhängig ist. Die insbesondere von Großunternehmungen verfolgte Zielsetzung der langfristigen Gewinnmaximierung führt zwangsläufig zu einer Preispolitik, die der Gleichgewichtstheorie nicht mehr entspricht. Ausgangspunkt der Überlegung ist, daß die Planung in den industriellen Großunternehmungen eine unabhängige Fixierung der Preise durch die Unternehmensleitung erfordert. Die Preise können nicht den Zufälligkeiten eines unkontrollierten Marktes überlassen werden. Die Realisierung langfristiger Unternehmensziele verlangt die Realisierung von Mindestertönen, die geplant werden müssen.

Im modernen Großunternehmen kalkuliert das Management die Preise nicht nach den Gesichtspunkten des höchstmöglichen Gewinns (kurzfristiger As-

pekt), sondern nach dem optimalen Beitrag zur Sicherheit der Position des Managements selbst (langfristiger Aspekt). Die Planung der Preise auf dem Hintergrund einer langfristigen Unternehmensstrategie führt zu sogenannten administrierten Preisen: Die von der Unternehmensleitung gesetzten Preise orientieren sich nicht am Marktgleichgewicht, sondern basieren auf einer Plankostenkalkulation und einem Zuschlag zur Realisierung eines Plangewinns.

Administrierte Preise sind direkt an die Kosten gebunden. Steigen die Lohnkosten, die Kosten der Vorprodukte oder beides, werden auch die Produktpreise der Unternehmungen erhöht. Die Preise werden also unabhängig von der jeweiligen konjunkturellen Situation gesetzt und orientieren sich ausschließlich — bei vorgegebener Gewinnspanne — an den Kosten. Eine derartige Preispolitik führt bereits bei einem nachfragebedingten Produktionsrückgang, bei dem die Stückkosten aufgrund der verminderten Ausbringung steigen, zu einer Erhöhung der Preise. Als Beispiel läßt sich hier die kürzlich durchgeführte Erhöhung der Automobilpreise in der Bundesrepublik bei rückläufiger Gesamtnachfrage anführen.

Monetaristische Theorie

Nach der monetaristischen Theorie, die insbesondere von Milton Friedman vertreten wird, sind Inflationserscheinungen bei sich abschwächender realwirtschaftlicher Entwicklung auf eine zu starke Expansion der Geldmenge in der Boomphase zurückzuführen. Haben Zentralbank und Regierung in der Boomphase eine inflatorische Ausdehnung der Geldmenge zugelassen, haben sie hiermit Daten für die künftigen Lohnforderungen der Gewerkschaften gesetzt. Da die Arbeitnehmer die in der Boomphase erreichte Inflations-

rate antizipieren, kann es sich keine Gewerkschaft leisten, bei Lohnverhandlungen in der beginnenden Abschwungsphase Lohnverträge abzuschließen, bei denen der Zuwachs unterhalb der bisherigen Inflationsrate liegt.

Ein derartiger Zuwachs des Nominallohnes steht jedoch in keinem Verhältnis zu den realen volkswirtschaftlichen Möglichkeiten in der betreffenden Konjunkturphase. Bei sich verringernden Wachstumsraten des realen Bruttosozialprodukts werden die von den Unternehmungen zugestandenen Lohnerhöhungen auf die Preise überwältigt. Die Verbesserung der Situation der Arbeitnehmer beschränkt sich nur auf das, was real mehr produziert worden ist. Die Arbeitnehmer unterliegen jedoch der Geldillusion. Sie sind bei einer einmal erreichten Inflationsrate nicht bereit, eine geringere Nominallohnerhöhung hinzunehmen und so einen Beitrag zu künftiger Preisstabilität zu leisten.

Es ist wichtig, die zeitliche Reihenfolge der monetaristischen Erklärung der Stagflation zu beachten. Die monetaristische Theorie stellt die nachfrageinduzierte Inflation an den Beginn des Prozesses. Die kosteninduzierte Inflation ist erst die Folge von Preissteigerung in der Boomphase. Sie ergibt sich aufgrund der aus den Beobachtungen gebildeten Preiserwartungen der Wirtschaftseinheiten für die Zukunft. Ist der Anstieg des Preisniveaus in der Boomphase nur mäßig und kurz, erfolgt eine relativ reibungslose Anpassung an die veränderte Konjunkturlage. In diesem Fall verringern sich mit den Wachstumsraten der Löhne in der Abschwungsphase auch die Preise.

