

Fassing, Werner

Article — Digitized Version

Stagflationstheorien der zweiten Generation

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Fassing, Werner (1981) : Stagflationstheorien der zweiten Generation, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 61, Iss. 7, pp. 355-360

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135582>

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.

Stagflationstheorien der zweiten Generation

Werner Fassing, Frankfurt a. Main

Das Erscheinungsbild eines über Jahre hin anhaltenden inflationären Prozesses bei gleichzeitig geringen oder sogar stagnierenden Wachstumsraten des realen Outputs ist mit klassischen Inflationserklärungen wie dem Übernachfrage-Modell nicht vereinbar. Daneben stehen jene Ansätze, die die Ursache für Preissteigerungen in Kostenerhöhungen sehen. Abgesehen von den speziellen Fällen exogener Kostensteigerungen – wie etwa bei den Energiepreisen –, bleiben aber auch diese Erklärungen zumindest unvollständig, solange die Entstehung der Kostensteigerungen nicht kreislauftheoretisch verfolgt wird.

So viel ist sicher: Wenn die Mechanismen der Preisbildung tatsächlich den Lehrbuchregeln von Angebot und Nachfrage entsprechend funktionieren würden, könnte es keine Stagflation geben. Voraussetzung hierfür ist eine bestimmte Form von Preisstarrheit. Während Preiserhöhungen häufig oder auch mit einer gewissen Regelmäßigkeit vorkommen, sind die Preise nach unten relativ starr. Preisrigidität dieser Art hat man meistens mit dem Vorliegen oligopolistischer Marktstrukturbedingungen in Verbindung gebracht – ein Ansatz, der auf die frühen Arbeiten von Hall/Hitch und Means zurückgeht. Dagegen haben Ergebnisse empirischer Untersuchungen erkennen lassen, daß dieser vermutete Zusammenhang nicht so eindeutig ist; Preisstarrheit kommt auch auf an sich wettbewerblich strukturierten Märkten vor¹.

Fixpreis-Märkte

In Anlehnung an die von John Hicks getroffene Unterscheidung bezeichnet man Märkte, auf denen die Preise relativ inflexibel gegenüber Veränderungen von Angebot und Nachfrage sind, als Fixpreis-Märkte². Auf solchen Märkten ist Mengenanpassungsverhalten die typische Reaktionsweise der Marktteilnehmer im Falle eines Angebot-Nachfrage-Ungleichgewichts. Wie erstmals Clower gezeigt hat, kann auf der Grundlage von Mengenanpassungs- (oder Mengenrationierungs-) modellen das Entstehen eines keynesianischen Gleichgewichts bei unfreiwilliger Arbeitslosigkeit erklärt werden³.

Während in diesen Arbeiten (auch bei Hicks) der Fixpreis-Ansatz zunächst noch als eine mikroökonomisch nicht weiter begründete Alternativhypothese zur neoklassisch-walrasianischen Flexpreis-Methode eingeführt wurde, sind inzwischen durch neuere Beiträge auch die wesentlichen Elemente einer entsprechenden Mikrotheorie entwickelt worden, die Preisrigiditäten als eine mit dem Grundpostulat ökonomisch rationalen Verhaltens vereinbare Erscheinung erklären. Man kann hierin den eigentlich neuen und entscheidenden Fortschritt dieser Weiterentwicklung der theoretischen Diskussion sehen, da sie ein Erklärungsmodell bereitstellt, welches Preisstarrheiten nicht mehr als eine Anomalie oder als Ausdruck eines Marktversagens zu interpretieren zwingt.

Unter Fixpreis-Bedingungen sind die Preise Angebotspreise, die – zumindest auf kurzfristige – Nachfrageveränderungen nicht reagieren. Die Preise sind kostendeterminiert, wobei unterstellt wird, daß sie auf der Grundlage einer Normalkostenkalkulation und einer Gewinnaufschlagsrechnung zustande kommen⁴. Die Entscheidung über die Höhe des Angebotspreises und die Angebotsmenge ist abhängig von der erwarteten Nachfrage. Als die dieser Entscheidung zugrundeliegende firmenpolitische Zielsetzung sieht man nicht die

¹ Einen Überblick zum Stand der Diskussion geben U. Müller, H. Bock, P. Stahlecker: Stagflation, Königstein/Ts. 1980. Die Grundgedanken der hier als Stagflationstheorien zweiter Generation bezeichneten Ansätze finden sich etwa bei Joan Robinson: Solving the Stagflation Puzzle, in: Challenge, November/Dezember 1979, S. 40-46.

