

# Ükonomische Macht sozialer Gruppen und Inflation

Von Norbert Müller, Nürnberg

## I. Inflation als sozioökonomisches Problem

Die Einsicht, daß die in der heutigen Zeit zu beobachtenden Geldentwertungsprozesse nicht ohne weiteres aus dem Gesamtbild gesellschaftlicher Beziehungen herauszulösen sind, hat auf Seiten der Wissenschaft in den letzten Jahren verschiedentlich zu dem Versuch geführt, durch eine verstärkte Berücksichtigung „außerökonomischer“ Faktoren zu besseren theoretischen Erklärungsmöglichkeiten zu kommen. Im Zentrum derartiger Bemühungen steht die These von der Anspruchs inflation<sup>1</sup>. Dieser Ansatz unterscheidet sich von den rein ökonomischen Inflationstheorien<sup>2</sup> insbesondere durch zwei Aspekte:

- (1) Zur Erklärung des Preisniveauanstiegs wird nicht von den Veränderungen gesamtwirtschaftlicher Aggregate (Angebot, Nachfrage, Geldmenge) ausgegangen, sondern unmittelbar von den hinter diesen ökonomischen Größen stehenden inflationsrelevanten Verhaltensweisen der Wirtschaftseinheiten.
- (2) Die sozialen, ökonomischen und politischen Rahmenbedingungen des Geldentwertungsprozesses werden wegen ihrer Bedeutung für die Herausbildung und Realisierung der inflationsrelevanten Verhaltensweisen explizit mit in die Analyse einbezogen.

Beide Vorgehensweisen wurden bisher allerdings nur ansatzweise realisiert<sup>3</sup>. Insofern hat die Anspruchs inflationstheorie momentan eher den Charakter von Plausibilitätsüberlegungen als den einer ökonomischen Theorie. Deshalb soll hier der Versuch unternommen werden, die-

<sup>1</sup> Vgl. z. B. O. Issing, Einführung in die Geldtheorie, Heidelberg 1974, S. 142 ff.

<sup>2</sup> Einen guten Überblick über die unterschiedlichen Ansätze sowie die einschlägige Literatur gibt J. Klaus unter Mitarbeit von N. Müller, Inflationstheorie, Darmstadt 1974.

<sup>3</sup> Vgl. etwa H. Würgler, Inflation als Machtparadoxie, in: Macht und ökonomisches Gesetz, SdVfSp, N. F., Bd. 74 (1973), S. 697 ff.

sen Ansatz etwas zu präzisieren. Dabei liegt im folgenden die Betonung auf dem zweiten Aspekt<sup>4</sup>. Zunächst sind jedoch einige Bemerkungen zu den inflationsrelevanten Verhaltensweisen zu machen.

## **II. Anspruchsverhalten sozialer Gruppen und Inflation**

### **1. Ansprüche auf die Verteilung, Verwendung und Entstehung des Sozialprodukts**

Folgt man der Anspruchsinfationstheorie, so sind die inflationsrelevanten Verhaltensweisen der Wirtschaftseinheiten verteilungspolitisch motiviert. In den modernen industriellen Volkswirtschaften akzeptieren die gesellschaftlichen Gruppen die ihnen zufließenden Anteile am Sozialprodukt nicht einfach passiv, sondern planen autonom deren Höhe und versuchen durch geeignete Verhaltensweisen, die selbstgesetzten Verteilungsziele zu realisieren<sup>5</sup>. Die Bemühungen der Gruppen, die Wohlstandsverteilung in ihrem Sinne zu beeinflussen, können dabei sowohl auf der Verteilungsseite, wie auch auf der Verwendungs- und/oder Entstehungsseite des Sozialprodukts ansetzen<sup>6</sup>.

Übersteigt dabei die Summe dieser an das Sozialprodukt gerichteten Ansprüche dessen absolute Höhe, so setzen am Markt Ausgleichsprozesse ein, in deren Verlauf es zu anhaltenden Preisniveausteigerungen kommen kann<sup>7</sup>. Dadurch werden die mit dem Angebot inkompatiblen nominalen Ansprüche auf ihre realen Möglichkeiten reduziert und die Verteilungskonflikte über die Inflation einer („Schein-“)Lösung zugeführt<sup>8</sup>. Der Preisniveauanstieg ist dann ein Nebenprodukt der beschriebenen verteilungspolitischen Auseinandersetzung.

### **2. Sozialpsychologische Fundierung des Anspruchsverhaltens**

Nichts ausgesagt wurde bisher über die Ursachen des inflationsrelevanten verteilungspolitischen Verhaltens der Wirtschaftseinheiten. Eine

<sup>4</sup> Eine ausführliche Diskussion der Anspruchsinfationstheorie bietet N. Müller, Anspruchsverhalten sozialer Gruppen und Inflation, Köln 1976.

<sup>5</sup> Vgl. H. G. Koblitz, Einkommensverteilung und Inflation in kurzfristiger Analyse, Berlin - New York 1971, S. 34.

<sup>6</sup> Vgl. K. K. F. Zawadzki, The Economics of Inflationary Process, London 1965, S. 24 ff.; H. Würgler, Inflation . . ., a.a.O., S 708 ff.

<sup>7</sup> Vgl. J. Klaus / N. Müller, Inflationstheorie, a.a.O., S. 32.

<sup>8</sup> Vgl. H. Würgler, Inflation . . ., a.a.O., S. 710 f.

mögliche Antwort liefert der Rekurs auf sozialpsychologische Erkenntnisse. Im Rahmen der ökonomischen Verhaltensforschung durchgeführte empirische Untersuchungen ergaben, daß in den hochentwickelten Industriegesellschaften die ökonomisch relevanten Handlungsweisen wesentlich durch die Lebensansprüche („aspirations“) der Wirtschaftseinheiten bestimmt werden<sup>9</sup>. Die Höhe dieser Einkommens- (Freizeit-, Konsum- etc.)ansprüche ist nicht willkürlich, sondern beruht vor allem auf der Entwicklung der betreffenden Variablen in der Vergangenheit und auf Vergleichen mit bestimmten Bezugsgruppen<sup>10</sup>. Gelingt es, die Ansprüche durch geeignete Verhaltensweisen zu realisieren, so führt dieser Erfolg zu einer Heraufsetzung derselben und einer Wiederholung der erfolgreichen Aktionen. Im Mißerfolgsfalle werden die Ansprüche möglicherweise reduziert. Allerdings kann die Tatsache, daß andere, mit denen man sich vergleicht, Erfolg gehabt haben, auch im Mißerfolgsfalle zu einer Erhöhung des eigenen Anspruchsniveaus führen<sup>11</sup>. Bedeutsam ist ferner, daß man die Erfüllung der Ansprüche sowohl von sich als auch für sich fordern kann<sup>12</sup>.

