

Geldpolitik und Geldwertstabilisierung

Von Heinz Haller, Zürich

I.

Obwohl sich der Prozeß der säkularen Preissteigerung in der Bundesrepublik infolge der Rezession stark verlangsamt hat — der Preisindex für die Lebenshaltung ist 1967 nur noch um 1,4 Punkte gestiegen, was eine prozentuale Zunahme von etwa 1,24 bedeutet, während 1966 der Anstieg 3,5 Punkte betragen hatte¹ —, stellt die Sicherung der Geldwertstabilität nach wie vor ein wichtiges Problem dar. Seit Überwindung der Rezession hat sich der Preisanstieg zwar noch nicht wieder verstärkt¹ (die zu Beginn des Jahres 1968 eingetretene Indexerhöhung dürfte weitgehend auf die Umstellung der Umsatzbesteuerung auf die Mehrwertsteuer zurückzuführen sein), doch es ist nicht unwahrscheinlich, daß im Zuge des neuen Wirtschaftsaufschwungs die Preissteigerungstendenz erneut zunimmt.

Im sog. Stabilitätsgesetz, das 1967 in Kraft getreten ist², ist (§ 1) die Stabilität des Preisniveaus als eines der gleichzeitig zu berücksichtigenden Ziele genannt, auf die die wirtschafts- und finanzpolitischen Maßnahmen von Bund und Ländern auszurichten sind. Der Bundesbank ist durch das Bundesbankgesetz die Aufgabe gestellt, „die Währung zu sichern“³, was selbstverständlich impliziert, daß Geldwertstabilität bzw. Stabilität des Preisniveaus anzustreben ist⁴. Nach dem Stabilitätsgesetz, das eine Reihe von Handhaben dafür schafft, soll nun die Finanzpolitik die Geldpolitik

¹ s. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, September 1968, S. 100.

² Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft vom 8. Juni 1967, BGBl. I, S. 582.

³ Gesetz über die Deutsche Bundesbank vom 26. Juli 1957, § 3.

⁴ Vgl. O. Emminger, Zwanzig Jahre deutsche Geldpolitik — Rückblick und Ausblick, Vortrag, gehalten in Stuttgart am 4. März 1968 (als Manuskript veröffentlicht). Es heißt dort (S. 4), die Bundesbank habe „nie einen Zweifel daran gelassen, daß sie die Stabilisierung der inneren Kaufkraft des Geldes als ihre vornehmste Aufgabe ansieht, wenn sich auch die Aufgabe der ‚Währungssicherung‘ darin nicht erschöpft“.

bei der Bewältigung der Aufgabe, Stabilität des Preisniveaus zu sichern, unterstützen. Es wird also unterstellt, daß die Geldpolitik allein hierzu nicht in der Lage ist. Das Gesetz erweitert zwar auch das Instrumentarium der Geldpolitik zur restriktiven Beeinflussung der Wirtschaft, indem das potentielle Reservoir der Bundesbank an „Mobilisierungspapieren“ und „Liquiditätspapieren“ ausgeweitet⁵ und die Möglichkeit geschaffen wird, auf Vorschlag der Bundesbank in gewissem Umfang eine restriktiv wirkende Geldanlage von Sozialversicherungsträgern anzuordnen⁶, doch liegt der Schwerpunkt ganz eindeutig bei den finanzpolitischen Maßnahmen⁷.

Ob und inwieweit es nötig ist, daß die Geldpolitik bei der Bewältigung der Aufgabe, die Geldwertstabilität zu sichern, eine Unterstützung durch die Finanzpolitik erfährt, soll hier nur am Rande erörtert werden. Im Mittelpunkt der folgenden Betrachtungen soll die Frage stehen, ob es überhaupt möglich ist, durch wirtschaftspolitische Steuerungsmaßnahmen, die auf eine Beeinflussung der Gesamtnachfrage gerichtet sind, des Problems Herr zu werden, das Preisniveau nicht ansteigen zu lassen. Die Geldpolitik, die traditionellerweise die Aufgabe hat, die Geldwertstabilität zu sichern, betrachten wir als das primäre Instrument zur entsprechenden Beeinflussung der Gesamtnachfrage, wenden also ihr unsere Hauptaufmerksamkeit zu; die Finanzpolitik soll jedoch, soweit es erforderlich erscheint, mit einbezogen werden. Zunächst aber soll in aller Kürze auf die Motive eingegangen werden, die die Geldwertstabilität als fundamentales wirtschaftspolitisches Ziel erscheinen lassen.

II.

Betrachten wir zunächst die Bedeutung der Geldwertstabilität in außenwirtschaftlicher Hinsicht. Es ist klar, daß ein Land, in dem sich das Preisniveau erhöht und der „innere“ Geldwert entsprechend sinkt, bei dem heute gegebenen System fester Wechselkurse in eine außenwirtschaftliche

⁵ Stabilitätsgesetz, § 29.

⁶ Stabilitätsgesetz, § 30.

⁷ In einem früheren Gesetzentwurf ist vorgesehen gewesen, der Bundesbank von Fall zu Fall die Ermächtigung zu geben, die Kreditgewährung durch die Kreditinstitute zu begrenzen und auf diese Weise in „direkter“ Form restriktiv zu wirken. Hätte man dieses Instrument der Kreditbegrenzung eingeführt, so wäre zwar das geldpolitische Arsenal weiter verstärkt worden, doch hätte dies nichts daran geändert, daß das Stabilitätsgesetz überwiegend ein finanzpolitisches Gesetz ist.

Defizitsituation gerät, sofern die anderen Länder keine Erhöhung der Preisniveaus aufweisen. Geht die Preisentwicklung in allen am internationalen Leistungsaustausch beteiligten Ländern parallel nach oben, so ergibt sich unter dem außenwirtschaftlichen Gesichtspunkt keine Motivierung für eine Politik der Geldwertstabilisierung. Treibt ein Land mit Erfolg eine solche Politik, während die anderen ihre Preisniveaus ansteigen lassen, so stellt sich außenwirtschaftlich sogar ein ungünstiger Effekt ein, nämlich ein Leistungsüberschuß, der die Abwehr des „Inflationsimports“ immer schwieriger macht und bedeutet, daß dem Ausland permanent ein Teil des Sozialprodukts zur Verfügung gestellt wird. Unter außenwirtschaftlicher Betrachtung kann man also nur sagen, daß ein Land nicht „aus der Reihe tanzen“ darf bei seiner Preisniveaumentwicklung. Nur wenn alle Länder gleichermaßen auf Geldwertstabilität bedacht sind und mit Erfolg eine entsprechende Politik betreiben, tut ein einzelnes Land außenwirtschaftlich das Richtige, wenn es das Ziel der Geldwertstabilisierung verfolgt. Schwimmt es bei internationalem Preisanstieg gegen den Strom, so kann dies nur damit gerechtfertigt werden, daß man die binnenwirtschaftlichen Konsequenzen einer Preisniveausteigerung und Geldwertverschlechterung so negativ beurteilt, daß man die außenwirtschaftlich ungünstigen Effekte glaubt in Kauf nehmen zu müssen; vielleicht erhofft man nebenbei auch noch, daß die anderen Länder die Preissteigerung auf die Dauer auch nicht zulassen, weil sie die binnenwirtschaftlich nachteiligen Wirkungen immer deutlicher erkennen und sich außerdem durch das gute Beispiel anstecken lassen.

Welches sind nun die nachteiligen binnenwirtschaftlichen Wirkungen einer beständigen Preisniveausteigerung? Wir erkennen sie, wenn wir uns die Tatsache vor Augen halten, daß das Geld gleichzeitig Recheneinheit und Werteinheit bei der Fixierung von Geldverbindlichkeiten ist⁸.

Betrachten wir zunächst die Funktion des Geldes, als Recheneinheit zu dienen, und die Konsequenzen, die sich aus einer permanenten Preissteigerung für die Wirtschaftsrechnung ergeben. Ohne eine Recheneinheit, die real Verschiedenartiges wirtschaftlich vergleichbar macht, ist bekanntlich eine Wirtschaftsrechnung unmöglich. Der im Geldpreis ausgedrückte Wert der Güter und Leistungen bildet die Grundlage jeder wirtschaftlichen Erfolgs- und Vermögensrechnung. Voraussetzung für eine völlig exakte Rechnung wäre die Unveränderlichkeit aller Preise. Man hätte dann nur die realen Aufwands- und Bestandsgrößen zu ermitteln und käme durch

⁸ Vgl. hierzu: H. Haller, *Das Problem der Geldwertstabilität*, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1966, S. 57 ff.