² J. Hicks: Capital and Growth, Oxford 1969, S. 76 ff.

³ R. Clower: Reflections on the Keynesian Perplex, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 35 (1975), S. 1-24. Von den gleichen Grundannahmen gehen im übrigen auch die Vertreter der sogenannten „neuen“ Neuen Mikroökonomie (etwa Drèze, Benassy, Malinvaud) aus, die die Möglichkeiten temporärer Gleichgewichts- oder Ungleichgewichtssituationen in einer modifizierten Form der allgemeinen – walrasianischen – Gleichgewichtstheorie untersuchen.

Dr. Werner Fassing, 31, Dipl.-Volkswirt, ist Privatdozent und Mitarbeiter am Institut für Markt und Plan der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt.

kurzfristige Gewinnmaximierung, sondern eine längerfristige Umsatzoptimierung an.

Die wichtigste Begründung dafür, daß ein einzelner Anbieter im Falle von Nachfrageveränderungen normalerweise nicht mit Preisänderungen reagiert, verweist auf die mit Preisveränderungen verbundenen Informations- und Transaktionskosten. Bei einem Nachfragerückgang sind Preissenkungen für den einzelnen Anbieter nur dann eine sinnvolle absatzpolitische Strategie, wenn die Nachfrage erstens ausreichend preiselastisch ist und wenn der Anbieter außerdem damit rechnen kann, daß eine Preissenkung von den Nachfragern auch wahrgenommen wird. Als der entscheidendere Punkt erscheint der zweite. Ein Anbieter muß, um neue Nachfrage für sein Produkt zu gewinnen, Transaktionskosten auf sich nehmen, die aus Aufwendungen für Marketing, Werbung u. ä. bestehen, mittels derer er die Nachfrage auf sein Produkt aufmerksam machen kann. Preissenkungen würden in einem derartigen Fall die Ertragssituation des Anbieters vermindern, so daß er sich bei gleichzeitig höheren Transaktionskosten in einer insgesamt ungünstigeren Position befinden würde⁵.

Im umgekehrten Fall, d. h. bei einer Nachfrageausdehnung, bringt eine Preisanpassung – hier eine Preiserhöhung – die Gefahr mit sich, daß die Nachfrage auf andere Produkte ausweicht. Dieser Vorstellung liegt die Annahme einer asymmetrischen Reaktion der Nachfrageseite auf Preisveränderungen zugrunde: Man unterstellt hier, daß eher von Preiserhöhungen als von Preis-

senkungen ein Anlaß ausgeht, Kaufentscheidungen zu revidieren, weil auch auf der Nachfrageseite eine Umorientierung in den Handelsbeziehungen mit Informations- und Transaktionskosten verbunden ist, und daß diese Kosten eher im Falle von Preiserhöhungen als bei Preissenkungen in Kauf genommen werden⁶.

Die Bezeichnung Fixpreise bedeutet freilich nicht, daß diese Preise als unveränderlich vorzustellen seien; sie besagt lediglich, daß die Ursache von Preisveränderungen nicht im Wechselspiel von Angebot und Nachfrage zu suchen ist. Dieses Modell legt aber die Erwartung nahe, daß die Preise unter Fixpreis-Bedingungen sich asymmetrisch verändern: Es wird eher zu Preiserhöhungen als zu Preissenkungen kommen.

⁴ Die Unterscheidung zwischen Fixpreis- und Flexpreismärkten (d. h. Märkten, in denen die Preise durch Angebot und Nachfrage bestimmt werden) wird hier nicht mit der Unterscheidung zwischen Oligopol- und Wettbewerbsmärkten gleichgesetzt; eher stimmt sie mit der zwischen „customer“- und „auction-markets“ (Arthur Okun) überein. Zu dieser Charakterisierung vgl. etwa G. L. P e r r y : Slowing the Wage-Price Spiral: The Macroeconomic View, in: Brookings Papers on Economic Activity, 2/1978, S. 259-291, insb. S. 261 ff.

⁵ Als Flexpreis-Märkte wären demzufolge solche Märkte zu bezeichnen, auf denen weitgehend homogene Güter gehandelt werden und die Informations- und Transaktionskosten gering sind. Als Beispiele mag man an Märkte für landwirtschaftliche Güter oder Rohstoffmärkte denken.