An dieser Stelle setzen nun die inflationstheoretischen Überlegungen ein: Sind die Lebensansprüche der Wirtschaftseinheiten infolge der in der Vergangenheit gemachten positiven Erfahrungen und/oder der Konkurrenzsituation mit bestimmten Bezugsgruppen nach oben gerichtet, so besteht die Gefahr inflatorischer Entwicklungen vor allem dann, wenn die Wirtschaftseinheiten die Erfüllung der Ansprüche nicht nur von sich, sondern auch für sich fordern. Eine derartige Einstellung äußert sich etwa in nachlassenden Leistungsbereitschaften, zunehmenden Umverteilungsbestrebungen sowie steigenden Forderungen an die öffentliche Hand. Als Folge davon ergeben sich Diskrepanzen zwischen nominalen Ansprüchen und realen Möglichkeiten, die zur Inflation führen können,

<sup>9</sup> Vgl. insbesondere *E. Zahn*, Wirtschaftliche Entwicklung und gesellschaftliche Erwartungen, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Bd. 19 (1967), S. 221 ff.; *B. Strümpel*, Konsumentenverhalten und wirtschaftliche Entwicklung, in: *Wirtschaftstheorie als Verhaltenstheorie*, Beiträge zur Verhaltensforschung, H. 11, Berlin 1969, S. 62 ff.

<sup>10</sup> Vgl. dazu *G. Katona*, Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Tübingen 1960, S. 108 f.; *D. Fricke*, Einkommen und Anspruchsniveau, Opladen 1972, S. 19.

<sup>11</sup> Vgl. *F. Hoppe*, Das Anspruchsniveau, in: *Die Motivation menschlichen Handelns*, hrsg. v. *H. Thomae*, Berlin 1965, S. 222 ff.

<sup>12</sup> Vgl. *D. Fricke*, Das Sparverhalten der privaten Haushalte in der BRD, Berlin 1972, S. 61.

sofern die Akteure über die notwendige ökonomische Macht verfügen, um ihre Forderungen auch durchzusetzen<sup>13</sup>.

Die Hintergründe eines derartigen inflationsrelevanten Einstellungs-wandels der Wirtschaftseinheiten aufzudecken, würde eine umfassende soziologische Analyse erfordern. Beschränkt man sich auf einige für den Ökonomen besonders wichtige Aspekte, so lassen sich die veränderten Einstellungen als Folge eines gleichzeitig „ungerechtfertigt“ und „unge-recht“ empfundenen Zustandes (Deprivation)<sup>14</sup> erklären<sup>15</sup>. Die Deprivati-on der Wirtschaftseinheiten resultiert insbesondere aus der Unzufrie-denheit mit der bestehenden Wohlstandsverteilung sowie aus den Ver-teilungswirkungen der Geldentwertung selbst. Hinzu kommt die zu-nehmende Erfahrung mit ökonomischen Zusammenhängen. Diese hat die Wirtschaftseinheiten auch gelehrt, daß unter den herrschenden sozio-ökonomischen Bedingungen nicht nur die eigene Leistung instrumental für die Befriedigung höherer Ansprüche ist, sondern daß sich hierzu auch andere Strategien eignen. Der Einsatz dieser Strategien, etwa die Anmeldung und Durchsetzung steigender Ansprüche an Marktpartner und Staat, ist — und hier liegt der entscheidende Unterschied zu früheren Situationen — erst infolge bestimmter Änderungen in den ökonomischen und politischen Strukturen und der zunehmenden Bewußtwerdung die-ser Änderungen möglich geworden<sup>16</sup>. Insofern läßt sich die inflationsrele-vante Einstellungs- und Verhaltensänderung auch als Ergebnis eines bei den Wirtschaftseinheiten erfolgten sozialen Lernprozesses begrei-fen<sup>17</sup>.

<sup>13</sup> Vgl. ausführlich *N. Müller*, Anspruchsverhalten . . ., a.a.O., S. 64 ff.

<sup>14</sup> Vgl. *B. Strümpel*, Stagflation und Verteilungskonflikt, in: *Wirtschaftsdienst*, H. 4, 55. Jg. (1975), S. 192.

<sup>15</sup> Vgl. zum folgenden *N. Müller*, Anspruchsverhalten . . ., a.a.O., S. 98 ff.

<sup>16</sup> In ähnlicher Form hat *Meade* die Vermutung ausgesprochen, daß die In-flationserfahrungen der letzten Jahre den Arbeiterführern einen unerwar-teten Einblick in die Stärke ihrer Monopolstellung verschafften (zitiert nach *G. Haberler*, Die Beschleunigung des Inflationsprozesses und ihre nationalen und internationalen Ursachen, in: *Das Inflationsproblem heute — Stabilisie- rung oder Anpassung*, Beihefte der Konjunkturpolitik, H. 21 [1974], S. 20).

<sup>17</sup> Zur psychologischen Lerntheorie vgl. insbesondere *E. R. Hilgart / G. H. Bower*, Theorien des Lernens, Bd. 1 und 2, Stuttgart 1971; besonders geeignet für die Erklärung inflationstheoretischer Sachverhalte erscheinen dabei die dort ausführlich dargestellten Theorien von *Lewin* und *Hull*; vgl. auch *K. D. Opp*, Verhaltenstheoretische Soziologie, Hamburg 1972.

### III. Anspruchsrealisierung in Abhängigkeit von der ökonomischen Macht sozialer Gruppen

#### 1. Machtschaffende Faktoren im ökonomischen und politischen Bereich

Die verschiedenen sozialen Gruppen können ihre inflatorischen Ansprüche nur durchsetzen, wenn sie in ausreichendem Maße über ökonomische Macht verfügen. Ausschlaggebend dafür ist die Existenz bestimmter Gegebenheiten am Markt und/oder im politischen Bereich<sup>18</sup>. Diese ermöglichen es den Gruppen Aktionsparameter einzusetzen, um die sich aus den jeweiligen Anspruchsniveaus ergebenden Verteilungsziele anzustreben. Dabei wird die Chance einer Gruppe, ihre Ziele zu realisieren, um so höher sein, je weiter der Spielraum beim Einsatz der Aktionsparameter ist und je schneller diese eingesetzt werden können. Grundsätzlich stehen den Gruppen zwei Arten von Aktionsparametern zur Verfügung: einmal die Variation von Preisen und Mengen auf den für sie relevanten Märkten, zum anderen die Einflußnahme auf die staatliche Wirtschaftspolitik insbesondere über Verbände<sup>19</sup>. Diese Unterscheidung macht gleichzeitig deutlich, daß die Aktionsparameter in unterschiedlich engem Zusammenhang mit dem Preisniveau stehen.