Multiplikation mit den gegebenen Preisen zu den gesuchten Werten. Die Konstanz aller Preise ist jedoch nicht möglich und auch nicht erwünscht, weil ja Preisänderungen notwendig sind zur Lenkung des Wirtschaftsprozesses. Es genügt jedoch für eine brauchbare Wirtschaftsrechnung, wenn Preiserhöhungen und Preissenkungen sich „im Durchschnitt“ ausgleichen und das Preisniveau konstant bleibt.

Steigt das Preisniveau ständig an, so wird die Wirtschaftsrechnung vor allem deswegen empfindlich gestört, weil für die dauerhaften Güter (Produktionsanlagen) sowohl bei der Aufwandsrechnung (Kalkulation der Abschreibungen) als auch bei der Bestandsrechnung immer wieder Neubewertungen erfolgen müssen, wenn die Rechnung realistisch sein soll. Geht man bei der Rechnung für die ganze Lebensdauer der Güter von den Anschaffungskosten aus, so gehen zahlreiche Preise unterschiedlicher Höhe in die Rechnung ein, und diese spiegelt damit immer weniger die realen Aufwands- und Bestandsgrößen. Es entsteht eine Mischrechnung mit teils richtigen Werten (neubeschaffte Güter) und teils falschen Werten (Altgüter), die zu keinem Gesamtwert führt, der den realen Verschleiß und die realen Bestandsänderungen erkennen läßt. Die beständige Neubewertung, die sowohl für die geschäftliche Kalkulation und Gewinnermittlung wie auch für die Zwecke der Besteuerung erforderlich wäre, kompliziert natürlich die Rechnung ganz erheblich, und so ist es nicht verwunderlich, daß bisher die „Mischrechnung“ praktiziert wird. Je stärker die Preissteigerungstendenz, desto fragwürdiger wird diese Rechnung. Ist die Preissteigerung nicht sehr groß, so kann der Fehler in der Rechnung hingenommen werden. Betrachtet man das Preissteigerungsproblem nur unter dem Gesichtspunkt der Wirtschaftsrechnung zur Ermittlung realistischer Werte für wirtschaftlichen Aufwand und Sachvermögensbestände, so kann man sagen, daß sich keine unlösbaren Schwierigkeiten ergeben, auch nicht bei starken Preissteigerungen. Es tritt lediglich eine Komplizierung der Rechnung ein, die natürlich einen erhöhten Aufwand bedeutet. Dieser muß auf jeden Fall in Kauf genommen werden, wenn die allgemeine Preissteigerung ein gewisses Maß überschreitet.

Nun ist aber in der heutigen Kreditwirtschaft nicht nur die Ermittlung von Sachvermögensbeständen und deren Änderung bedeutsam, sondern auch diejenige des Netto-Vermögens und der sog. Reserven der Kapitalgesellschaften. Den Sachvermögen stehen Geldschulden und in Geldbeträgen fixierte Beteiligungen der Aktionäre usw. gegenüber. Würde man die Methode der immer wiederkehrenden Neubewertung des Sachvermögens bei ständiger Preissteigerung koppeln mit einer entsprechenden Neu-

bewertung der Beteiligungen (diese könnte man auch vermeiden, wenn die Geschäftsanteile nur auf Bruchteile des Nettovermögens lauten würden) und der Geldschulden, so wäre das System konsequent, und es müßten dann nur alle Werte im Zuge der Preissteigerung parallel geändert werden.

Die immer wieder vorzunehmende Neubewertung der längerfristigen Geldverbindlichkeiten (bei den kurzfristigen würde sie sich bei mäßigem Preisanstieg erübrigen) anhand eines allgemeinen Preisindex würde bedeuten, daß die Gläubiger (und die Anteilseigner mit Anteilen, die in Geld fixiert sind) keinen Schwund des Realwertes ihrer Kredit- und Beteiligungsforderungen hinzunehmen hätten und daß sich entsprechend eine angemessene, die reale Größe widerspiegelnde Berechnung der Nettovermögen ergäbe. Für die Gläubiger würde weiter die Konsequenz resultieren, daß die Entschädigungen für die von ihnen bereitgestellten Vermögensnutzungen, die Zins- und Dividendenzahlungen, mit der Geldentwertung automatisch steigen würden und damit real ebenfalls ungeschmälert erhalten blieben. Es ist klar, daß in einem solchen System einer gleitenden, an Indexklauseln gebundenen Wirtschaftsrechnung auch alle längerfristigen Leistungsverträge, insbesondere also die Arbeitsverträge, mit Indexklauseln zur Kompensation der Geldentwertung versehen sein müßten. Theoretisch ist eine „wirtschaftliche Indexwelt“ denkbar, allerdings müßte verlangt werden, daß sie völlig konsequent gestaltet wäre und keine Inseln mit festen Geldwerten aufweisen dürfte, die Ungerechtigkeiten schaffen würden. Technisch wäre diese Welt mit außerordentlichen Schwierigkeiten behaftet, weil bei allen längerfristigen Kredit- und sonstigen Verträgen häufige Neuberechnungen der Verbindlichkeiten vermögensmäßiger und sonstiger Art erforderlich wären. Die Schwierigkeiten einer „gleitenden“ Rechnung wären, wenn diese auch auf die Geldverbindlichkeiten ausgedehnt würde, was wie gesagt unbedingt zu verlangen wäre, so groß, daß man sie schon aus technischen Gründen wird ablehnen müssen.

Wenn man bis heute an der starren Rechnung festgehalten und insbesondere keine Korrekturen bei den Geldverbindlichkeiten zugelassen hat, so hat dies jedoch noch andere Gründe. Mit der Verpflichtung, daß Geldverbindlichkeiten in Währungseinheiten auszudrücken sind, und der Anordnung, daß mit dem gesetzlichen Zahlungsmittel jede so fixierte Geldschuld beglichen werden kann, wollte man einen festen Wertmaßstab für alle finanziellen Verpflichtungen schaffen. Solange der Grundsatz „Mark gleich Mark“ gilt, treten keinerlei juristische Probleme hinsichtlich

der Höhe von Geldverbindlichkeiten auf. Wird jedoch eine Korrektur des ursprünglichen Betrages einer Geldverbindlichkeit zugelassen, so stellt sich eine Vielzahl von Fragen, deren man nur sehr schwer Herr werden kann. Es muß ein verbindlicher Index laufend berechnet und veröffentlicht werden, es muß festgelegt werden, von welchem Grad der Indexänderung ab Korrekturen gestattet sind, welche Zeiten seit der Entstehung der Geldverbindlichkeit verstrichen sein müssen, bis die Änderung vorgenommen werden kann, Verbindlichkeiten welcher Fristen korrekturfähig sind, wer die Korrektur vorzunehmen hat, wie sie überprüft wird, usw. Die klare und einfache Regel ist also verlassen, alles wird kompliziert und problematisch. Es leuchtet so ein, daß man davor zurückschreckt, die feste Ordnung aufzugeben und indexgebundene Korrekturen von Geldverbindlichkeiten und -forderungen zuzulassen.

Findet nun trotz dieser Bindung eine ständige Geldentwertung statt, so ergibt sich die wohlbekannte Folge, daß die Gläubiger einen Schwund des realen Wertes ihres Geldvermögens und — sofern der Geldbetrag der entsprechenden Vermögenserträge (Zinsen, Dividenden) mehr oder weniger fixiert ist — ihrer Vermögenseinkommen hinzunehmen haben. Bei den Vermögenseinkommen mag eine gewisse Korrektur dadurch zustande kommen, daß die Geldbeträge sich als Folge der Geldentwertung erhöhen (höhere Zinssätze und Dividendenzahlungen), doch ist dies im Einzelfall unsicher und außerdem wird dadurch der Gläubiger nicht davor bewahrt, bei Auflösung seines Geldvermögens zugunsten des Konsums einen verminderten realen Gegenwert zu erhalten. Es werden also alle diejenigen je länger je mehr geschädigt, die Geldvermögen gebildet haben zur Altersvorsorge und nach Ausscheiden aus dem Erwerbsleben auf Zinseinkommen und Vermögensverzehr angewiesen sind. Der freiwilligen Altersvorsorge in dieser Form wird ein schwerer Schlag versetzt. Die entsprechenden Gewinner bei dieser durch die Geldentwertung zustande kommenden Umverteilung sind die Schuldner, seien es Unternehmer, seien es Bauherren, deren Schuldbeträge in ihrem realen Wert laufend abnehmen. Wenn sie Schulden zurückzahlen, so können sie dies in der Regel mit ihrem parallel zur Preissteigerung ausgeweiteten Einkommen verhältnismäßig leicht tun. Ihr Netto-Vermögen wird bei fixierter Höhe der Geldschulden zwar zu hoch ausgewiesen bei „Mischrechnung“ für das Realvermögen, doch wird die daraus resultierende höhere Besteuerung, wenn sie überhaupt auftritt bei den günstigen Abschreibungsmöglichkeiten, die in der Regel ausgenutzt werden können, weit überkompensiert durch die Entlastung auf der Schuldenseite.