⁶ Vgl. dazu T. N e g i s h i : Microeconomic Foundations of Keynesian Macroeconomics, Amsterdam, New York, Oxford 1978, S. 73 ff. und S. 87 ff. Negishi entwickelt hier eine Theorie der geknickten Nachfragekurve, deren Grundgedanke auf Sraffa zurückverfolgt werden kann und die anders als bei Sweezy nicht auf den speziellen Oligopolfall, sondern auf den allgemeineren Fall des heterogenen Polypols anwendbar ist.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HAMBURG

Christian Wilhelms

MARKT UND MARKETING IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND - Exportleitfaden für Entwicklungsländer -

Großoktav, 203 Seiten, 1980, Preis brosch. DM 42,—

ISBN 3-87895-186-8

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

Preissteigerungen sind zum einen möglich, wenn bei Vollbeschäftigung und Vollausslastung aller Produktionskapazitäten die Nachfrage weiter steigt. Das wäre der klassische Fall einer nachfragebedingten Inflation⁷. Er läßt sich durchaus mit dem Argumentationsschema des Fixpreis-Modells vereinbaren: Preiserhöhungen seitens einzelner Anbieter bringen nur dann die Gefahr eines Nachfrageverlustes mit sich, wenn es substituierfähige Güter gibt, deren Preise nicht im gleichen Maße steigen. Diese Gefahr ist gering, wenn in einer Vollbeschäftigungssituation die Produktionskapazitäten aller Anbieter ausgelastet sind, weil dann von allen die Möglichkeit einer Preissteigerung wahrgenommen werden kann.

Die eigentlich interessantere Frage ist aber, ob man auf der Grundlage dieses Modells die Entstehung inflationärer Prozesse auch bei Nichtvollausslastung der Produktionskapazitäten, d. h. wenn kein Nachfrageüberschuß vorliegt, erklären kann. Da die Preise in diesem Modell als kostendeterminiert unterstellt werden, können Preiserhöhungen entweder als Folge von Kostensteigerungen oder als Folge von Einkommensverteilungsforderungen angesehen werden. Wir wollen uns im folgenden auf den zweiten Aspekt konzentrieren, d. h. wir stellen den Verteilungskonflikt als die wichtigste Ursache inflationärer Entwicklungen im Falle einer Unterbeschäftigungssituation heraus. Um diesen Gedanken zu präzisieren, müssen wir zunächst die Frage der Preisbildung auf dem Arbeitsmarkt aufnehmen.

Lohnstarrheit

Das Standardargument, um Lohnstarrheit nach unten zu erklären, verweist auf den Widerstand der Arbeitnehmerorganisationen, eine Verschlechterung der Nominaleinkommenspositionen der abhängig Beschäftigten durch Lohnkürzungen hinzunehmen, auch wenn ein Arbeitsüberangebot vorherrscht. Eine alternative Hypothese besagt allerdings, daß auch die Arbeitgeberseite in diesem Fall nur wenig Interesse daran haben kann, Lohnsenkungen durchzusetzen⁸. Solow begründet diese Hypothese damit, daß die Arbeitgeber bei einem Lohnkampf sinkende Arbeitsbereitschaft der Beschäftigten und eine geringere Arbeitsproduktivität erwarten und außerdem befürchten müssen, qualifizierte Arbeitskräfte zu verlieren.

Diese beiden Hypothesen widersprechen einander nicht, sie ergänzen sich vielmehr. Sie lassen es verständlich erscheinen, daß bei Lohnverhandlungen so-