Da die Strategien und Realisierungschancen von Gruppe zu Gruppe stark divergieren, sind weitere allgemeine Aussagen nicht möglich. Die nachstehenden Ausführungen orientieren sich deshalb beispielhaft an den gruppenspezifischen Gegebenheiten. Dabei ist eine Einschränkung zu machen: Aussagen über die Verteilung der inflationsrelevanten Macht sozialer Gruppen lassen sich wohl nur durch eine empirische Analyse des Einzelfalles gewinnen. Auf eine solche muß hier verzichtet werden. Statt dessen soll im folgenden lediglich der Versuch gemacht werden, anhand überwiegend theoretischer Überlegungen einige Anhaltspunkte zu finden. Dabei erfolgt eine Beschränkung auf den Verteilungs- und den Verwendungsaspekt<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> Relevant sind insbesondere die strukturellen Gegebenheiten auf Güter- und Faktormärkten, aber auch hoheitliche und nichthoheitliche Organisationsprinzipien wie das Verhältnis von Regierung und Notenbank, die Tarifautonomie, die gesetzliche Möglichkeit zur Bildung von Interessenverbänden etc. (ausführliche Diskussion bei N. Müller, Anspruchsverhalten ..., a.a.O., S. 105 ff.).

<sup>19</sup> Vgl. G. Gäfgen, Die Marktmacht sozialer Gruppen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 12. Jahr (1967), S. 45 ff.

<sup>20</sup> Zum Entstehungsaspekt vgl. J. Klaus / N. Müller, Inflationstheorie, a.a.O., S. 35 f.

## 2. Anspruchsrealisierungschancen einzelner Gruppen

### a) Realisierungschancen der Einkommensbezieher

#### (1) Gewinneinkommensansprüche der Unternehmer

Auf der Verteilungsseite konkurrieren drei Gruppen um das Gesamteinkommen: die Unternehmer in ihrer Eigenschaft als Gewinneinkommensbezieher, die Arbeitnehmer in ihrer Eigenschaft als Lohnempfänger und die Bezieher fixer Einkommen („Rentner“). Die Unternehmer verfügen grundsätzlich über die Möglichkeit, ihre Einkommensansprüche unmittelbar im Tauschprozeß am Markt zu realisieren. Die Existenz von Verbänden eröffnet zusätzlich die Chance, durch Einflußnahme auf den Träger der Wirtschaftspolitik mittelbar für die Durchsetzung der selbstgesetzten Verteilungsziele zu sorgen.

Unternehmer sind immer dann im Besitz von Marktmacht, wenn die Marktform von der vollständigen Konkurrenz abweicht. Gilt die Anspruchshypothese, so werden sie die mit der jeweiligen Marktform gegebenen Möglichkeiten nutzen, um ihre Einkommensansprüche zu realisieren. Die wesentliche, wenn auch nicht einzige Strategie hierfür ist eine Preiserhöhung<sup>21</sup>.

Die Frage, ob Unternehmer auf vermachten Märkten zur Realisierung ihrer Gewinneinkommensansprüche Preiserhöhungen autonom, also relativ unabhängig von der Kosten- und Nachfragesituation, vornehmen können, wird in der Literatur sehr kontrovers beurteilt<sup>22</sup>. Argumentiert man anhand des neoklassischen Modells des Unternehmerverhaltens, so unterliegt die Preissetzung auch auf Märkten mit Machtstruktur nämlich nicht eigenem Ermessen, sondern den Marktbedingungen. Mithin können Preise nicht „gesetzt“ werden, sondern diese leiten sich aus den gegebenen Kosten- und Absatzfunktionen ab<sup>23</sup>.

Die Möglichkeit aktiver Preispolitik wird aber vorstellbar, sobald man das — heute ohnehin heftig kritisierte — neoklassische Modell durch die Vorstellung der Aufschlagspreisbildung ersetzt. In diesem Ansatz planen die Unternehmer mit Aufschlägen auf ihre Kosten jene

<sup>21</sup> Auf andere Strategien hat besonders Arndt hingewiesen (vgl. z. B. H. Arndt, Markt und Macht, Tübingen 1973, S. 99 ff.).

<sup>22</sup> Vgl. die gute Übersicht bei H. G. Koblitz, Einkommensverteilung ..., a.a.O., S. 60 ff., sowie die dort angegebene Literatur.

<sup>23</sup> „Sellers, in this model, don't ask higher prices, they just get them.“ (F. Machlup, Another View of Cost-Push and Demand-Pull Inflation, in: The Review of Economics and Statistics, Vol. 42 (1960), S. 127.)

Gewinne, die ihren Zielvorstellungen entsprechen<sup>24</sup>. Die Realisierungschancen einer derartigen Preisstrategie sind dabei abhängig vom erreichten Grad der Marktmacht, wie er in den Reaktionen der (tatsächlichen und potentiellen) Konkurrenz und der Marktgegenseite auf die Preiserhöhung zum Ausdruck kommt.

In der Realität finden sich heute überwiegend oligopolistische bzw. heterogen-polypolistische Märkte. Da aber die Marktstruktur nur sehr unvollkommen Aufschluß über die möglichen Reaktionsweisen der Konkurrenten gibt, ist für genauere Aussagen auch das Verhältnis zu den übrigen Anbietern, insbesondere der erreichte Grad des Einverständnisses, als Marktmachtkriterium mit heranzuziehen. In der Regel wird man auf oligopolistischen Märkten wegen der Enge des Marktes auch ohne entsprechende Vereinbarungen eher mit einem gewissen Parallelverhalten der Wettbewerber rechnen können als auf heterogen-polypolistischen Märkten. Ähnliche Wertvorstellungen und Präferenzen der Anbieter bewirken jedoch nicht selten auch auf Konkurrenzmärkten (im weiteren Sinne) kartellanaloge Verhaltensweisen<sup>25</sup>. Verhaltenskoordinierend wirken ferner die heute üblichen Verlautbarungen von Verbänden, die, obwohl nicht als Preisempfehlung, sondern als Preisprognose etikettiert, faktisch auf eine solche hinauslaufen<sup>26</sup>.

