

Scherf, Wolfgang

**Working Paper**

## Zur (Ir-) Relevanz der Kaufkrafttheorie

Finanzwissenschaftliche Arbeitspapiere, No. 88

**Provided in Cooperation with:**

Justus Liebig University Giessen, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften

*Suggested Citation:* Scherf, Wolfgang (2012) : Zur (Ir-) Relevanz der Kaufkrafttheorie, Finanzwissenschaftliche Arbeitspapiere, No. 88, Justus-Liebig-Universität Gießen, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Gießen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/73661>

**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.*

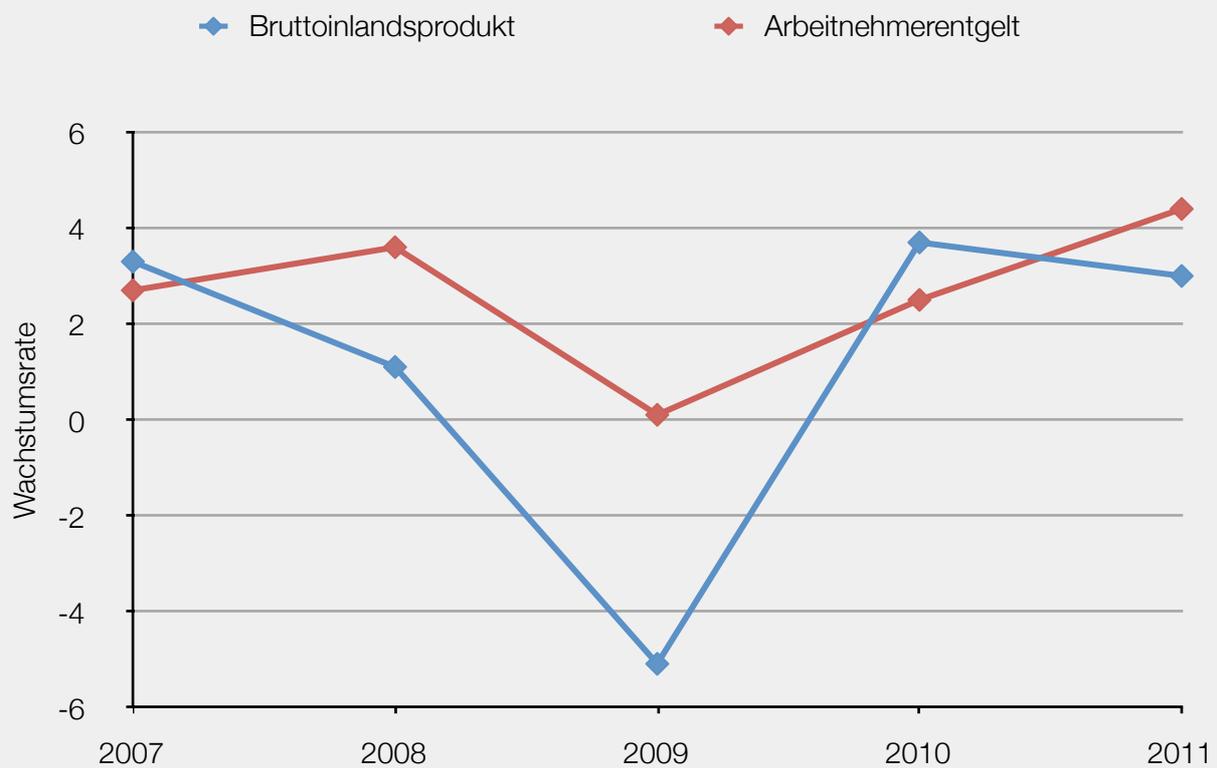
*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

Wolfgang Scherf

# Zur (Ir-) Relevanz der Kaufkrafttheorie

Justus-Liebig-Universität Gießen

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften



## Zur (Ir-) Relevanz der Kaufkrafttheorie

Nach der Kaufkrafttheorie belebt eine Erhöhung der (Nominal-) Löhne die Konsumnachfrage und führt somit in einer unterbeschäftigten Wirtschaft zu einem Anstieg von Produktion und Beschäftigung. Dahinter steht die *kaldorianische* Hypothese, dass eine Umverteilung des Einkommens zugunsten der Lohnempfänger die Nachfrage verstärkt, weil diese einen größeren Teil ihres Einkommens verausgaben als die Gewinnempfänger.

Im Folgenden wird theoretisch begründet, warum Erhöhungen der Nominallöhne, die nicht zu höheren Reallöhnen führen, sondern in den Preisen weitergewälzt werden, keine positiven Produktions- und Beschäftigungseffekte nach sich ziehen. Die Analyse bedient sich nicht der geläufigen neoklassischen Argumentationsmuster, sondern verwendet ausschließlich Elemente der Verteilungstheorien von *Kaldor* (1955/56) und *Kalecki* (1938), die als *keynesianische* Verteilungstheorien eingestuft werden (*Keynes-Gesellschaft*, 2012).