Wenn nun aus den dargelegten Gründen an der Unveränderlichkeit der Geldverbindlichkeiten festgehalten wird, so ergibt sich angesichts der automatischen Umverteilungsvorgänge mit ihren Ungerechtigkeiten, die sich bei ständiger Preissteigerung einstellen, eindeutig die Forderung, Preissteigerungen in engen Grenzen zu halten und nach Möglichkeit ganz zu vermeiden. Geldentwertungen von einigen Prozent pro Jahr müssen bereits als unerträglich betrachtet werden, weil sie die Kapitalrentner in 10 bis 20 Jahren weitgehend enteignen. Man kann eine solche Preissteigerung nur hinnehmen, wenn die Wirtschaftsrechnung geändert und zu einer konsequenten Indexrechnung übergegangen wird. Der Staat kann nicht eine starre Rechnung nach dem Grundsatz „Mark gleich Mark“ verlangen und dabei den Geldwert ständig in erheblichem Maße absinken lassen. Beides ist miteinander nicht vereinbar, denn der Staat darf sich keine offensichtlichen Ungerechtigkeiten gravierender Art zu Schulden kommen lassen, indem er Vorschriften erläßt und nicht dafür sorgt, daß diejenigen Bedingungen gegeben sind, die ein Einhalten der Vorschriften ohne Benachteiligung bestimmter Gruppen von Einkommensempfängern möglich machen. Wenn an der starren Rechnung festgehalten wird, so muß auch für weitgehende Stabilität des Preisniveaus und des Geldwertes gesorgt werden.

Es sei hier noch angemerkt, daß auch bei einem ständigen Absinken des Preisniveaus und einer entsprechenden Erhöhung des Geldwertes die gleiche Problematik, jedoch mit umgekehrtem Vorzeichen, auftritt. In diesem Fall werden bei starrer Rechnung die Schuldner geschädigt und die Gläubiger bevorzugt. Man müßte auch hier bei stärkerem Ausmaß der Geldwertsteigerung eine konsequente Indexrechnung verlangen zur Vermeidung der Ungerechtigkeiten, die hier auch noch dazu führen würden, daß die Investitionsbereitschaft der Unternehmer schwer beeinträchtigt würde und eine wirtschaftliche Stagnation oder gar Depression kaum vermieden werden könnte. Hält man an der starren Rechnung fest, so ergibt sich wiederum die Konsequenz, eine Geldwertänderung nicht oder allenfalls in ganz geringem Umfang zuzulassen. Uns interessiert hier jedoch nur der heute aktuelle Fall der Preissteigerung und Geldwertminderung.

III.

Wenden wir uns nun nach der Begründung der Zielsetzung, den Geldwert stabil zu halten, unserer eigentlichen Frage zu und prüfen wir, inwieweit die Geldpolitik mit ihrer Möglichkeit, Einfluß zu nehmen auf

die Höhe der Gesamtnachfrage, in der Lage ist, für Geldwertstabilität zu sorgen.

In der ganzen beschäftigungstheoretischen Diskussion hat man darauf abgehoben, daß die Gesamtnachfrage ohne preissteigernde Wirkung so weit ausgedehnt werden könne, bis Vollbeschäftigung hergestellt sei und damit die Produktionsmöglichkeiten der Wirtschaft voll genutzt würden. Für die bei Vollbeschäftigung wachsende Wirtschaft könnte man entsprechend sagen, die Gesamtnachfrage könne man ohne Preissteigerung so weit zunehmen lassen, daß sie gerade jeweils dem infolge der Vergrößerung der Produktionskapazität und evtl. der Arbeitsmenge (bei wachsender Bevölkerung) steigenden Vollbeschäftigungssozialprodukt entspreche. Lasse man sie stärker ansteigen, so würden die Preise von der Nachfrage her in die Höhe getrieben (nachfragebedingte inflationistische Preissteigerung).

Während die Aussage über die „preisneutrale“ Dosierung der Gesamtnachfrage im Rahmen der Beschäftigungstheorie im wesentlichen richtig ist, weil die Ausdehnung der Produktion im Wirtschaftsaufschwung durch Wiedereingliederung der Arbeitskräfte zustande kommt und vor Erreichen der Vollbeschäftigung die Lohnsätze und damit die Lohnkosten kaum steigen und auch die Unternehmer keinen Anlaß haben, die Gewinnzuschläge zu erhöhen, ist in der bei Vollbeschäftigung wachsenden Wirtschaft die Lage komplizierter, so daß keine so einfache Aussage gemacht werden kann. Die Vergrößerung der Einkommen der Arbeitnehmer wird hier (vorwiegend) durch Lohnerhöhungen bewirkt und es ergibt sich durch diese nur dann keine Erhöhung der Lohnkosten, wenn sie nicht über die Vergrößerung der Arbeitsproduktivität, des Produktionsertrages je Arbeitseinheit, hinausgehen. Steigen die Löhne stärker an und gleichen die Unternehmer die höheren Lohnkosten nicht aus durch eine entsprechende Verminderung ihrer Gewinnzuschläge, so verteuert sich das Vollbeschäftigungssozialprodukt. Es kommt zu einer kostenbedingten Preissteigerung, einer Preissteigerung also, die nicht durch eine Überdosierung der Gesamtnachfrage ausgelöst ist. Es ist genausogut denkbar, daß bei konstanten Lohnkosten eine von der Angebotsseite herrührende Preissteigerung dadurch eintritt, daß die Unternehmer ihre Gewinnspannen erhöhen.

Wenn die Unternehmer höhere Preise verlangen, sei es als Folge erhöhter Lohnkosten oder aus anderen Gründen, so muß, wenn das Vollbeschäftigungssozialprodukt abgenommen werden soll, die Gesamtnachfrage so weit erhöht werden, daß ihr Betrag dem verteuerten Sozial-

produkt gleichkommt. Läßt man nur eine geringere Erhöhung zu, weil man der Preiserhöhung entgegentreten will, so ergibt sich Absatzmangel und bei längerem Andauern der Situation ein Beschäftigungsrückgang. Da die Unternehmer in der Marktwirtschaft die Preise frei festsetzen können und die Arbeitsmarktparteien über Tarifautonomie verfügen und die Löhne frei vereinbaren können, ist es unmöglich, mit den in der Marktwirtschaft dem Staat zur Verfügung stehenden Hilfsmitteln von den Anbietern vorgenommene Preiserhöhungen zu verhindern. Mit der Regulierung der Gesamtnachfrage — Verhinderung der zur Abnahme des verteuerten Vollbeschäftigungssozialprodukts erforderlichen Ausweitung — kann nur indirekt versucht werden, einen „Gegendruck“ auszuüben und über das Entstehenlassen von Absatzmangel, Produktionsdrosselung und Arbeitslosigkeit der Preiserhöhung entgegenzuwirken. Würde dieser Gegendruck ein Rückgängigmachen der Preiserhöhungen, evtl. in Verbindung mit einer Revision der Lohnerhöhungen, bewirken, so könnte man über eine Gesamtnachfrager Regulierung Preisstabilität erzwingen. Die Wahrscheinlichkeit eines solchen Erfolges ist jedoch unter den heutigen Bedingungen gering. Die Preis- und Lohnstarrheit nach unten ist so stark, daß sich die Wirtschaft eher mit Arbeitslosigkeit abfindet, als daß die Preise und Löhne zurückgenommen werden. Es kann allenfalls ein weiterer Preisanstieg verhindert werden, doch ist das Opfer dabei sehr groß, und es entsteht überdies die Gefahr, daß die Wirtschaft in eine konjunkturelle Abwärtsbewegung hineingedrückt wird, weil die Investitionsbereitschaft der Unternehmer stark in Mitleidenschaft gezogen wird.

Will man Arbeitslosigkeit vermeiden, so muß auf den Gegendruck verzichtet werden, d. h. man muß die Gesamtnachfrage in dem Maße ansteigen lassen, das für die Abnahme des verteuerten Vollbeschäftigungssozialprodukts erforderlich ist. Das bedeutet aber, daß man dem Problem der allgemeinen Preissteigerung machtlos gegenübersteht. Es ist natürlich auch möglich, daß man versucht, die Gesamtnachfrage immer nur etwas weniger ansteigen zu lassen, als es zur vollen Durchsetzung der Preissteigerung bei Vollbeschäftigung erforderlich wäre. Man würde die Wirtschaft gewissermaßen „am Rande der Arbeitslosigkeit“ halten, um der Preissteigerungstendenz wenigstens zu einem gewissen Grade entgegenzuwirken. Befriedigend ist ein solches Verfahren jedoch auch nicht, da Wachstumsverluste auftreten und sich Stagnationstendenzen ergeben können.