wohl die Lohnforderungen als auch die Lohnangebote weitgehend unabhängig vom Gesamtangebotsangebot – oder vom Grad der Arbeitslosigkeit – sind. Dieser Erklärung liegt ein Modell segmentierter Arbeitsmärkte zugrunde, das auch institutionellen Gegebenheiten wie kollektiven Lohnverhandlungen, der Existenz eines Sozialversicherungssystems, welches Arbeitslosigkeit nicht zur Existenzbedrohung werden läßt, und – zumindest implizit – auch der Tatsache Rechnung trägt, daß die Regelung der Einkommensverteilung zwischen den beiden großen Gruppen der Gewinn- und Arbeitseinkommensbezieher Gegenstand eines politischen oder gesellschaftlichen Interessenkonflikts ist. Vom Standpunkt einer reinen ökonomischen Lehre aus geurteilt, stellen alle die Charakteristika Abweichungen vom Ideal eines konkurrenzwirtschaftlich organisierten Marktes dar, aber sie entsprechen zweifellos der Realität. Eine Wirtschaftspolitik, die diese Gegebenheiten nicht beachtet, kann deshalb kaum Aussicht auf Erfolg haben: „Equilibrium theories that conclude the opposite may conceivably turn out to have the right answer, but they simply assume what they purport to prove . . . a reasonable theory of economic policy ought to be based on a reasonable theory of economic life“⁹.

Preis-Lohn-Spiralen

Geht man von diesen Prämissen aus – nämlich daß die Preisentwicklung auf einer großen Zahl von Gütermärkten und auch auf dem Arbeitsmarkt nicht den Regeln von Angebot und Nachfrage folgt –, fällt es schließlich nicht schwer, die Dynamik von Preis-Lohn- oder Lohn-Preis-Spiralen als Ausdruck des Verteilungskampfes um das gesellschaftliche Nettoprodukt und als eine entscheidende Ursache für das Entstehen eines Inflationsprozesses zu verstehen. Dabei wird dieser Verteilungskampf um so heftiger – und die Dynamik der Preis-Lohn-Entwicklung um so stärker –, je knapper der Verteilungsspielraum wird. Dieses Ergebnis muß aus der Sichtweise der traditionellen Preistheorie paradox anmuten, denn es bedeutet, daß eine Volkswirtschaft nicht in Perioden überschäumenden Wachstums, sondern im Gegenteil in Perioden nachlassenden oder gar stagnierenden Wachstums zu einer inflationären Entwicklung tendiert.

Tatsächlich ist an diesem Ergebnis aber nichts paradox. In Perioden relativ gleichbleibend hoher Wachs-

⁷ Es ist dies auch der Fall, den Keynes betrachtet, wenngleich er die Inflationsproblematik nur am Rande streift. J. M. Keynes: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1964, S. 292 ff.

⁸ R. Solow: *On Theories of Unemployment*, in: *American Economic Review*, Vol. 70 (1980), No. 1, S. 1-11, hier S. 8. Vgl. dazu auch T. N e g i s h i: *Microeconomic Foundations*. . . , a. a. O., S. 111 ff. Diese Annahme impliziert im übrigen, daß die Arbeitgeberseite bei ihrer Nachfrage nach Arbeit Mengenrationierung betreibt, d. h. bei einem Produktionsrückgang Arbeitskräfte entlassen werden.

⁹ R. S o l o w: *On Theories of Unemployment*, a. a. O., S. 10.

tumsraten bei ebenfalls positiven Zuwachsraten des technischen Fortschritts können sowohl die Arbeits- als auch die Gewinneinkommen steigen, ohne daß es zu einem inflationären Prozeß kommen muß. Diese Gefahr tritt erst auf, wenn sich die Wachstumsraten – allgemein oder auch sektoral differenziert – abschwächen, dabei aber die in einer Periode expansiven Wachstums herausgebildeten Verteilungsansprüche aufrechterhalten werden sollen.

Damit soll nicht behauptet werden, daß sich die Initialwirkung eindeutig im Sinne eines „wage push“- oder „profit push“-Moments festlegen lassen muß. Die Frage, woher ein solcher Anstoß kommt, ist zwar nicht unwichtig, führt aber nicht zum Kern des Problems. Eine Volkswirtschaft, die durch Preis- und Lohnbildungsmechanismen der hier untersuchten Art charakterisiert ist, weist einen – wie James Tobin es formuliert – „structural bias toward inflation, even toward the acceleration of inflation“ auf¹⁰. Akzeptiert man diese Position, d. h. löst man sich einmal von der Vorstellung, daß der Normalzustand einer Marktwirtschaft der eines allgemeinen Gleichgewichts sein sollte, so wird man als die eigentlich entscheidende Frage ansehen, in welcher Richtung sich Anpassungsprozesse bewegen: Ob sie zu einer Stabilisierung oder weiteren Destabilisierung einmal bestehender Ungleichgewichte führen und schließlich vor allem, mit welchen Mitteln die Wirtschaftspolitik hier gegensteuern kann.