### Die Einkommensverteilung bei Kaldor

Nach *Kaldor* (1955/56, 95) lautet die Gleichung für die Gewinnquote in einer geschlossenen Volkswirtschaft ohne Staat:

$$\frac{G}{Y} = \frac{I_r/Y_r - s_L}{s_G - s_L} \quad (1)$$

Danach ist Anteil der Gewinne (G) am Sozialprodukt (Y) positiv abhängig von der (realen) Investitionsquote ( $I_r/Y_r$ ) und negativ abhängig von den Sparquoten der Arbeitnehmer ( $s_L$ ) und Unternehmer ( $s_G$ ). Der damit korrespondierende Anteil der Löhne (L) lautet:

$$\frac{L}{Y} = \frac{s_G - I_r/Y_r}{s_G - s_L} \quad (2)$$

Die *Kaldor*-Formel (2) beschreibt die Verteilung eines *real gegebenen* Sozialprodukts. Die Lohnquote ist determiniert durch die Verwendungsstruktur des Sozialprodukts, die in der Investitionsquote zum Ausdruck kommt, und durch das Sparverhalten der Arbeitnehmer sowie der Unternehmer. Die Höhe der Nominallöhne spielt dagegen keine Rolle.

Dies wird deutlich, wenn man die Lohnquote in ihre Faktoren zerlegt. Sie entspricht definitionsgemäß dem Produkt aus Lohnsatz ( $w$ ) und Beschäftigung ( $A$ ) dividiert durch das Produkt aus Preisniveau ( $p$ ) und Produktionsmenge ( $Y_r$ ) bzw. der Relation von Reallohn ( $w/p$ ) und Arbeitsproduktivität ( $Y_r/A$ ):

$$\frac{L}{Y} = \frac{w A}{p Y_r} = \frac{w/p}{Y_r/A} \quad (3)$$

Nominallohnerhöhungen und die daraus resultierende zusätzliche Konsumnachfrage werden im *Kaldor*-Modell durch einen entsprechenden Anstieg des Preisniveaus kompensiert. Bei gegebener Arbeitsproduktivität pegelt sich der Reallohn und damit die gleichgewichtige Lohnquote so ein, dass die geplanten Ersparnisse mit den geplanten Investitionen übereinstimmen. Folglich kann der Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt durch Nominallohnpolitik nicht verändert werden. Ein Anstieg der Lohnquote ist nur durch Lohnverwendungspolitik erreichbar, also mittels einer Erhöhung der Arbeitnehmersparquote (Investivlohn, investive Gewinnbeteiligung).

### Kaufkraft, Produktion und Beschäftigung

Nach der Kaufkrafttheorie sorgt ein Anstieg der Lohnquote für mehr Produktion und Beschäftigung. Lässt sich dieser Zusammenhang aus dem *Kaldor*-Modell ableiten, wenn man die Annahme eines gegebenen Sozialprodukts aufgibt? Schließlich kann die Koordination von Sparen und Investieren in einer unterbeschäftigten Wirtschaft nicht nur *kaldorianisch* über die Einkommensverteilung, sondern auch *keynesianisch* über das Einkommen selbst erfolgen.

Bei veränderlicher Höhe der Produktion mutiert Gleichung (2) für die Lohnquote zu einem positiven Zusammenhang zwischen Lohnquote und Sozialprodukt. Ein Anstieg der Produktion ist bei real konstanten Investitionen mit einer höheren Lohnquote verbunden. Nur die Verteilungsänderung zugunsten der konsumfreudigeren Arbeitnehmer kann den realen Mehrkonsum bewirken, der die wachsende Differenz zwischen Investitionen und Sozialprodukt überbrückt.

Das scheint für die Kaufkrafttheorie zu sprechen. Bei flexiblem Sozialprodukt erhält das *Kaldor*-Modell aber einen Freiheitsgrad und kann somit allein weder das Einkommen, noch seine Verteilung bestimmen. Vielmehr konkurriert die *kaldorianische* Lesart, nach der die Verteilung bei fixem Sozialprodukt bestimmt werden kann, mit der *keynesianischen* Sicht, nach der das Sozialprodukt bei konstanter Verteilung von den autonomen Investitionen und dem Multiplikator abhängt. Dieses Resultat ergibt sich durch Auflösen von Gleichung (2) nach  $Y_r$ :

$$Y_r = \frac{1}{s_G - (s_G - s_L)(L/Y)} I_r \quad (4)$$

Der Multiplikator entspricht dabei dem Kehrwert der marginalen Sparquote. Letztere ist negativ mit der Lohnquote verknüpft. Eine *keynesianische* Sparfunktion, in der die marginale Sparquote trotz ungleicher gruppenspezifischer Sparneigungen fixiert ist, impliziert also eine konstante Einkommensverteilung.

Ohne eine weitere Brücke zwischen Einkommen und Verteilung lässt sich die Unbestimmtheit des *kaldorianischen* wie des *keynesianischen* Ansatzes nicht auflösen. Eine solche Ver-

bindung kann in der Verteilungstheorie von *Kalecki* gesehen werden, die eine angebotsseitige Bestimmung der Verteilung aus dem Preissetzungsverhalten der Unternehmen liefert.