Es ist aber auch fraglich, ob die Geldpolitik allein dazu in der Lage ist, eine knappe Dosierung des Nachfragezuwachses in der wachsenden Wirt-

schaft zu erreichen. Einen direkten Hebel zur Veränderung der Gesamtnachfrage hat sie ja im Gegensatz zur Finanzpolitik, die die staatliche Nachfrage vergrößern oder verkleinern kann, nicht in der Hand. Sie kann nur indirekt wirken durch Beeinflussung des Kreditschöpfungspotentials der Geschäftsbanken. Besitzen diese in beträchtlichem Umfang Auslandsguthaben oder die Möglichkeit, sich im Ausland zu verschulden, so wird es der Zentralbank schwer fallen, die Ausdehnung des inländischen Kredit- und Geldvolumens zu verhindern. Es kann ferner im Zusammenhang mit der Staatsverschuldung ein erhebliches Liquiditätspolster der Geschäftsbanken vorhanden sein, das diese für die Refinanzierung bei der Zentralbank benutzen können. Verfügen die großen Produktionsunternehmen über ausländische Guthaben oder die Möglichkeit, sich im Ausland zu verschulden, so können restriktive Maßnahmen der Zentralbank, Mindestreservenerhöhungen und kontraktive Offenmarktpolitik — Diskonterhöhungen werden wegen der Gefahr des Einströmens ausländischen Geldkapitals u. U. nicht in Betracht gezogen werden können — ebenfalls unzureichend sein, um die Ausdehnung des inländischen Geldvolumens zu verhindern. Es besteht weiter, zumindest vorübergehend, die Möglichkeit, daß die Gesamtnachfrage ausgedehnt wird ohne eine Kreditschöpfung, nämlich dadurch, daß die Unternehmen auf Reserveguthaben zurückgreifen. Deren Mobilisierung bedeutet eine Erhöhung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes.

Generell kann angenommen werden, daß die Unternehmen mit allen Mitteln versuchen werden, die zusätzlichen, die Produktion verteuernenden Lohnzahlungen zu finanzieren, ohne ihre Investitionsnachfrage einzuschränken, daß sie also zusätzliches Geld mobilisieren werden. Erhöhen sie ihre Gewinnzuschläge in Anpassung an die gestiegenen Lohnkosten und verteuern sie das Sozialprodukt dadurch weiter, so werden sie höchstwahrscheinlich in Erwartung höherer Gewinne ihre Investitionsnachfrage sogar ausdehnen und sich hierfür ebenfalls zusätzliches Geld zu verschaffen suchen.

Ist die Zentralbank nicht in der Lage, der Ausdehnung der Gesamtnachfrage entgegenzuwirken, um einen „Gegendruck“ auf die allgemeine Preissteigerung auszuüben, so kommt die Finanzpolitik ins Spiel, für deren kontraktives Wirken in der Bundesrepublik nunmehr durch das Stabilitätsgesetz neue Möglichkeiten geschaffen wurden. Die Finanzpolitik kann die Gesamtnachfrage unmittelbar restriktiv beeinflussen, indem sie vermittels Steuererhöhungen das private Verfügungseinkommen kürzt und (oder) die staatlichen Ausgaben reduziert, und sie kann ferner die

Zentralbankgeldmenge und damit den Kreditschöpfungsspielraum der Geschäftsbanken vermindern, indem sie die durch Steuererhöhung und (oder) Ausgabensenkung entstehenden Haushaltsüberschüsse bei der Zentralbank einzahlt und dort „stillet“. Sie kann also ganz massiv mitwirken, wenn es darum geht, die Gesamtnachfrage zurückzuhalten.

Doch, um es noch einmal zu betonen: Die Beeinflussung der Gesamtnachfrage ist ein sehr problematisches Mittel zur Bekämpfung einer allgemeinen Preissteigerung, soweit diese durch eine — nicht durch die Nachfrage bedingte — Heraufsetzung der Güterpreise von seiten der Anbieter herbeigeführt ist. Die Regulierung der Gesamtnachfrage ist dann das absolut gebotene Mittel, wenn eine Preissteigerung von der Nachfrageseite her bewirkt wird, wenn also etwa der Konsum vermittels Konsumivkredits schneller wächst als die Konsumgüterproduktion und gleichzeitig die Investitionsnachfrage auch noch schneller zunimmt als das Angebot von Produktionsgütern. Wenn in einem solchen Fall die Preise heraufgesetzt werden, so ist dies durch die zu große Nachfrage bewirkt. Eine Preissteigerung, die auf eine Erhöhung der Lohnkosten und eine Anpassung der Gewinnzuschläge (Aufrechterhaltung der Zuschlagsätze) zurückgeht, kann man allerdings als gleichzeitig von der Nachfrageseite her bewirkt betrachten, wenn diejenige Nachfrageerhöhung zugelassen wird, die es ermöglicht, daß das verteuerte Vollbeschäftigungsprodukt abgenommen wird. Man würde hier aber besser sagen, daß die Preissteigerung von der Nachfrageseite her geduldet wird. Läßt man die Gesamtnachfrage nicht entsprechend steigen, so bleibt die Preissteigerung, gleichzeitig aber kommt es, wie dargelegt, zu Absatzmangel und Arbeitslosigkeit.

Während von der Nachfrageseite her ausgelöste Preissteigerungen, abgesehen von Kriegszeiten und sonstigen Ausnahmezeiten mit überhöhten Staatsausgaben, nur in konjunkturellen Überhitzungsphasen aufzutreten pflegen (überschäumende Investitionsnachfrage), gilt dies nicht für die Preissteigerungen, die auf höhere Lohnkosten und (oder) Gewinnzuschläge zurückzuführen sind. Solche Preissteigerungen können auch in Zeiten weitergehen, in denen die Produktionsmöglichkeiten nicht voll ausgeschöpft werden und insbesondere eine unerwünscht hohe Arbeitslosigkeitsquote vorliegt. Dies ist gerade ein Beweis dafür, daß allein mit einer Zügelung der Gesamtnachfrage das Preissteigerungsproblem kaum zu lösen ist. Insbesondere in der Wirtschaft der USA konnte beobachtet werden, daß die Preissteigerung in Rezessionszeiten weiterging, ja teilweise sogar verstärkt auftrat. Diese Preissteigerungen dürften im wesent-

lichen von der Art und Weise herrühren, in der die Lohnerhöhungen, die in der wachsenden Wirtschaft selbstverständlich vorgenommen werden müssen, wenn die Arbeitnehmer am wachsenden Volkseinkommen teilhaben sollen, durchgeführt werden. Vergleichen wir die übliche, bei Lohnerhöhungen erfolgende Prozedur mit einer idealen, „preisneutralen“ Form der Lohnerhöhung, so zeigt sich folgendes⁹.

Geht man davon aus, daß die Löhne parallel zur Entwicklung der Arbeitsproduktivität zu erhöhen sind, wenn die Arbeitnehmereinkommen im gleichen Maße wie das Sozialprodukt steigen und die Lohnkosten konstant bleiben sollen, so ergibt sich für den in der Realität nicht vorliegenden Fall einer einheitlichen Zunahme der Arbeitsproduktivität in allen Bereichen der Wirtschaft die einfache Regel, daß in möglichst kurzen Abständen der Anstieg der Arbeitsproduktivität zu ermitteln ist und die Löhne um die festgestellte prozentuale Zunahme zu erhöhen sind. Ist die Arbeitsmenge konstant, so ist die Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität identisch mit derjenigen des Sozialprodukts. Bei dieser Anpassung ergibt sich allerdings, auch wenn die Meß- und entsprechend die Anpassungsperioden so kurz gemacht werden, wie dies technisch eben noch geht, ein Hinterherhinken der Lohnerhöhung um jeweils eine Periode. Sollte die „preisneutrale“ Vollbeschäftigungsgesamtnachfrage darunter nicht leiden, so müßten die Unternehmer die durch den etwas zu niedrigen Lohn entstehenden Nachfragerücken in jeder Periode ausfüllen durch entsprechende Zusatznachfrage. Man könnte aber auch eine rückwirkende Lohnerhöhung vornehmen und den Lohnempfängern nahelegen, mit Konsumtivkredit zu kaufen, um so schon in der Periode, für die der Lohn rückwirkend erhöht wird, die dem erhöhten Lohn entsprechenden Ausgaben vorzunehmen. Doch auch ohne Ausschaltung des „Lohn-time-lags“ ergäbe sich eine brauchbare Anpassung, bei der eine Preissteigerungstendenz nicht zu erwarten wäre.