Das Resultat einer autonomen Preiserhöhung hängt außer vom Verhalten der Konkurrenten vor allem von den Reaktionen der Nachfrager ab. Ist die Nachfrage nicht völlig unelastisch, so wird es selbst bei einer parallel vorgenommenen Preiserhöhung zu einem Absatzrückgang kommen, der den einkommenspolitischen Erfolg der Preiserhöhung in Frage stellt<sup>27</sup>. Die Elastizität der Nachfrage entscheidet dann — zusammen mit dem Verlauf der Kostenkurven — über den erzielbaren Gewinn. Insofern verspricht der profit-push wohl nur auf Märkten mit stärkerer Monopolkraft der Anbieter einkommenspolitischen Erfolg<sup>28</sup>.

<sup>24</sup> Vgl. die ausgezeichnete Darstellung bei H. G. Koblitz, Einkommensverteilung . . ., a.a.O., S. 112 ff. mit allen wesentlichen Literaturangaben.

<sup>25</sup> Gäfgen spricht in diesen Fällen von einem Pseudomonopol (vgl. G. Gäfgen, Quasimonopole und Pseudomonopole, in: Theoretische und institutionelle Grundlagen der Wirtschaftspolitik — Theodor Wessels zum 65. Geburtstag, hrsg. v. H. Besters, Berlin 1967, S. 109 ff.).

<sup>26</sup> Vgl. H. J. Schmahl, Erstmals Stagflation in der BRD — Ursachen und Konsequenzen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 17. Jahr (1972), S. 137.

<sup>27</sup> Allerdings wird selbst bei Freisetzung von Arbeitsplätzen infolge der Berechnung der Arbeitslosengelder nach dem letzten Nettoverdienst der Nachfragerückgang relativ gering ausfallen.

Die genannten Zusammenhänge verlieren an Bedeutung, sobald die Preiserhöhung nachfragemäßig unterbaut werden kann<sup>29</sup>. Kompensatorische Nachfrageerhöhungen sind aus verschiedenen Gründen wahrscheinlich. Falls die Konsumenten zur Verteidigung ihres realen Konsums weniger sparen oder verstärkt Konsumkredite aufnehmen, so kann der Absatz trotz Preiserhöhungen aufrechterhalten werden. Anzeichen für derartige Verhaltensweisen sind vorhanden<sup>30</sup>. Dafür verantwortlich ist einmal der wachsende Wohlstand. Eine Stützung der gestiegenen Preise durch die Konsumnachfrage ergibt sich jedoch vor allem aus dem im Gefolge von Preis- und Gewinnerhöhungen zu erwartenden Lohnanstieg.

Die zirkulare Verknüpfung von Einkommensverteilung und Einkommensverwendung gilt auch für die Investitionsausgaben. Preiserhöhungen werden häufig mit der Notwendigkeit begründet, die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten zu verbessern. Dienen die erhöhten Gewinne tatsächlich der Anschaffung zusätzlicher Investitionsgüter, so lassen sich die gestiegenen Preise auf diese Weise zumindest teilweise über den Kreislauf bestätigen<sup>31</sup>. Die autonomen Preiserhöhungen fungieren in diesem Fall als Teil einer komplementären Doppelstrategie, mit deren Hilfe die Unternehmer versuchen, ihre Einkommensansprüche durchzusetzen<sup>32</sup>.

Schließlich können autonome Preiserhöhungen auch durch entsprechende Aktivitäten des Staates nachfragemäßig sanktioniert werden. Dabei ist zunächst daran zu denken, daß die zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben notwendigen Staatsausgaben in real unveränderter Weise durchgeführt werden. Eine der stärksten Stützen autonomer Preissteigerungen stellt jedoch die ausdrückliche oder unausgesprochene staatliche Vollbeschäftigungsgarantie dar, aufgrund derer eine etwa entstehende Lücke in der realen Nachfrage zur Sicherung der Arbeitsplätze auf jeden Fall durch staatliche Interventionen kompensiert werden würde<sup>33</sup>. Für die

<sup>28</sup> Vgl. A. Konrad, Monopolistische Preispolitik und Inflation, in: *Ordo*, Bd. 18 (1967), S. 323.

<sup>29</sup> Vgl. auch F. U. Willecke, Marktmacht und Inflation, in: *Studien zum Inflationsproblem*, SdVfSp, N. F., Bd. 80, hrsg. v. Th. Pütz, S. 32 ff.

<sup>30</sup> Vgl. z. B. R. Molitor, Inflation — Produkt ihrer Opfer, in: *Die Wirtschaftswoche*, Nr. 19, 27. Jg. (1973), S. 73 f.

<sup>31</sup> Vgl. z. B. E. Görgens, Wettbewerbspolitik als Mittel der Geldwertstabilisierung — Zur prozeßpolitischen Intention der Wettbewerbsrechtsnovelle, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. 188 (1975), S. 498.

<sup>32</sup> Vgl. Ch. Levinson, Inflation — Das weltweite Phänomen, Hamburg 1972, S. 191 ff.

Unternehmen kommt eine derartige Priorität des Beschäftigungs- gegenüber dem Preisstabilitätsziel praktisch einer Absatzgarantie gleich. Anders ausgedrückt, die stabilisierend eingreifende Wirtschaftspolitik erhöht die Marktlagenmacht der Unternehmen entscheidend.

Sanktioniert die Regierung durch ihre Maßnahmen nicht die geforderten Preiserhöhungen, so hat sie bei der nächsten Wahl neben den Unternehmen vor allem auch die freigesetzten Arbeitnehmer gegen sich. Läßt sie dagegen die Preiserhöhungen zu und kommt es zu einer Erhöhung des Preisniveaus, so läuft sie andererseits Gefahr, die Stimmen der Konsumenten zu verlieren. Unterstellt man die Stimmenmaximierungshypothese<sup>34</sup>, so wird eine Regierung unter diesen Umständen abzuschätzen versuchen, wie sie sich besser stellt. Dafür entscheidend ist insbesondere, welche Bedeutung die Wähler, die ja zumeist gleichzeitig Arbeitnehmer und Konsumenten sind, den einzelnen Zielen beimesse. Die Marktmacht der Unternehmer ist dann unmittelbar abhängig von den Vorstellungen der Regierung über die Wählerpräferenzen. Sie verschlechtert sich mit steigendem Wunsch der Konsumenten nach Preisniveaustabilität *ceteris-paribus*, da die Regierung in diesem Fall gehalten ist, nachfragedämpfend einzutreten.