Entwicklung in der Bundesrepublik

Aus der Erfahrung der 70er Jahre heraus betrachtet erscheint die Preisentwicklung in den 50er und noch weit bis in die 60er Jahre hinein als bemerkenswert stabil. Die jährlichen Preissteigerungsraten, gemessen am Lebenshaltungskostenindex oder am Index der industriellen Erzeugerpreise, können aus heutiger Sicht als gering bezeichnet werden. Es liegt nahe, den Grund hierfür vornehmlich in einer zurückhaltenden Lohnpolitik seitens der Gewerkschaften zu suchen, d. h. zu konzedieren, daß sie ihre Ansprüche an das verteilbare Produkt nicht überzogen haben. Hajo Riese bemerkt dazu allerdings, daß „Solche Thesen, die ihnen (den Gewerkschaften, W.F.) ein philanthropisches Verhalten oder gar Einsicht in gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge unterstellen, . . . zumindest unnötig (sind), um die Profitakkumulation zu erklären“¹¹. Die relative Preisstabilität in den 50er Jahren läßt sich vielmehr darauf zurückführen, daß „die mit der Kapitalakkumulation einhergehenden Produktivitätssteigerungen Lohnerhö-

hungen erlaubten, die durch ihre leicht deflatorische Tendenz die Schere zwischen Preisen und Kosten offenließen, so daß die Gewinninflation die Preisstabilität nicht gefährden konnte“¹².

Diese relative Preisstabilität oder, wenn man so will, stabile und mäßige Preisinflation wurde in dem Maße brüchig, wie die Verteilungsforderungen der Gewerkschaften „wachstumsbewußt“ wurden, d. h. zunehmend antizipierte Produktivitätssteigerungen zur Verhandlungsgrundlage bei den Tarifaueinandersetzungen genommen wurden. Dennoch blieben die Gesamtbedingungen weiterhin günstig. Die allgemeinen Wachstumsraten waren noch immer hoch; die Auslandsnachfrage war ein stabiler Faktor trotz der Wechselkursänderungen; speziell im Energiesektor war die Preisentwicklung durch die relativ zu den Kosten eigener Energieträger billigen Ölimporte vorteilhaft.

Alle diese günstigen Voraussetzungen, die die dem Prozeß der Preis- und Lohnbildung immanente Tendenz zu einer inflationären Entwicklung in Grenzen gehalten haben, fallen seit Beginn der 70er Jahre weg, worauf sich die Dynamik der Preis-Lohn- oder Lohn-Preis-Spiralen durchzusetzen beginnt. Um den entscheidenden Punkt noch einmal herauszustellen: Nicht irgendein isoliertes Einflußmoment, wie beispielsweise die Energiepreissteigerungen seit 1973, ist für die Entstehung dieses über Jahre hin andauernden Inflationsprozesses ausschlaggebend gewesen, sondern eine Kombination mehrerer solcher Bedingungsfaktoren hat Voraussetzungen geschaffen, die ein Abgleiten in eine instabile Entwicklung bewirkt haben¹³.

Chancen einer Anti-Inflationspolitik

Erkennbar gering wären die Erfolgchancen einer strikt monetaristischen Anti-Inflationspolitik. Eine rigide Geldmengenverkürzung, sofern sie überhaupt durchgesetzt werden könnte, würde zu einem weiteren Nachfrageausfall führen. Einem möglichen Dämpfungseffekt auf die Inflationsraten stünde in diesem Fall aber auch ein sicherer Effekt auf das Produktionsniveau und die Höhe der Beschäftigung gegenüber. Eine mit monetaristischer Medikation herbeigeführte Selbstreinigungskrise würde als einzigen Erfolg vielleicht verbuchen können, daß der Patient auf dem Wege der Genesung war, als er starb.

¹² Ebenda, S. 226.

¹³ Von ganz zentraler Bedeutung ist hierbei natürlich auch das Verhalten der wirtschaftspolitischen Instanzen, auf das wir an dieser Stelle aber nicht näher eingehen wollen. Hinsichtlich der konjunkturellen Wirkungen der Fiskalpolitik kommt eine Untersuchung des Ifo-Instituts zu dem Schluß, daß mit Ausnahme des Jahres 1970 im wesentlichen ein antizyklischer Einfluß vorgelegen hat. Vgl. R. L e n k : Zur Schätzung und Beurteilung konjunktureller Wirkungen öffentlicher Haushalte, Berlin-München 1979.