Tatsächlich liegen die Verhältnisse schwieriger und man kommt mit einer so einfachen „preisneutralen“ Lohnanpassungsregel nicht aus. In den einzelnen Sektoren und Branchen der Wirtschaft weicht die Entwicklung der Arbeitsproduktivität sehr stark vom gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt ab. Es gibt Branchen mit weit überdurchschnittlichen Zuwächsen, in denen die Automatisierung weit fortgeschritten ist und der Kapitaleinsatz pro Arbeitseinheit außerordentlich hoch ist. Am anderen Ende der Skala stehen Bereiche, in denen der Automatisierung und Me-

⁹ Vgl. hierzu: H. Haller, a.a.O., S. 75 ff.

chanisierung enge Grenzen gesetzt sind und somit nach wie vor sehr arbeitsintensiv produziert werden muß. Hierzu rechnet vor allem der in seiner Bedeutung bei zunehmendem Wohlstand wachsende Bereich der Dienstleistungen. Angesichts dieser Differenzierung gibt es nun zwei theoretisch mögliche Methoden einer „preisneutralen“ Lohnanpassung, von denen aber, wie wir gleich sehen werden, die eine weniger günstig zu beurteilen ist als die andere.

Die erste Methode besteht darin, daß die Löhne in allen Branchen gemäß der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung laufend angehoben werden wie vorhin schon für den unrealistischen einfachen Fall dargelegt. Es ergibt sich nun, wie man sofort sieht, die Konsequenz, daß die Lohnkosten in den Branchen mit unterdurchschnittlichem Produktivitätsanstieg zunehmen und dementsprechend auch die Preise erhöht werden müssen. Auf der anderen Seite gehen jedoch die Lohnkosten in den Branchen mit überdurchschnittlichem Produktivitätsanstieg zurück, so daß die Preise entsprechend gesenkt werden können. Obwohl dort relativ viel investiert wird und höhere „Kapitalentschädigungen“ bezahlt werden müssen, ist genügend Spielraum für eine Preissenkung vorhanden. Insgesamt ist theoretisch soviel an Preissenkung möglich, daß die unausweichliche Preissteigerung in den schlechtergestellten Branchen ausgeglichen werden kann. Angesichts der erwähnten, die heutige Wirtschaft charakterisierenden Preisstarrheit nach unten ist allerdings in der Praxis mit einer „kompensatorischen“ Preissenkung nicht zu rechnen. Wenn schon Absatzschwierigkeiten nur sehr schwer zu einem Nachgeben der Preise führen, so kann unter den gegebenen Bedingungen nicht erwartet werden, daß Kostensenkungen zum Anlaß von Preisreduktionen gemacht werden; vielmehr muß angenommen werden, daß die Unternehmungen im wesentlichen die Preise unverändert lassen, um aus der Kostensenkung einen höheren Gewinn zu ziehen. Die Methode funktioniert also nicht, wenn die Unternehmer nicht dazu gebracht werden können, im vollen Umfang der Kostensenkungen die Preise herabzusetzen.

Bei der zweiten Methode ergibt sich diese Schwierigkeit nicht, doch weist sie andere Schwächen auf. Sie besteht darin, daß man die Löhne branchenindividuell, vielleicht sogar betriebsindividuell, der gestiegenen Arbeitsproduktivität anpaßt. Es setzt dies voraus, daß entsprechende Produktivitätsermittlungen für die Branchen (Betriebe) vorgenommen werden. Bei dieser Methode kommt es nirgends zu Preiserhöhungen, weil die Lohnkosten bei einer Lohnerhöhung, die der Zunahme des Arbeitsertrags entspricht, nicht ansteigen. Es ist also auch keine ausgleichende

Preissenkung erforderlich. Die problematische Konsequenz einer so gearteten Lohnanpassung besteht aber darin, daß sich die Lohnsätze zwischen den produktivitätsmäßig günstig liegenden Branchen und den weit unten rangierenden Branchen mit geringem, u. U. völlig fehlendem Produktivitätsanstieg immer weiter auseinanderbewegen. Eine solche Entwicklung wird auf die Dauer nicht hingenommen werden. Die Arbeitnehmer in den schlechter gestellten Branchen werden die immer weitergehende Lohndifferenzierung als ungerecht betrachten und darauf hinweisen, daß nicht unterschiedliche Arbeitsleistungen bzw. -anstrengungen die Produktivitätsunterschiede bewirken, sondern die verschiedene Ausstattung mit sachlichen Produktionsmitteln. Sie werden dementsprechend verlangen, daß ihre Löhne wenigstens im Ausmaß der durchschnittlichen Produktivitätsentwicklung angehoben werden. Damit wird aber eine Preissteigerung in den entsprechenden Branchen unvermeidlich, und eine ausgleichende Preissenkung ist nicht möglich, weil hierfür kein Spielraum besteht. Eine preissteigernde Lohnerhöhung wird überdies in den produktivitätsmäßig zurückbleibenden Branchen ganz von selbst entstehen, weil die Arbeitskräfte anders nicht zu halten wären. Berücksichtigt man, daß gerade die Dienstleistungen vermehrt nachgefragt werden, so wird klar, daß hier keine Arbeitskräfte abgegeben werden können und entsprechende Lohnerhöhungen, verbunden mit Preissteigerungen, hinzunehmen sind. Während die erste Methode einer „preisneutralen“ Lohnanpassung evtl. funktionsfähig gemacht werden kann durch Beseitigung der Preisstarrheit nach unten, erscheint dies bei der zweiten unmöglich. Außerdem ergeben sich bei ihr offensichtlich Ungerechtigkeiten, die man den betroffenen Arbeitnehmern nicht zumuten kann. Sie ist also insgesamt schlechter zu beurteilen. Wir sehen, daß es überhaupt sehr schwierig ist, die theoretisch ableitbaren Methoden einer Lohnerhöhung ohne Preissteigerung in der Realität zu praktizieren. Auf diese Problematik werden wir unten noch einmal zurückkommen. Fragen wir uns nun, warum die heutige Praxis der Lohnanpassung zu einer Erhöhung des Preisniveaus führt, also nicht „preisneutral“ ist.

Diese Praxis ist bekanntlich so beschaffen, daß die einzelnen Gewerkschaften als Vertretungsorgane der Arbeitnehmer bestimmter Branchen oder Arbeitskategorien von Zeit zu Zeit neue Lohnsätze mit den Arbeitgeberverbänden vereinbaren, die dann für eine längere Periode als Mindestsätze für den Bereich des Tarifabkommens gelten. Die neuen Tarife liegen jeweils um bestimmte Prozentsätze oder absolute Beträge höher als die alten. Die Gewerkschaften fordern dabei die Berücksichtigung der Zunahme der Arbeitsproduktivität und, falls sich die Lebenshaltungs-

kosten erhöht haben, auch eine Kompensation dieser Erhöhung. Die Termine für den Abschluß neuer Tarifverträge streuen unregelmäßig, es kommt aber zu gewissen Zeiten zu einer Häufung, zu „Lohnanpassungswellen“. Auf den ersten Blick hat es den Anschein, als ob es hinsichtlich der entstehenden Wirkungen gleichgültig sei, ob eine Lohnerhöhung kontinuierlich in allen Bereichen der Wirtschaft oder so vorgenommen werde, daß immer ein Bereich (eine Gewerkschaft) am Zuge ist. In beiden Fällen ist ja, wenn bei der „Reih-um“-Methode die Termine gleichmäßig verteilt sind, eine kontinuierliche Lohnsteigerung gegeben. Bei näherem Zusehen zeigt sich jedoch ein sehr bedeutsamer Unterschied.