## (2) Lohneinkommensansprüche der gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer

Ebenso wie die Unternehmer verfügen auch die gewerkschaftlich organisierten Arbeitnehmer grundsätzlich über die Möglichkeit, ihre Einkommensansprüche sowohl im Tauschprozeß am Markt als auch im politischen Prozeß zu verfolgen. Im Vordergrund steht dabei die Aktivität am Markt. Die wesentliche Strategie zur Steigerung der Lohneinkommen besteht in einer vor der Produktivitätsentwicklung und der Nachfrage nach Arbeit relativ unabhängigen (autonomen) Erhöhung der Geldlohnsätze. Dazu erforderlich ist eine Machtposition.

Die Erringung von ökonomischer Macht ist verbunden mit der Einschränkung des Wettbewerbs am Markt. Diese Voraussetzung ist für den Arbeitsmarkt jedenfalls zum Teil erfüllt<sup>35</sup>. Hier vollzieht sich die Lohnbildung in weiten Bereichen nicht mehr nach dem freien Spiel von An-

<sup>33</sup> In diesem Sinne auch H. J. Schmahl, Erstmals . . ., a.a.O., S. 137.

<sup>34</sup> Vgl. A. Downs, Ökonomische Theorie der Politik, Tübingen 1968.

<sup>35</sup> Zur Charakterisierung der Wettbewerbsverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt vgl. etwa B. Külp, Lohnpolitik im Wechselspiel zwischen politischen und wirtschaftlichen Kräften, Berlin 1965.

gebot und Nachfrage, sondern die (Tarif-)Löhne werden im Rahmen kollektiver Verhandlungen festgelegt. Dabei stehen sich die Gewerkschaften als Anbieter des Faktors Arbeit und die Arbeitgeberverbände als Nachfrager dieses Faktors gegenüber. Auf dem Arbeitsmarkt besteht also dem ersten Anschein nach die Marktform des bilateralen Monopols<sup>36</sup>; die Lohnbildung ist entsprechend indeterminiert. Unter diesen Umständen ist im Hinblick auf die Durchsetzung höherer Löhne die Machtverteilung zwischen den Tarifpartnern bedeutsam. Zum Vergleich der Machtpositionen können etwa herangezogen werden: die Höhe des Organisationsgrades, die Art der Organisationsstruktur und die Kampfbereitschaft der Arbeitnehmer<sup>37</sup>. Stellt man diese Kriterien für beide Marktparteien gegenüber, so spricht verschiedenes für eine Überlegenheit der Gewerkschaften. Somit scheint die Möglichkeit für die Durchsetzung höherer Löhne, zumindest von seiten der Arbeitsmarktstruktur, gegeben zu sein<sup>38</sup>.

Die Durchsetzung von Lohnforderungen hängt ferner wesentlich von der allgemeinen und branchenmäßigen Beschäftigungslage ab<sup>39</sup>. Bei anhaltender Vollbeschäftigung sind Lohnerhöhungen eher möglich, da die Zielsetzung der Beschäftigungssicherung für die Gewerkschaften an Bedeutung verliert. Neben der Beschäftigungssituation ist vor allem die Absatzlage von Bedeutung. Ist die Nachfrageelastizität in bezug auf Preiserhöhungen beim Endprodukt gering, so werden sich die Arbeitgeber Lohnforderungen nur wenig widersetzen, da sie diese weitgehend auf ihre Abnehmer überwälzen können. Die Überwälzung gelingt jedoch selbst auf Märkten mit geringer Marktmacht, falls die Endnachfrage entsprechend ansteigt. Wegen der Einkommens-/Ausgabeneffekte der Löhne wird sich dabei zumindest ein Teil der für die Überwälzung erforderlichen Nachfragesteigerungen aus den Lohnerhöhungen selbst ergeben. Besonders günstig sind die Realisierungschancen für erhöhte

<sup>36</sup> Realistischer ist angesichts der Vielzahl von Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbänden die Vorstellung einer oligopolistischen Marktstruktur; auch lässt sich insbesondere zwischen den Einzelgewerkschaften eine gewisse Konkurrenzsituation und Reaktionsverbundenheit nicht übersehen.

<sup>37</sup> So z. B. H. Giersch, Allgemeine Wirtschaftspolitik, Bd. 1, Wiesbaden 1961, S. 214.

<sup>38</sup> Vgl. B. Höpken, Strukturelle Voraussetzungen einer lohninduzierten Inflation, in: Wirtschaftspolitische Chronik, Festgabe für Alfred Müller-Armack, Köln 1966, S. 51 ff.; E. Arndt, Währungsstabilität und Lohnpolitik, Tübingen 1973.

<sup>39</sup> Vgl. z. B. D. Cansier, Steuerpolitische Ansatzpunkte der Anbieterinflationsbekämpfung, Berlin 1971, S. 20 ff.

Lohnforderungen, wenn die staatliche Wirtschaftspolitik für den zur Überwälzung notwendigen Nachfragezuwachs sorgt. Ein derartiges Verhalten des Staates mag aus dem Primat des Ziels Vollbeschäftigung gegenüber dem Ziel Preisniveaustabilität resultieren. Ist auf diese Weise die für die Sicherstellung der Vollbeschäftigung notwendige Nachfrage garantiert, so können die Gewerkschaften ihre Lohnforderungen durchsetzen, ohne negative Auswirkungen auf die Beschäftigung befürchten zu müssen.

Da in der Vollbeschäftigtefrage häufig eine weitgehende Interessenidentität zwischen den Anbietern von Arbeit und denen von Gütern besteht, muß der auf eine Regierung ausübbare Druck als sehr hoch angesehen werden<sup>40</sup>. Diesem Druck können die Konsumenten infolge ihrer geringen Organisationsmacht meist wenig entgegensetzen. Es ist allerdings möglich, daß die Regierung in ihrem eigenen Interesse die Belange der Konsumenten mehr in den Vordergrund stellt und den Preisniveauanstieg eventuell auf Kosten der Beschäftigung bekämpft. Wo hierfür die Schwelle liegt, hängt vor allem von der Vorstellung der Regierung über die Wählerpräferenzen ab und kann wohl nur im Einzelfall beantwortet werden.