¹⁰ J. T o b i n : Stabilization Policy Ten Years After, in: Brookings Papers on Economic Activity, 1/1980, S. 19-71, hier S. 64.

¹¹ H. R i e s e : Theoretische Grundlagen stabilitätspolitischer Kontroversen, in: KYKLOS, Vol. 32 (1979), S. 219-235, hier S. 225.

Unsichere Erfolgchancen muß man auch einer Politik beimessen, die allein auf die Wirksamkeit einer keynesianisch orientierten Nachfrigestimulierung vertraut. Hierfür sind zwei Überlegungen ausschlaggebend: Die in den letzten Jahren eingetretene Wachstumsverlangsamung läßt sich nicht mehr als ein rein konjunkturelles Phänomen erklären. Strukturelle Effekte spielen hier eine große Rolle, d. h. die Wachstumskrise ist in weitem Maße eine Strukturkrise, die nicht durch undifferenzierte nachfrageseitige Impulse behoben werden kann. Dieses Problem wird durch eine der bisherigen Inflationserfahrung angepaßte Erwartungshaltung auf der Unternehmensseite verschärft, die darin besteht, daß Nachfrageimpulse als nur kurzfristig wirksam eingeschätzt werden und somit kein dauerhafter, d. h. sich selbst tragender Investitionsprozeß in Gang gesetzt wird.

Eine andere Kategorie von Lösungsvorschlägen zielt darauf ab, jene vermeintlichen institutionellen Hemmnisse zu beseitigen, die es verhindern, daß Lohn- und Preisbildungsmechanismen den Regeln marktwirtschaftlicher Lehrbuchlogik folgen. Dazu gehören Vorschläge, die die Wettbewerbspolitik in den Dienst der Konjunktursteuerung stellen wollen, wie auch Vorschläge, die darauf hinauslaufen, auf den Arbeitsmärkten für mehr Konkurrenz und eine Anhebung der Arbeitsbereitschaft zu sorgen. Hierzu sei noch einmal festgehalten, daß Fixpreis-Bedingungen kein Charakteristikum oligopolisierter Märkte sind, sondern auch auf Wettbewerbsmärkten – d. h. polypolistisch strukturierten Märkten – bestehen. Damit soll nicht behauptet werden, daß die zunehmende Konzentration in weiten Bereichen der Wirtschaft die Funktionsfähigkeit des marktwirtschaftlichen Selbststeuerungsprozesses unbeeinflusst läßt, nur ist dies nicht der entscheidende Punkt. Die Möglichkeiten, über wettbewerbspolitische Maßnahmen für mehr Preisflexibilität – das bedeutet letztlich: mehr Preiskonkurrenz – zu sorgen, müssen als sehr beschränkt angesehen werden.

Ähnliches gilt für Vorschläge, die mehr Anpassungsflexibilität bei der Lohnbildung durchsetzen wollen. Die Regeln der Lohnbildung auf dem Arbeitsmarkt entsprechen denen der Preisbildung auf den Gütermärkten. Hier Änderungen anzustreben – beispielsweise durch Abbau von Sozialleistungen für Arbeitslose, von Mindestlohngarantien oder ähnlichen Sicherungen –, würde eine einseitige Verteilung der volkswirtschaftlichen Anpassungslasten bedeuten.

Als naheliegende Maßnahme zur Inflationsbekämpfung könnten administrativ verordnete Preis- und Lohnstopps erwogen werden. Daß eine derartige Politik auf Dauer aufrechterhalten werden kann, erscheint aller-

dings ausgeschlossen. Die Erfahrungen mit der Vorgabe von Lohn-Preis-Leitlinien durch die Wirtschaftspolitik sind unterschiedlich. Tobin sieht in der Wirksamkeit von „wage-price-guide posts“ während der 50er Jahre in den USA einen der Gründe für die relativ niedrigen Inflationsraten während dieser Zeit¹⁴. Damals waren aber auch die übrigen Voraussetzungen für ein nur mäßiges Ansteigen des allgemeinen Preisniveaus günstig, so daß die Einhaltung dieser Lohn-Preis-Leitlinien erleichtert wurde. Eine ähnliche Erklärung wird man wohl auch für den Erfolg der „Konzertierten Aktion“ in der Bundesrepublik anführen können, ohne damit die Nützlichkeit derartiger Vereinbarungen bestreiten zu wollen.