### **Kaldor plus Kalecki gleich Keynes**

Prinzipiell argumentiert die von *Kalecki* (1938) begründete Monopolgradtheorie mit einer kostenbezogenen Preissetzung der Unternehmen. Bei Beschränkung auf die Lohnkosten gilt für das Preisniveau im einfachsten Fall folgende Zuschlagskalkulation:

$$p = (1 + z) w \frac{A}{Y_r} \quad (5)$$

Der Gewinnzuschlag  $z$  auf die Lohnstückkosten bringt die Marktmacht der Unternehmen zum Ausdruck. Daraus resultiert die *angebotsseitig* bestimmte Lohnquote:

$$\frac{L}{Y} = \frac{1}{1 + z} \quad (6)$$

Gleichsetzen mit der *nachfrageseitig* bestimmten Lohnquote von *Kaldor* (2) führt zu einem *keynesianischen* Resultat:

$$Y_r = \frac{1}{s_G - (s_G - s_L)/(1 + z)} I_r \quad (7)$$

Der Einkommensmultiplikator enthält die divergenten gruppenspezifischen Sparquoten von *Kaldor* und den Monopolgrad von *Kalecki* in Form des Gewinnzuschlags. Letzterer fixiert jedoch die Verteilung und beseitigt die Flexibilität der Lohnquote. *Kaldors* Überlegungen werden darauf reduziert, dass der *keynesianische* Multiplikator von den unterschiedlichen gruppenspezifischen Sparneigungen abhängt. Die Nachfragefaktoren bestimmen aber nicht die Verteilung, sondern die Höhe des Sozialprodukts: *Kaldor plus Kalecki gleich Keynes*.

Das Sozialprodukt kann gemäß Gleichung (7) steigen,

- wenn die Investitionen steigen,
- wenn die Sparneigung der Arbeitnehmer sinkt,
- wenn die Sparneigung der Unternehmer sinkt,
- wenn der Gewinnzuschlag sinkt.

Die Höhe des Lohnsatzes spielt auch hier keine Rolle, solange es den Unternehmen gelingt, die Preise proportional zum Lohnsatz zu erhöhen und damit den Gewinnzuschlag zu stabilisieren. Nur eine faktische Reduktion des lohnbezogenen Gewinnzuschlags könnte die Verschiebung der Einkommensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer bewirken, deren Folge dann ein Konsumnachfragezuwachs und ein Anstieg von Produktion und Beschäftigung wäre.

## Fazit

Die Kaufkrafttheorie stellt den Nachfrageeffekt der Löhne einseitig in den Vordergrund. Sie zeigt aber nicht, wie der Anstieg der Lohnquote herbeigeführt werden kann, der für den expansiven Nachfrageeffekt verantwortlich ist. Nominallohnerhöhungen, die über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen, reichen hierfür nicht aus, denn sie werden – bei fixem Monopolgrad – durch entsprechende Preissteigerungen kompensiert. Der Nachfrageeffekt der Löhne eröffnet den Unternehmen den erforderlichen Überwälzungsspielraum, schafft aber keinen realen Kaufkraft- und Nachfragezuwachs.

Letztlich basiert die Kaufkrafttheorie auf der unrealistischen Annahme, dass die Unternehmer nur auf den Nachfrageeffekt, nicht aber auf den parallelen Kosteneffekt der Löhne reagieren. Berücksichtigt man Kosten- und Nachfrageeffekt, so spricht die Gesamtwirkung der Löhne für eine produktivitätsbezogene Lohnpolitik, die inflationäre Impulse vermeidet. Über den Produktivitätsfortschritt hinausgehende Nominallohnerhöhungen vergrößern das Kosten- und Preisniveau. Sie senken die internationale Wettbewerbsfähigkeit und provozieren eine restriktive Geldpolitik. Damit verbundene Zinssteigerungen gehen tendenziell zulasten der privaten Investitionen und des Sozialprodukts. Die Kaufkrafttheorie liefert also auch aus *keynesianischer* Sicht keine Basis für eine expansive Lohnpolitik, die bestenfalls neutrale und ansonsten negative Wirkungen auf Produktion und Beschäftigung hat.

## Literatur

*Kaldor*, Nicholas (1955/56), Alternative Theories of Distribution, *The Review of Economic Studies*, Vol. 23, 83-100.

*Kalecki*, Michael (1938), The Determinants of Distribution of the National Income, *Econometrica*, Vol. 6, 97-112.

*Keynes-Gesellschaft* (2012), Keynesianische Verteilungstheorien, URL: <http://goo.gl/kkP06>, Stand: 11.09.2012.

*Scherf*, Wolfgang (2000), Orientierungsgrößen und gesamtwirtschaftliche Wirkungen der Nominallohnpolitik, *WISU*, Heft 10, 1374-1390.