Auch die Existenz einer gesetzlichen Arbeitslosenversicherung erlaubt es den Gewerkschaften, einem potentiellen Rückgang der Beschäftigung relativ wenig Aufmerksamkeit zu schenken<sup>41</sup>. Sie werden deshalb bemüht sein, durch politische Einflußnahme, das System der sozialen Sicherung weiter auszubauen. Da — wie die Erfahrung zeigt — der Widerstand der Arbeitgeber in diesen Fragen gewöhnlich nicht sehr stark ist, sollte ihnen dies auch gelingen<sup>42</sup>.

Nicht übersehen werden darf andererseits, daß die Chance, Lohnnerhöhungen durchzusetzen, gewissen zeitlichen Restriktionen unterliegt. Während Preiserhöhungen weitgehend flexibel zu handhaben sind, können gewerkschaftliche Lohnforderungen nur nach Ablauf der bestehenden Tarifverträge geltend gemacht werden. Soweit die herrschenden Lohnsätze nicht bereits zukünftige Entwicklungen (v. a. des Preis-

<sup>40</sup> Vgl. etwa B. Frey, Inflation und Verteilung, Die Sicht der ökonomischen Theorie der Politik, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, H. 10, 2. Jg. (1973), S. 459 ff.

<sup>41</sup> Vgl. H. Grubel, Soziale Sicherung und Weltinflation, Tübingen 1974.

<sup>42</sup> In diesem Sinne auch H. Adam, Pluralismus oder Herrschaft des Kapitals? — Überlegungen zur gesellschaftlichen Machtverteilung in der BRD, in: WSI-Mitteilungen, H. 11, 26. Jg. (1973), S. 432 ff.

niveaus) antizipieren, wirkt sich diese institutionell bedingte Anpassungsverzögerung negativ auf die Verteilungssituation der Arbeitnehmer aus. Mit zunehmender Inflationserfahrung aller Gruppen wird die Bedeutung dieser Konstellation jedoch abnehmen. Zudem werden die einzelnen Lohnempfänger bei guter Arbeitsmarktlage gewöhnlich versuchen, ihre Effektivlöhne in persönlichen Gehaltsgesprächen an die Geldentwertung anzupassen<sup>43</sup>.

### (3) Einkommensansprüche der „Rentner“

Anders als die bisher besprochenen Gruppen können die marktpas- siven Wirtschaftsbürger („Rentner“) ihre Einkommensansprüche nicht im Tauschprozeß am Markt selbst realisieren. Da sie auch nicht über ähnlich einflußreiche Verbände verfügen, bleibt ihnen dieser Weg einer politi- schen Einflußnahme ebenfalls weitgehend versagt. Sie sind deshalb im wesentlichen auf die Hilfe des Staates angewiesen. Hier spielt neben sozialpolitischen Überlegungen auch das politische Gewicht der „Rent- ner“ (Stimmenzahl) eine Rolle. Das Ergebnis findet seinen Niederschlag insbesondere im System der Transferzahlungen, daneben auch in der Ausgestaltung des Steuersystems.

Sind die Transfers in irgendeiner Form an die Veränderung der Lohn- und Gehaltseinkommen gekoppelt, so profitieren die Rentenempfänger von der Marktmacht dieser Gruppen. Manchmal gilt diese automatische Form der Rentenanpassung jedoch nur für Neurenten, während es zur Erhöhung der quantitativ bedeutenderen bereits bestehenden Renten Anpassungsgesetzen bedarf<sup>44</sup>. Damit wird das Ausmaß der Erhöhung von politischen Entscheidungen abhängig, und es besteht angesichts des relativ geringen politischen Einflusses der Rentner die Gefahr, daß eine Anhebung der Renten anderen wirtschafts- oder allgemeinpoliti- schen Zielen untergeordnet wird.

Zumindest erfolgt die Anpassung der Renteneinkommen dadurch häufig mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung. Diesem Nachteil steht allerdings der Vorteil gegenüber, daß die Renten nicht mit direkten Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen belastet werden, mithin im Vergleich zu den Löhnen und Gehältern besser abschneiden. Ob die da-

<sup>43</sup> Vgl. N. Engler, Das Inflationsproblem aus konflikttheoretischer Sicht, in: Konjunkturpolitik, 20. Jg. (1974), H. 1, S. 29.

<sup>44</sup> Vgl. B. Molitor, Verteilungswirkungen der schleichenenden Inflation, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 18. Jg. (1973), S. 78 ff.

durch bedingte Besserstellung ausreicht, die in einer möglichen unzureichenden bzw. verzögerten Anpassung begründeten Beeinträchtigungen der Einkommenssituation der Rentner voll auszugleichen, kann nur im Einzelfall entschieden werden.

### b) Realisierungschancen der Einkommensverwender

#### (1) Verwendungsansprüche des Staates

Auf der Verwendungsseite konkurrieren im Inland drei Gruppen um das Sozialprodukt: der Staat in seiner Eigenschaft als Nachfrager von Gütern und Diensten sowie die privaten Nachfrager von Konsumenten- bzw. Investitionsgütern. Sieht man die Möglichkeit sozialer Gruppen, ihre Verwendungsansprüche zu realisieren, primär in Abhängigkeit von der Menge an Kaufkraft, die sie mobilisieren können, so ist der staatlichen im Vergleich zur privaten Nachfrage eine relativ autonome Position einzuräumen, da der Staat als einziger die Möglichkeit hat, sich dadurch Einnahmen zu verschaffen, daß er hoheitlich von den Haushalten und Unternehmen Abgaben erzwingt<sup>45</sup>.

Allerdings werden die privaten Wirtschaftseinheiten eine erhöhte Steuerbelastung nicht ohne weiteres akzeptieren, sondern mittels ihres politischen Einflusses alles tun, um Steuererhöhungen von vornherein zu vermeiden oder wenigstens zu begrenzen. Zudem können sie auch mit verminderter Sparen einer beabsichtigten Reduzierung ihrer Kaufkraft entgegenwirken<sup>46</sup>. Besitzen sie Marktmacht, werden sie ferner versuchen, die erhöhte Steuerbelastung in ihren Löhnen und Preisen zu überwälzen<sup>47</sup>. Verfügt der größte Teil der Haushalte und Unternehmen über eine entsprechende Abwehrposition und obliegt dem Staat gleichzeitig die Verantwortung für die gesamtwirtschaftliche Stabilität, so ist er in einer strategisch ungünstigen Position, da die Gefahr besteht, daß jeder Versuch, durch Steuererhöhungen den Anteil der öffentlichen Hand am Sozialprodukt zu vergrößern, wegen des Verhaltens der Privaten zu Lasten anderer gesamtwirtschaftlicher Ziele geht<sup>48</sup>.