Einkommenspolitische Vorschläge

Weitergehende Vorschläge sind in den letzten Jahren von einer Gruppe von Ökonomen der Brookings Institution mit dem Konzept einer „tax based incomes policy“ (TIP) vorgelegt worden. Ausgangspunkt dieses Konzepts ist die – auch hier vertretene – These, daß der Kern der Inflationsproblematik in der Auseinandersetzung um die Einkommensverteilung zu sehen ist. Die Vorschläge der Brookings-Ökonomen gehen dahin, eine Entwicklungslinie für Lohnerhöhungen vorzugeben, deren Einhaltung durch die Arbeitgeberseite mit Hilfe eines Steuer-Subventions-Anreizsystems garantiert werden soll. Geben die Arbeitgeber höheren Lohnforderungen der Gewerkschaften nach, so sollen diese höheren Tarifabschlüsse durch eine Zusatzsteuer bestraft werden. Im umgekehrten Fall, d. h. wenn die Arbeitgeber den Lohnforderungen gegenüber hart bleiben oder gar niedrigere Abschlüsse durchsetzen, sind Steuererleichterungen oder andere Vergünstigungen möglich¹⁵.

Wir wollen uns auf zwei Anmerkungen zu diesen Vorschlägen beschränken: Aus den Gründen, die wir bereits diskutiert haben, muß es als fraglich angesehen werden, ob die Arbeitgeberseite ein starkes Interesse daran hat, Lohnforderungen der Gewerkschaften gegenüber unnachgiebig zu bleiben. Die Wirksamkeit eines entsprechenden Steueranreizes würde davon abhängen, ob die bei höheren Lohnzugeständnissen erhobenen Strafsteuern nicht einfach zusätzlich auf die Preise überwältigt werden können. Gegen diese Möglichkeit könnte allerdings Vorsorge getroffen werden, indem auch die Preispolitik der Unternehmen einer Kontrolle unterworfen wird¹⁶.

¹⁴ J. Tobin: Stabilization Policy Ten Years After, a. a. O., S. 65.

¹⁵ A. M. Okun, G. L. Perry (Hrsg.): Curing Chronic Inflation, Washington 1978 (Brookings Institution).

¹⁶ Weitergehende Vorschläge in dieser Richtung sind etwa von Okun präzisiert worden; vgl. A. Okun: The Invisible Handshake and the Inflationary Process, in: Challenge, Januar/Februar 1980, S. 5-12.

Eine zweite Überlegung ist grundsätzlicher Art. Wie auch bei anderen Vorschlägen, die etwa durch Appelle an die gesamtwirtschaftliche Verantwortung an die Adresse der Arbeitnehmer zu freiwilliger Zurückhaltung bei Lohnforderungen anregen wollen, wird die Verteilungslast zumindest im ersten Schritt der Lohnseite aufgebürdet. Inwieweit die Unternehmen zurückhaltende Lohnforderungen durch eine zurückhaltende Preispolitik honorieren, ist offen. Allerdings würden sie in diesem Fall bei trotzdem vorgenommenen Preiserhöhungen zumindest einem stärkeren öffentlichen Rechtfertigungsdruck unterliegen. Unbefriedigend bleibt bei allem dennoch, daß mit solchen Vorschlägen verteilungspolitische Konsequenzen in Kauf genommen werden, ohne daß ein verteilungspolitisches Ziel expliziert wird.

Klärung der Verteilungsansprüche

Wir können an dieser Stelle nicht in die Diskussion über Verteilungsgerechtigkeit eintreten. Ob der Spielraum für Verteilungskorrekturen auf der Gewinn- oder auf der Lohnseite größer ist, läßt sich nur auf der Grundlage einer differenzierten gesamtwirtschaftlichen Einkommensverteilungsrechnung klären. Es geht dabei insbesondere auch nicht allein um die Verteilungsansprüche zwischen Gewinn- und Lohneinkommen in aggrezierter Betrachtung.