Bei kontinuierlicher Lohnerhöhung werden die Arbeitnehmer laufend am Mehrertrag der Produktion beteiligt, während bei sporadischer Heraussetzung der Löhne in den einzelnen Branchen für längere Zeiträume der zusätzliche Produktionsertrag den Unternehmen zufällt, weil ja die Lohnzahlungen, sofern nur die Tariflöhne bezahlt werden, konstant bleiben. Es ist damit zu rechnen, daß die infolge der „zurückbleibenden“ Lohnzahlungen entstehenden Gewinne investiert werden. Kommt es nun nach Ablauf des Tarifabkommens, nehmen wir beispielsweise an nach einer einjährigen Laufzeit, zu einer Lohnerhöhung, so ist zu erwarten, daß die Unternehmen die erreichte Höhe der Investitionsausgaben beibehalten wollen und nicht mit diesen in dem Umfang zurückgehen, wie sie nun zusätzliche Löhne zu zahlen haben. Die zusätzlichen Lohnzahlungen werden also mit Kredit finanziert und nicht aus dem „Gewinnpolster“. Die Preise werden im Umfang der zusätzlichen Lohnzahlungen erhöht, so daß der Gewinn pro Produkteinheit erhalten bleibt. Es ist sogar nicht ausgeschlossen, daß der vor der Lohnerhöhung erreichte vergrößerte prozentuale Gewinnzuschlag, an den man sich gewöhnt hat, beibehalten wird und daß die Preiserhöhung entsprechend größer ist. Natürlich braucht nicht so verfahren zu werden, doch die Tendenz dazu ist vorhanden. Dies ist dagegen nicht der Fall, wenn überall die Löhne kontinuierlich angehoben werden. Die Unternehmen sammeln hier keine zusätzlichen Gewinne an auf Kosten der zurückbleibenden Löhne, die sie dann zu halten versuchen. Sie haben laufend zusätzliche Lohnzahlungen vorzunehmen. Entsprechen diese dem zusätzlichen Produktionsertrag, so vergrößern sich die Gewinnspannen nicht.

Entscheidend ist nun bei der heute praktizierten Methode weiter, an welcher Produktivitätsentwicklung sich die Gewerkschaften bei ihren Lohnerhöhungsforderungen orientieren. Es dürfte weitgehend so sein, daß die Arbeitnehmer in den Branchen mit stärkstem Produktivitätsan-

stieg eine Orientierung an der Branchenproduktivitätsentwicklung vornehmen und daß diejenigen in den übrigen Branchen zumindest die durchschnittliche Produktivitätsentwicklung zugrunde legen. Dieses Verhalten ist voll verständlich. Die Arbeitnehmer in den gut situierten Branchen wissen, daß dort die Lohnkosten besonders stark fallen, ohne daß es zu einer Preissenkung kommt (von Einzelfällen abgesehen), und es ist ihnen klar, daß sich unter diesen Bedingungen die Gewinnsituation der Unternehmungen auch dann nicht verschlechtert, wenn sie eine Erhöhung der Löhne im vollen Umfang des Branchenproduktivitätsfortschritts erhalten. Die Arbeitnehmer in den zurückhängenden Branchen werden verlangen, daß ihr Lohnanstieg wenigstens der durchschnittlichen Produktivitätserhöhung entspricht. Ein Zurückbleiben würden sie als ungerecht und unerträglich empfinden. Die mittleren Gruppen werden sich nicht ohne weiteres mit einer mittleren Zunahme begnügen, sondern den Blick nach oben richten und möglichst nicht zulassen wollen, daß der vermutlich schon vorhandene Lohnabstand sich weiter vergrößert. Insgesamt wird die Tendenz sein, die Lohndifferenzierung nicht weiter zunehmen zu lassen, das bedeutet aber, daß alle Lohnerhöhungen zu einem gewissen Grad auf die „Schrittmacher“ in den begünstigten Branchen hinorientiert sein werden. Es ist klar, daß sich hierbei die unausweichliche Folge ergibt, daß die Preise, zumindest im unteren Bereich der Branchenskala, steigen. Der so bewirkte Preisanstieg kommt zu dem hinzu, der sich aus dem beschriebenen Effekt der „Reih-um“-Lohnerhöhung ergibt.

Soll man nun vor dem „kostenbedingten“ Preissteigerungsproblem resignieren, wenn die heute praktizierte Form der Lohnanpassung in der wachsenden Wirtschaft die Preissteigerung mehr oder weniger unvermeidlich macht und die theoretisch möglichen Formen einer „preisneutralen“ Lohnanpassung mit der Marktwirtschaft, in der die Löhne auf Grund freier Tarifverträge der Arbeitsmarktparteien zustande kommen, nicht vereinbar sind und auch noch anderer Schwierigkeiten wegen nicht praktikabel erscheinen? Von der einen der beiden theoretisch in Frage kommenden Methoden „preisneutraler“ Lohnanpassung, nämlich derjenigen mit kontinuierlicher Lohnanpassung an die durchschnittliche Entwicklung der Arbeitsproduktivität, haben wir gesagt, daß sie funktionsfähig gemacht werden könnte, wenn es gelänge, die Preisstarrheit nach unten zu überwinden. Aber abgesehen von diesem beträchtlichen Problem müßte vorausgesetzt werden, daß die Gewerkschaften auf die individuelle Ausnutzung der Tarifautonomie verzichten und sich bereit erklären würden, einer globalen, „automatischen“ Regelung der Lohnerhöhungen zuzustimmen. Ein solches Bereitfinden wäre nicht gleichbedeutend mit

dem Verzicht auf die Tarifautonomie, sondern wäre dahin zu interpretieren, daß man im Interesse des Ganzen eine für alle gültige Regel anwendet beim Praktizieren der Tarifautonomie. Man würde eine freiwillige Koordinierung der Tarifvereinbarungen vornehmen. Die Tarifverträge müßten alle so lauten, daß die Löhne in bestimmten Abständen, beispielsweise vierteljährlich, entsprechend dem letzten amtlichen gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsindex anzuheben sind. Besondere Korrekturen der Tarife (der „Tarifbasis“) wären dabei selbstverständlich nicht ausgeschlossen. Doch dürfte es sich dabei nur um Berichtigungen der Lohndifferenzierung (Lohnskala), nicht um wachstumsbedingte Lohnanhebungen handeln. Diese würden ja durch den in die Tarifverträge eingebauten Anpassungsmechanismus herbeigeführt. Sonderänderungen zur Bereinigung der Lohnskala sollten einen seltenen Ausnahmefall bilden, für den eine eingehende und der Öffentlichkeit vorzulegende Begründung zu verlangen wäre. Die Lohnskala würde zweckmäßigerweise „in Ordnung gebracht“, bevor das System der automatischen produktivitätsgekoppelten Lohnanpassung in Kraft gesetzt würde. Würden später häufiger Korrekturen dieser Art erfolgen, so wäre natürlich die Preisstabilität nicht gewährleistet.

Die institutionelle Voraussetzung für das Ingangbringen eines solchen Systems „koordinierter Lohnanpassung“ wäre der Abschluß eines „Koordinierungsabkommens“, dem sämtliche Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände beizutreten hätten. Würden sich einige Verbände beiseite halten und weiterhin ihre eigene Lohnpolitik treiben nach der bisher praktizierten Methode, so würde das System nicht funktionieren. Koordinierung verlangt Einfügung aller in den gemeinsamen Plan. Die Initiative müßte bei den Koordinierungsbemühungen von den Spitzenverbänden ausgehen. Hierbei könnte der Staat selbstverständlich Hilfestellung leisten, worauf noch zurückzukommen sein wird.

Besondere Schwierigkeiten macht nun, wie bereits betont, die Preis-anpassung nach unten, die erforderlich wäre bei den Branchen mit überdurchschnittlichem Anwachsen der Arbeitsproduktivität, wenn eine allgemeine Preissteigerung vermieden werden sollte. Während Tarifverträge von Verbänden vereinbart werden und dann für die Mitglieder (und praktisch auch für die Nichtorganisierten in den betreffenden Bereichen) gelten, ist die Preisfestsetzung Sache der einzelnen Unternehmen, die hierin autonom sind in der Marktwirtschaft. An sich sollte die Konkurrenz bei sinkenden Kosten eine Preissenkung erzwingen. Bei der heute gegebenen oligopolistischen und „monopoloiden“ Marktstruktur der wichtigsten Wirtschaftsbereiche gibt es nurmehr wenig Preiskonkurrenz, so

daß mit einer entsprechenden Wirkung des Marktmechanismus nicht zu rechnen ist. Man könnte sich nun vorstellen, daß die Arbeitgeberverbände, wenn es darum geht, daß mit den Gewerkschaften eine „koordinierte Lohnanpassungspolitik“ vereinbart wird, sich bereit erklären, ihre Mitglieder dazu anzuhalten, die zu diesem System gehörenden, für sein Funktionieren unabdingbaren Preissenkungen (in Anpassung an die fallenden Lohnkosten) vorzunehmen. Ohne eine solche Zusicherung dürfte ein Mitmachen der Gewerkschaften wohl kaum erreichbar sein, weil diese sich sonst sagen würden, daß ihre „Lohndisziplin“ ein vergebliches Zugeständnis darstelle. Ob aber die Unternehmerverbände tatsächlich in der Lage sind, ihre Mitglieder zu einem entsprechenden Verhalten zu bewegen, ist natürlich eine offene Frage. Würde diesen der Sinn der ganzen Methode und die Bedeutung der Preissenkungen für ihr Gelingen eindringlich klar gemacht und würden sie ferner darauf hingewiesen, daß bei Nicht-Funktionieren der „kompensatorischen“ Preissenkung das System bald zusammenbrechen und die Vereinbarung von den Gewerkschaften aufgekündigt würde, so dürfte es allerdings nicht ausgeschlossen sein, auch die betreffenden Unternehmen dazu zu bringen, daß sie die ihnen zugeordnete Rolle im Ganzen spielen und die adäquaten Preissenkungen tatsächlich vornehmen. Entscheidend wird vielfach sein, daß man den Preisführer einer oligopolistisch strukturierten Branche zu einem entsprechenden Verhalten bewegt, die kleineren Unternehmen werden dann mehr oder weniger mitmachen.