---

<sup>45</sup> Vgl. etwa *H. Bartling*, Wirtschaftliche Macht unter wettbewerbspolitischem Aspekt, Berlin 1971, S. 54.

<sup>46</sup> Vgl. *Sachverständigenrat*, Vollbeschäftigung für morgen, Jahresgutachten 1974/75, S. 161.

<sup>47</sup> Vgl. ebenda, S. 160.

<sup>48</sup> Vgl. *O. Sievert*, Die inneren Reformen und die Geldwertstabilität, in: Enteignung durch Inflation, hrsg. v. *J. Schlemmer*, München 1972, S. 71.

Die Problematik wird noch deutlicher, falls der Staat versucht, seine Verwendungsansprüche durch Kredite zu finanzieren. Über die Ausgabe von Staatsschuldtiteln kann zwar ebenfalls Kaufkraft absorbiert und insoweit private Nachfrage eingedämmt werden. Aber wegen der nicht so großen Wirkungsbreite und wegen der besseren Ausweichmöglichkeiten der Privaten ist hier ein geringerer Verdrängungseffekt zu vermuten als bei der Finanzierung über Steuern<sup>49</sup>. Die Gefahr einer inflationswirksamen Übernachfrage ist deshalb verstärkt gegeben.

Da Höhe und Struktur der öffentlichen Einnahmen und Ausgaben für einen bestimmten Zeitraum weitgehend fixiert sind, sind Reaktionen auf Veränderungen des Marktes kaum möglich. Selbst bei gesetzlich vorgesehener Flexibilität der Steuergesetze und Staatsausgaben<sup>50</sup> erscheint der Staat gegenüber den privaten Wirtschaftseinheiten benachteiligt. Die Erfahrung zeigt nämlich, daß kurzfristige Steueränderungen von den Privaten gewöhnlich mit der Veränderung der Kassenhaltung oder der Sparkapitalbildung und nicht mit einer Anpassung ihres Ausgabenverhaltens beantwortet werden<sup>51</sup>. Und auf der Ausgabenseite bleibt für die öffentliche Hand die Notwendigkeit bestehen, ihre Nachfrage auf die Produktionsstruktur der Volkswirtschaft abzustimmen.

## (2) Verwendungsansprüche der privaten Konsumenten und Investoren

Auch Konsumenten und Investoren treten miteinander in Wettbewerb bei dem Versuch, einen möglichst großen Anteil des Marktangebots für die eigenen Zwecke mit Beschlag zu belegen. Dabei hängt die Durchsetzung der Verwendungsansprüche entscheidend von der jeweiligen Möglichkeit der Gruppen ab, ihre Einkommensansprüche zu realisieren und/oder Kreditmittel zu erhalten. Allerdings ist die Aufnahme von Krediten lediglich als kurzfristige Strategie zur Kaufkraftbeschaffung geeignet. Längerfristig muß sie sanktioniert werden durch eine Erhöhung des Einkommens<sup>52</sup>.

Die Einkommenshöhe der Konsumenten wird wesentlich bestimmt durch die Stellung, die sie aus ihren Absatzmärkten besitzen. An anderen Einkommensquellen kommen neben der Nutzung eines eventuell vorhandenen Vermögens vor allem Zuwendungen der öffentlichen Hand

<sup>49</sup> Vgl. *Sachverständigenrat*, Vollbeschäftigung ..., a.a.O., S. 160.

<sup>50</sup> Zu den in der BRD geltenden Bestimmungen vgl. StabG §§ 11, 26.

<sup>51</sup> Vgl. *Sachverständigenrat*, Vollbeschäftigung ..., a.a.O., S. 161.

<sup>52</sup> Vgl. K. K. F. Zawadzki, Economics ..., a.a.O., S. 25.

in Betracht. Diese machen bei jenen Konsumenten, die nicht (mehr) im Erwerbsleben stehen, häufig das gesamte Einkommen aus. Einkommensmindernd wirken sich vor allem die staatlichen Zwangsabgaben aus. Die Möglichkeit der Kreditaufnahme hängt insbesondere von der Marktstellung des Kreditnehmers ab. Angesammeltes Vermögen, aktuelles und zu erwartendes Einkommen sowie Zugang zu den Kreditmärkten spielen dabei eine zentrale Rolle<sup>53</sup>. Eine ausführliche Diskussion dieser sehr komplexen Zusammenhänge kann hier nicht erfolgen. Auch empfiehlt es sich, die Chancen der Konsumenten, ihren Anteil an der Gesamtnachfrage zu erhöhen, im Zusammenhang mit den diesbezüglichen Möglichkeiten der Investoren näher zu untersuchen.

Eine monetäre Erhöhung der Investitionsausgaben setzt neben der Investitionsbereitschaft die finanziellen Mittel zur Durchführung geplanter Investitionen voraus. Nun verfügen die Investoren, anders als die meisten Konsumenten, gewöhnlich nicht über kontraktlich festgelegte, laufende Einkommen. Vielmehr zeigt sich bei ihnen erst am Ende der Produktionsperiode, ob ein Gewinn entstanden ist. Ein Gewinn stärkt die Kaufkraft des Investors in zweifacher Weise: einmal direkt durch die Verfügbarkeit über liquide Mittel, zum anderen indirekt, indem sich dadurch in der Regel auch die Kreditmöglichkeiten steigern.

Gewinne entstehen als Überschuß der erzielten Erlöse über die entstandenen Kosten: Erstere hängen wesentlich von der Macht des Investors auf seinen Absatzmärkten, letztere von der Macht auf seinen Bezugsmärkten ab. Der für investive Zwecke verfügbare Betrag wird in erster Linie beeinträchtigt durch die Lohnforderungen der Arbeitnehmer, durch eventuelle Zinsansprüche von Kapitaleignern, sowie durch die vom Staat erhobenen Steuern. Auf diese Fragen kann hier nur kurz eingegangen werden.

Inflationsrelevant erscheint insbesondere die Beobachtung, daß Investoren eher dazu neigen, die Einkommensansprüche der Arbeitnehmer anzuerkennen als die der Kapitaleigner<sup>54</sup>. Dies mag damit zusammenhängen, daß steigende Lohnkosten alle Investoren einer Branche etwa in gleichem Umfange treffen, die Wettbewerbsposition also davon weitgehend unberührt bleibt und daß sich Lohnerhöhungen eher als

<sup>53</sup> Ähnlich M. Hein / H. Flöter, „Macht der Banken — Folgerungen aus der bisherigen Diskussion“, in: WSI-Mitteilungen, H. 7, 28. Jg. (1975), S. 342 ff.