Schwieriger wird es dagegen, wenn die Inflationsrate höher ist und längere Zeit andauert hat. In einem solchen Fall sind die Preiserwartungen starrer geworden, die Nominallöhne wachsen

weiter auf relativ hohem Niveau, der Lohnkostendruck hält an, und die Preisauftriebstendenzen setzen sich trotz abnehmender oder gar negativer Wachstumsrate des realen Bruttosozialprodukts weiter fort.

Stagflation in der Bundesrepublik

Welche der drei genannten Stagflationstheorien läßt sich für die Erklärung der jetzigen Situation in der Bundesrepublik heranziehen? Überprüfen wir zunächst die beiden ersten Theorien. Sollten sie zutreffen, müßte sich der Konzentrationsprozeß gegenüber der letzten Rezession von 1966/67 derartig verstärkt haben, daß die Unternehmungen 1971/72 die Macht haben, die sie fünf Jahre zuvor nicht hatten. 1966/67 sank die Inflationsrate noch bei abnehmender Produktion von 4,1% im zweiten Quartal 1966 auf 0,7% im vierten Quartal 1967.

In der Tat hat sich der Konzentrationsprozeß im Unternehmungsbereich seit dem letzten Konjunkturtief ständig erhöht. Es ist jedoch zu bezweifeln, daß die Konzentrationsbewegung in der kurzen Zeit von 5 Jahren die Struktur der westdeutschen Wirtschaft grundlegend verändert haben soll. Einem nüchternen Beobachter erscheint die Aussagefähigkeit der beiden erstgenannten Theorien für die Erklärung der Situation in der Bundesrepublik daher gering.

Dagegen ist die monetaristische Erklärung für die gegenwärtige Stagflation in der Bundesrepublik nicht uninteressant. Wohl gemerkt, die Bundesrepublik ist zum ersten Mal in ihrer Geschichte mit der Stagflation konfrontiert. Sie hat aber auch zum ersten Mal eine mehrere Jahre anhaltende Expansionsphase mit ständiger Aufwärtsbewegung des Preisniveaus hinter sich. Es spricht also vieles dafür, daß die Bevölkerung die Geldwertverschlechterung realisiert hat

und bei ihren künftigen Planungen einkalkuliert. Dies aber bedeutet, daß nominale Lohnsteigerungen, die die erwartete Veränderungsrate des Preisniveaus nicht übersteigen, ohne erhebliche Störung des Produktionsprozesses durch Streiks und Massenentlassungen nicht durchzusetzen sind.

Für die Richtigkeit der monetaristischen Theorie spricht ferner, daß sich das Niveau der Geldwertverschlechterung in den fünf Konjunkturzyklen der Bundesrepublik ständig erhöht hat. Jeder Zyklus bewegte sich auf einem höherem Inflationsniveau. Es ist der Regierung und der Bundesbank also nie gelungen, die Inflationserwartungen grundlegend zu brechen.

Stabilitätspolitische Empfehlungen

Für die Bekämpfung der Nachfrageinflation keynesianischen Typs wurden von den Konjunkturpolitikern Maßnahmen der Globalsteuerung wie niedrigere Staatsausgaben und teurere Kredite empfohlen. Für die gleichzeitige Bekämpfung von Inflation und Stagnation scheint manchem Ökonomen eine Anwendung marktwirtschaftlicher Mittel nicht mehr ausreichend zu sein. So fordern insbesondere diejenigen Ökonomen, die die beiden zuerst genannten Stagflationstheorien vertreten, wesentlich tiefgreifendere wirtschaftspolitische Eingriffe. Z. B. setzt sich Kenneth Galbraith für staatliche Kontrollen von Löhnen und Preisen ein. Wilhelm Krelle schlägt eine Art Lohnamt vor, bei dem Regierung, Bundesbank und Sozialpartner einen Ecklohn festsetzen, der eine ähnliche Funktion übernehmen soll wie der Diskontsatz für die finanziellen Märkte.