Nicht minder wichtig ist es, die unterschiedliche Entwicklung in den einzelnen Produktionssektoren zu kontrollieren, d. h. auf einen Ausgleich hoher Einkommens- oder Rentabilitätsdifferenzen zwischen den Sektoren oder Branchen hinzuwirken. Mit Blickrichtung auf die allgemeine Lohnentwicklung gehört eine entsprechende Forderung zum Standardkatalog vorgeschlagener Maßnahmen, wenn darauf verwiesen wird, daß sich gewerkschaftliche Lohnforderungen in bestimmten Relationen an der Lohnentwicklung in den produktivitätsstärksten Bereichen orientieren. Diese Feststellung ist

sicherlich richtig, aber sie gilt zweifellos auch für die Rentabilitätsansprüche auf Unternehmensseite¹⁷.

Fassen wir zusammen: Eine Klärung der Verteilungsansprüche ist die notwendige Voraussetzung einer auf Dauer wirksamen Anti-Inflations- und Anti-Stagflationspolitik. Verfehlt wäre dabei nach unserer Ansicht eine Politik, die den derzeit favorisierten Empfehlungen folgt, der Lohnseite eine Vorschubleistung abzuverlangen. Dies hätte mit hoher Wahrscheinlichkeit einen negativen Einfluß auf die Entwicklung der effektiven Nachfrage zur Folge – eine Konsequenz, die von den Vertretern derartiger Empfehlungen mit einer bemerkenswerten Hartnäckigkeit übersehen zu werden scheint¹⁸.

An der Notwendigkeit einer grundlegenden Klärung der Verteilungsansprüche würde sich auch dann nichts ändern, wenn es der Wirtschaftspolitik gelingen sollte, wieder einen stärkeren Wachstumsprozeß in Gang zu setzen. Andererseits würde aber eine erfolgreiche Wachstumspolitik, die sowohl von der Nachfrage- als auch von der Angebotsseite – hier allerdings über sektoral differenzierte, gezielte Anpassungshilfen zur Überwindung struktureller Wachstumshemmnisse¹⁹ – ausgehen müßte, günstigere Voraussetzungen für verteilungspolitische Eingriffe schaffen. Um eine Lösung der Kernfrage der Stagflationsproblematik führt dies aber nicht herum.

¹⁷ Im Unternehmenssektor insgesamt sind Ende der 70er Jahre sowohl die Eigen- wie auch die Sachkapitalrenditen annähernd so hoch wie zu Beginn der 60er Jahre. Hinsichtlich der Haushaltseinkommen wäre festzuhalten, daß sich beim verfügbaren Einkommen die Position der Selbständigenhaushalte gegenüber den Haushalten mit unselbständigem Einkommen in den 70er Jahren noch weiter verbessert hat. Vgl. dazu Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung: Abschwächung der Wachstumsimpulse, Strukturberichterstattung 1980, Berlin 1981, S. 99 ff. und S. 195 ff.

¹⁸ Im jüngsten Gutachten des Sachverständigenrats mußte an diese einfache kreislauftheoretische Einsicht in einem Minderheitsvotum erinnert werden; vgl. SVR: Jahresgutachten 1980/81 „Unter Anpassungszwang“, Stuttgart-Mainz 1980, S. 200 ff.

¹⁹ L. E. G r a m l e y : The Role of Supply-Side Economics in Fighting Inflation, in: Challenge, Januar/Februar 1981, S. 14-18.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Prof. Dr. Armin Gutowski, Prof. Dr. Hans-Jürgen Schmah)l)

REDAKTION:

Dr. Otto G. Mayer (Chefredakteur), Dr. Klaus Kwasniewski (Stellvertreter), Dipl.-Vw. Claus Hamann, Helga Lange, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Klauspeter Zanzig

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 35 62 306/307

Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages Weltarchiv GmbH ist es nicht gestattet, die Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) oder auf eine andere Art zu vervielfältigen. Copyright bei Verlag Weltarchiv GmbH.

VERTRIEB:

manager magazin Verlagsgesellschaft mbH, Marketingabteilung, Postfach 11 10 60, 2000 Hamburg 11, Tel.: (040) 30 07 624

Bezugspreise: Einzelheft: DM 7,50, Jahresabonnement DM 80,- (Studenten: 40,-)

VERLAG UND HERSTELLUNG:

Verlag Weltarchiv GmbH, Neuer Jungfernstieg 21, 2000 Hamburg 36, Tel.: (040) 35 62 500

Anzeigenpreisliste: Nr. 13 vom 1. 7. 1974

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: Buch- und Offsetdruckerei Wünsch, 8430 Neumarkt/Opf.