So könnte man sich jedenfalls eine freiheitliche Lösung, eine Lösung ohne staatlichen Zwang, der mit der Marktwirtschaft nicht vereinbar ist, vorstellen. Das System, seine Funktionsweise und seine Bedingungen müßten von allen Gewerkschaften und Arbeitnehmerverbänden gemeinsam diskutiert und in allen Einzelheiten geklärt werden. Alle müßten davon überzeugt werden, daß mit seiner Hilfe eine „preisneutrale“ Lohnanpassung verwirklicht werden könnte. Nun fühlen sich allerdings, und damit kommen wir zu einem weiteren wichtigen Punkt, die Verbände des Arbeitsmarkts und die Unternehmen nicht verantwortlich für die Preisstabilisierung. Sie verfolgen egoistische Interessen, und sie sind ja auch nicht die Geschädigten, wenn eine Geldentwertung auftritt, die Unternehmer als Schuldner sowieso nicht und die Arbeitnehmer deswegen nicht, weil in den Tariferhöhungen auch immer gleich Preiserhöhungszuschläge, wenn auch nicht explizit erwähnt, enthalten sind. Verantwortlich für die Preisstabilisierung ist allein der Staat, weil er den Grundsatz „Mark gleich Mark“ aufgestellt hat, der Schuld hat an den Umverteilungsvorgängen zuungunsten der Kapitalrentner. Außerdem hat der Staat

dafür zu sorgen, daß keine offensichtlichen wirtschaftlichen Ungerechtigkeiten auftreten, ganz besonders aber nicht solche, die durch eine von ihm verfügte Anordnung bewirkt sind. Es ist also Aufgabe des Staates, auf ein Verhalten derjenigen Gruppen, auf die es ankommt, zu drängen, das die Preisstabilisierung möglich macht.

Wenn die globalen Steuerungsinstrumente, über die die staatlichen Instanzen verfügen, nicht ausreichen, um die Geldwertstabilität zu sichern, und das ist, wie wir gesehen haben, der Fall, so muß der Staat sich bemühen, ohne Beseitigung der in der Marktwirtschaft gewährten Freiheiten, die Entscheidungen der privaten Wirtschaftsgruppen und -einheiten in die erforderliche Richtung zu lenken. Der Staat muß also, wenn von den Arbeitsmarktparteien keine entsprechende Initiative ausgeht, versuchen, diese für die Preisstabilisierung so entscheidenden Wirtschaftsverbände dazu zu bewegen, eine freiwillige Koordinierung vorzunehmen und eine Vereinbarung der dargelegten Art zu schließen. Die Herausgabe von Lohnrichtlinien, die das Maß der Tariferhöhungen abstecken sollen, und ähnliche Maßnahmen liegen zwar in der richtigen Richtung, aber sie genügen nicht. Wenn der Staat Erfolg haben will bei einer solchen Bemühung, so muß er selbst bereit sein, sein Verhalten bestimmten Normen zu unterwerfen und den Wirtschaftsgruppen, von denen er Einordnung in ein koordiniertes System verlangt, seinerseits Zusicherungen machen, daß er bei seinen Maßnahmen alles tun wird, damit das gesteckte Ziel erreicht wird. Die Zusicherungen müssen sich darauf beziehen, daß bei der Steuerung der Gesamtnachfrage streng darauf geachtet wird, daß nach Ausschaltung der Preissteigerungstendenzen von der Angebotsseite her keine Preisauftriebstendenzen von der Nachfrageseite her entstehen, daß also ein Anwachsen der Gesamtnachfrage über das Gesamtangebot hinaus vermieden wird.

Bei den Gesprächen, die zu einer Vereinbarung über eine „preisneutrale“ koordinierte Lohnanpassung führen sollen, müssen also auf jeden Fall die für die „Stabilitätspolitik“ zuständigen Ministerien, vor allem das Finanzministerium, das über einen direkt auf die Gesamtnachfrage wirkenden Hebel verfügt, beteiligt sein, und ebenso natürlich die Zentralbank als diejenige Stelle, die über die geldpolitischen Maßnahmen traditionsgemäß die Funktion der Gesamtnachfragerregulierung innehat. Im Stabilitätsgesetz ist bestimmt¹⁰, daß bei Gefährdung eines der wirtschaftspolitischen Ziele, die nach diesem Gesetz gleichzeitig anzustreben sind und zu denen die Stabilität des Preisniveaus gehört, die Bundesregierung

¹⁰ Stabilitätsgesetz, § 3.

„Orientierungsdaten für ein gleichzeitiges aufeinander abgestimmtes Verhalten (konzertierte Aktion) der Gebietskörperschaften, Gewerkschaften und Unternehmensverbände“ zur Verfügung zu stellen hat. Im Rahmen dieser „konzertierten Aktion“ finden von Zeit zu Zeit Gespräche statt, an denen diejenigen Stellen und Wirtschaftsgruppen beteiligt sind, auf deren Verhalten es bei der Preisstabilisierung ankommt¹¹. In der Bundesrepublik ist durch sie ein Gesprächsforum geschaffen, in dessen Schoße eine koordinierte Lohnanpassung zur Sicherung der Preisstabilität diskutiert und vereinbart werden könnte. Wie schon erwähnt, genügt es nicht, wenn die Regierung zum Maßhalten bei Lohnforderungen auffordert und Richtwerte angibt, in deren Rahmen sich die Lohnerhöhungen halten sollen. Notwendig wäre es, das gesamte System umzustellen, und dafür wäre die erste Voraussetzung, die Bedeutung der automatischen produktivitätsorientierten Lohnanpassung zu erläutern und darzulegen, welches Verhalten von den beteiligten Gruppen verlangt werden muß, wenn diese Anpassung „preisneutral“ erfolgen soll. Besonders wichtig wäre es, von den Unternehmensverbänden die Zusicherung zu erwirken, daß sie ihre Mitglieder in den Branchen mit überdurchschnittlichem Produktivitätsanstieg dazu anhalten, bei sinkenden Lohnkosten Preissenkungen vorzunehmen, die unentbehrlich sind, damit die unvermeidlichen Preiserhöhungen ausgeglichen werden.

Gelingt es, eine koordinierte Lohnpolitik in Form der automatischen produktivitätsorientierten Lohnanpassung zu schaffen, so wird die Geldpolitik aus ihrem Dilemma befreit, aus dem Dilemma, das darin besteht, daß die Geldpolitik die Gefahr der Arbeitslosigkeit heraufbeschwören muß, wenn sie bei Preissteigerungen, die durch eine unkoordinierte Lohnpolitik, wie sie bisher praktiziert wird, bewirkt sind, zu restriktiven Maßnahmen greifen muß. Die Geldpolitik ist dann nicht mehr gezwungen, wenn sie Arbeitslosigkeit vermeiden will, gute Miene zu machen und zuzulassen, daß das verteuerte Sozialprodukt in voller Höhe, also ohne Absatzrückgang, von der Gesamtnachfrage aufgenommen wird. Kommt es nicht mehr zu einer Vertéuerung des Sozialprodukts, so kann die Geldpolitik mit gutem Gewissen die Gesamtnachfrage in dem Umfang ansteigen lassen, daß das Gesamtangebot bei Vollbeschäftigung abgesetzt wird. Sie muß dann nur darauf achten, daß die Gesamtnachfrage nicht zu groß wird, daß also von der Nachfrageseite her kein Preisaufrtrieb herbeigeführt wird. Ihre Aufgabe ist damit wieder klar und eindeutig

¹¹ s. hierzu: O. *Schlecht*, Konzentrierte Aktion als Instrument der Wirtschaftspolitik, Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 21, Tübingen 1968.

gegeben. Die Bewältigung dieser Aufgabe ist dann noch immer schwierig genug. Es kommt insbesondere darauf an, die Investitionsausgaben der Unternehmen nicht über das Maß hinaus ansteigen zu lassen, das, wenn wir von den staatlichen Ausgaben absehen, von dem Spielraum abgesteckt ist, den der Konsum bei Vollbeschäftigungsnachfrage vom Sozialprodukt nicht beansprucht. Steigen die Löhne parallel zum Sozialprodukt und ist die Konsumquote konstant, so ist auch der Anteil der privaten Investitionen fixiert. Geht die Konsumquote langfristig etwas zurück, so kann und muß der Anteil der privaten Investitionen entsprechend ausgeweitet werden.