Die amerikanischen Ökonomen Sidney S. Weintraub und Henry Wallich gehen noch einen Schritt weiter. Sie fordern eine Zusatzsteuer für diejenigen Unternehmungen, die ihren Mitarbeitern

gegenüber zu großzügig sind und eine staatlich empfohlene Lohnsteigerungsrate überschreiten. Durch eine derartige Strafsteuer sollen die Unternehmungen gezwungen werden, den Lohnforderungen der Gewerkschaften mehr Widerstand entgegenzusetzen.

Wie immer die genannten Vorschläge zur Überwindung der Stagflation im einzelnen lauten, sie bedeuten einen erheblichen Eingriff in den Marktmechanismus. Sie bedeuten darüber hinaus eine Zementierung der Einkommensverteilung, eine Ausdehnung staatlicher Kontrollen und damit eine weitere Expansion der Verwaltung.

Einige Staaten haben Versuche mit der sogenannten staatlichen Einkommenspolitik, d. h. der hoheitlichen Kontrolle von Löhnen und Preisen, Mieten und Dividenden, unternommen. Die Niederländer, die Engländer, die Finnen und die Amerikaner haben inzwischen einige Erfahrungen mit der Incomes-Policy

sammeln können. Diese Erfahrungen sind auf mittlere und lange Sicht enttäuschend. Die ergriffenen Kontrollen haben weder die Inflation noch den über den Konjunkturzyklus zu beobachtenden typischen Einkommensverteilungsprozeß – zu Beginn der Aufschwungsphase zugunsten der Gewinne und in seiner Spätphase zugunsten der Löhne – verhindern können. Sie sind somit wirtschaftspolitisch nutzlos geblieben.

Es erhebt sich an dieser Stelle die Frage, ob die Weisheit der Wirtschaftspolitiker mit den bisher genannten Empfehlungen erschöpft ist. Die Antwort ist „Nein“. Trifft nämlich die monetaristische Erklärung des Stagflationsphänomens zu, ergibt sich noch eine wirtschaftspolitische Alternative. Diese Alternative läuft darauf hinaus, den Inflationsprozeß durch eine stärkere Kontrolle des Geldangebots auf ein akzeptables Maß von 2–3% Preisanstieg jährlich hinabzudrücken. Durch eine entsprechende Kontrolle der Geld-

menge sollte dann künftig darauf geachtet werden, daß ein Preisanstieg von mehr als 3% nicht mehr auftreten kann.

Eine derartige Wirtschaftspolitik erfordert grundlegende Umorientierungen bei der Bundesregierung und der Bundesbank. Die Bundesregierung muß hinsichtlich ihrer Wechselkurspolitik erheblich flexibler handeln als bisher. Sie darf nicht länger einen unrealistischen Wechselkurs von der Notenbank zum Schaden der heimischen Volkswirtschaft verteidigen lassen. In einem solchen Fall geht die Kontrolle über die Geldmenge sehr schnell verloren. Die Bundesbank muß bei ihren geldpolitischen Entscheidungen von der Orientierung an der Situation auf den finanziellen Märkten abrücken. Anstatt Variable beeinflussen zu wollen wie die Geldmarktzinssätze oder die Bankenliquidität, sollte sie sich auf die Kontrolle derjenigen Größe konzentrieren, die ihr vom Gesetzgeber im Bundesbankgesetz vorgeschrieben ist, nämlich die Kontrolle der Geldmenge.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Christian Wilhelms, Klaus Boeck

**MARKET AND MARKETING IN THE
FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY**

Dieser Exportleitfaden für Entwicklungsländer analysiert Marktverhältnisse und Absatzmöglichkeiten für das Marketing ihrer Konsumgüter in der Bundesrepublik. Dabei werden die Struktur und die Entwicklungstendenzen des Konsumpotentials und der Absatzchancen für Entwicklungsländer ebenso dargestellt wie die Marketinginstrumente und die Grundzüge der Importregelung in der Bundesrepublik. In seiner zweiten Funktion als Nachschlagewerk enthält der Exportleitfaden bedeutsame Quellen- und Adressenhinweise zur Marktinformation und Kontaktabahnung sowie Statistiken über Marktdaten und Konsumgüterimporte aus Entwicklungsländern. (In englischer Sprache.)

Großoktav, 253 Seiten, 1971, brosch. DM 19,80

V E R L A G W E L T A R C H I V G M B H - H A M B U R G