Es ist nun allerdings möglich, daß die Investitionsbereitschaft der Unternehmen bei Praktizierung einer koordinierten Lohnpolitik deswegen gedämpft ist, weil die Vorteile, die sich bei steigendem Preisniveau für die Unternehmen als Gläubiger und als Lohnzahler ergeben, nicht mehr auftreten und das anregende „Treibhausklima“, das sich bei steigenden Preisen einstellt, wegfällt. Die Situation ist „reeller“ und „nüchterner“ und dies mag etwas dämpfend auf die Investitionsbereitschaft einwirken. In diesem Fall ist die Aufgabe der Geldpolitik, so zu wirken, daß die Unternehmen wieder etwas angeregt werden und ein Zurückbleiben der angemessenen Investitionsnachfrage vermieden wird. Eine anregende Beeinflussung der Investitionsnachfrage ist nun aber für die Geldpolitik eine etwas schwierige Sache. Diskontsenkungen und sonstige Maßnahmen, die den Kredit verbilligen sollen, sind hier vielfach wenig wirkungsvoll. Es mag sein, daß in einer solchen Lage die Finanzpolitik, zumindest von Zeit zu Zeit, helfend eingreifen muß. Dieser ist es immer möglich, eine „Auffüllung“ der Gesamtnachfrage vorzunehmen. Am einfachsten erreicht sie dies dadurch, daß sie ohne Steuererhöhung, also vermittels Kreditfinanzierung, die Staatsausgaben erhöht. Wird eine Erhöhung der „Staatwirtschaftsquote“, auch vorübergehend, für unangemessen gehalten, so kann die Finanzpolitik bei Aufrechterhaltung der Staatsausgaben die Steuern senken, wodurch mit Sicherheit, wenn auch nicht in genau vorauszu sehendem Ausmaß, die private Konsum- und Investitionsnachfrage gesteigert wird. Es ist also wohl auch hier erforderlich, daß die Geld- und Finanzpolitik Hand in Hand die Gesamtnachfrage so beeinflussen, daß sie parallel zum Vollbeschäftigungsangebot — bei mehr oder weniger konstantem Preisniveau — anwächst. Treten keine „Ermüdungserscheinungen“ bei der Investitionsnachfrage auf und ergibt sich, wenigstens zeitweilig, die Gefahr einer zu schnellen Investitionsausweitung, so muß u. U., wie oben schon ausgeführt, die Finanzpolitik die Geldpolitik

bei ihren Bemühungen, die Gesamtnachfrage zurückzuhalten, unterstützen, wozu sie ebenfalls bestens in der Lage ist.

Sollte es nicht gelingen, eine Vereinbarung der Arbeitsmarktparteien über eine koordinierte Lohnpolitik und die in wesentlichen Bereichen der Wirtschaft dazugehörige Preissenkungspolitik zu erreichen, so ist das Preissteigerungsproblem bestenfalls unter Inkaufnahme längerer und stärkerer Arbeitslosigkeit, und auch dann nicht mit Sicherheit, zu lösen. Würde der Staat zu Zwangsmaßnahmen greifen und eine bestimmte Form der Lohnanpassung und der Preisreaktion vorschreiben, so würden entscheidende Elemente der Marktwirtschaft aufgegeben. Meint es der Staat ernst mit dem Preisstabilisierungsziel und will er Wachstumsverluste und Arbeitslosigkeit vermeiden, so sollte er sich u. E. solange darum bemühen, eine freiwillige Koordinierung mit entsprechenden Verhaltenszusagen zu erreichen, bis sich der Erfolg einstellt. Immer wieder wäre dann darzulegen, warum Preisstabilität ein fundamentales wirtschaftspolitisches Ziel darstellt, welche Folgen sich ergeben, wenn man mit den globalen Steuerungsmitteln der Geld- und Finanzpolitik gegen angebotsseitig bedingte Preissteigerungen vorgeht, und schließlich, welche Verantwortung die wirtschaftlichen Gruppen und Verbände und ihre Mitglieder in der ihnen zugestandenen Freiheit tragen. Die Auswirkung freier Entscheidung darf nicht wegen starrer Regeln, die der Staat aus technischen und juristischen Gründen aufrechterhalten muß, um eine funktionsfähige Wirtschafts- und Geldrechnung zu sichern, zu automatischen Umverteilungsprozessen zuungunsten bestimmter Gruppen der Volkswirtschaft führen. Würde ohne die beschriebenen Vereinbarungen ernsthaft gegen die Preissteigerung vorgegangen, so wären jene Gruppen benachteiligt, die eine Lösung des Preissteigerungsproblems durch Vereinbarung einer koordinierten Lohnanpassung ermöglichen könnten. Der Staat besitzt also ein Mittel, um den Arbeitsmarktparteien zu demonstrieren, welche Nachteile sie in Kauf nehmen müssen, wenn er ernsthaft bemüht ist, für Preisstabilisierung zu sorgen und keine Hilfe bekommt durch die Vereinbarung einer koordinierten Lohnanpassung. Er muß nur, die einzige ihm verbleibende Möglichkeit, durch restriktive Geldpolitik und, falls erforderlich, zusätzlich durch restriktive Finanzpolitik, jenen „Gegendruck“ zur Preiserhöhung schaffen, der dann über die Einschränkung der Absatzmöglichkeiten und Arbeitslosigkeit „mechanisch“ die Preisstabilität erzwingen soll. Die Folgen werden sowohl für die Unternehmer wie für die Arbeitnehmer höchst unliebsam sein. Sind sie eingetreten, so ist es wahrscheinlich, daß die Arbeitsmarktparteien eher geneigt sind, Vereinbarungen über eine „preisneutrale“ Methode der Lohnanpassung zuzustimmen.

So betrachtet, hat die restriktive Geld- (und Finanz)politik für die Preisstabilisierung ihren guten Sinn. Aber sie stellt ein zu grobes Mittel dar, bei dessen Anwendung andere wichtige wirtschaftspolitische Ziele gefährdet werden. Selbst wenn es gelingt, nach einiger Zeit durch diesen Gegendruck die Preissteigerung zu unterbinden, so wird man doch die entstandene Arbeitslosigkeit nicht beibehalten wollen, d. h. man wird dann den Gegendruck wieder wegnehmen. Sind aber bei der Lohnanpassung keine Änderungen eingetreten, so wird die Preissteigerung von neuem einsetzen und man muß wiederum zu diesem grobschlächtigen Mittel des Gegendrucks greifen. Durch die Bemühung um Preisstabilisierung werden so immer wieder Phasen wirtschaftlicher Stagnation herbeigeführt. Es gelingt eben nicht, das Übel an der Wurzel zu packen. Dies ist nur möglich von der Lohnseite her. Die kontraktive Geldpolitik sollte daher dazu benutzt werden, die Arbeitsmarktparteien aufzurütteln und ihnen zu zeigen, daß es mit den wirtschaftspolitischen Mitteln, über die der Staat in der Marktwirtschaft verfügt, nicht ohne Schaden gelingt, Preisstabilität herbeizuführen.

Kommt zur Aufklärung über die Zusammenhänge und zur Aufforderung, sich zu einer koordinierten Politik der Lohn- und Preisanpassung bereitzufinden, der Gegendruck, so sollte es schließlich doch gelingen, die dem Problem angemessene Lösung zu erreichen. Die Geldpolitik wäre dann wie gesagt wieder frei von dem Dilemma, in dem sie sich heute befindet, und sie könnte sich ganz der Aufgabe widmen, die Geldmenge so anwachsen zu lassen, wie es notwendig ist, damit das wachsende, unverteuert bleibende Sozialprodukt, das bei Vollbeschäftigung und günstigster Ausnutzung des sachlichen Produktionsapparats erzeugt werden kann, von der Gesamtnachfrage immer gerade abgenommen werden kann¹². Das aber ist genau die Aufgabe der Geldpolitik und nicht das äußerst problematische Operieren gegen Preissteigerungen, die auf eine unangemessene Lohnanpassung und Preisstarrheiten zurückgehen. Bleiben wird allerdings das außenwirtschaftliche Dilemma, sofern in den übrigen Ländern keine Geldwertstabilität erreicht wird.

¹² Vgl. hierzu: S. Weintraub, *Politique monétaire et salariale: Aspects théoriques et pratiques*, in: „Bulletin d'information et de documentation“ de la Banque Nationale de Belgique, XXXVIII^{me} année, vol. II, no. 3, septembre 1963.