<sup>54</sup> Vgl. J. Akerman, An Institutional Approach to Inflation, in: Stabile Preise in wachsender Wirtschaft — Das Inflationsproblem, Erich Schneider zum 60. Geburtstag, Tübingen 1960, S. 9.

Rechtfertigung für steigende Preise heranziehen lassen. Hinzu kommt selbstverständlich die unterschiedliche Machtposition von Arbeitnehmern und Kapitaleignern. Steuererhöhungen können Investoren mit Marktmacht ausweichen, indem sie diese entweder an ihre Abnehmer oder an ihre Lieferanten weitergeben. Hinzu kommt, daß — angesichts der zentralen Rolle der privaten Investitionstätigkeit in der Marktwirtschaft — die Investoren im Vergleich zu den Konsumenten nicht selten eine gewisse Bevorzugung genießen<sup>55</sup>. Da hier jedoch keine klare Richtlinie besteht, bleibt genügend Spielraum für die Aktivität von Verbänden. Dabei befinden sich die Nachfrager von Investitionsgütern gegenüber den Nachfragern von Konsumgütern in einer aussichtsreichen Situation, weil sie besser organisiert sind und infolge ihrer Marktstellung zudem eher die Möglichkeit haben, Wähler gegen die Regierung zu mobilisieren. Der politische Einfluß der Investoren findet insbesondere in der Gewährung von Steuervergünstigungen und Subventionen seinen Ausdruck. Kurzfristig haben diese Begünstigungen der privaten Investitionstätigkeit jedoch gelegentlich aus konjunkturellen Gründen zurückzustehen. Steuerliche Sonderbelastungen sollen dann (meist zusammen mit restriktiven geldpolitischen Maßnahmen) die Investitionsansprüche stabilitätskonform zurückdrängen.

Infolge des vorhandenen Kapital- und Bodenbesitzes ist die Kreditwürdigkeit bei den Investoren entsprechend größer, als bei denjenigen, die nicht über derartige Besitzpositionen verfügen<sup>56</sup>. Natürlich bestehen auch zwischen den Investoren wesentliche Unterschiede, die sich entsprechend auf die Kreditvergabe auswirken. Dabei ist besonders die Höhe der ein behaltenen Gewinne von Bedeutung. Da diese eng mit der Marktmacht des Investors zusammenhängen<sup>57</sup>, ergibt sich eine unmittelbare Verbindung zu den oben diskutierten Zusammenhängen.

Die Bereitstellung der Kreditmittel erfolgt vor allem über die Geschäftsbanken. Deren Beziehung zu den Investoren ist naturgemäß eng. Personelle und kapitalmäßige Verflechtungen sind heute eher die Regel

<sup>55</sup> Dies gilt insbesondere für die Zeit des Wiederaufbaus nach dem 2. Weltkrieg (vgl. W. Weber, *Stabiler Geldwert in geordneter Wirtschaft*, Münster 1965, S. 249).

<sup>56</sup> Vgl. H. J. Seraphim, *Theorie der Allgemeinen Wirtschaftspolitik*, 2., verbesserte und erweiterte Auflage, Göttingen 1963, S. 90.

<sup>57</sup> Zum Zusammenhang zwischen Marktmacht und Selbstfinanzierungsquote vgl. E. Görgens, *Wettbewerbspolitik* ... a.a.O., S. 506 f. sowie die dort angegebene Literatur.

als die Ausnahme. Allerdings unterliegen die Geschäftsbanken der Kontrolle durch die Notenbank. Deren Aufgabe ist es, die Kreditfinanzierung im stabilitätspolitischen Interesse zu begrenzen. Weitgehend unbeschränkte Kreditmöglichkeiten bestehen deshalb nur in Rezessionsphasen. Es ist hier nicht der Ort, um über die Effizienz der Notenbankpolitik zu diskutieren<sup>58</sup>. Anzumerken ist jedoch, daß sich die Investoren heute über den Bankensektor hinaus auch aus anderen Quellen mit Kreditmitteln versorgen können. Zu denken ist etwa an die Gewährung von Lieferantenkrediten, an die Emission von Wertpapieren (insbesondere Aktien) sowie an die Tätigkeit von Kreditvermittlern<sup>59</sup>. Zudem besteht die Möglichkeit der Verschuldung auf ausländischen, vor allem internationalen Kreditmärkten<sup>60</sup>.

Auch hinsichtlich der zeitlichen Zugriffsmöglichkeiten haben die Investoren gewisse Vorteile. Großunternehmen verfügen gewöhnlich über ein umfangreiches Informationssystem. Bei kleineren Unternehmen übernehmen die Verbände teilweise die Informationsbeschaffung. Dagegen sind die Konsumenten, angesichts der immer noch geringen Bedeutung von Verbraucherorganisationen<sup>61</sup>, meist auf eigene Beobachtungen angewiesen.

#### IV. Realisierungschancen und Anspruchsinflationsprozeß

Inflation resultiert im vorliegenden Ansatz aus der Entstehung und Realisierung inflatorischer Einkommens- und Verwendungsansprüche. Ein anhaltender Inflationsprozeß erfordert zusätzlich die Permanenz der Ansprüche und Realisierungsmöglichkeiten<sup>62</sup>. Folgt man der Theorie des Anspruchsanpassungsverhaltens, so ist die Wiederholung inflatorischer Verhaltensweisen vor allem abhängig vom Erfolg. Dieser läßt sich für jede Gruppe ermitteln aus dem Vergleich zwischen der erzielten nominalen Erhöhung des Einkommens, des Konsums etc. und dem simultan erfolgenden Anstieg des Preisniveaus. Wie die angestellten theoretischen Überlegungen gezeigt haben, sind unter den herrschen-

<sup>58</sup> Vgl. *N. Müller*, Anspruchsverhalten, a.a.O., S. 135 ff.

<sup>59</sup> Vgl. *E. Dürre*, Wirkungsanalyse der monetären Konjunkturpolitik, Frankfurt/Main 1966, S. 319 ff.

<sup>60</sup> Vgl. *M. Gerhards*, Die westdeutschen Banken, in: WSI-Mitteilungen, H. 7, 28. Jg. (1975), S. 391 ff.

<sup>61</sup> Vgl. *K. v. Beyme*, Interessengruppen in der Demokratie, München 1969, S. 56.

<sup>62</sup> Vgl. ausführlich *N. Müller*, Anspruchsverhalten . . ., a.a.O., S. 132 ff.

den ökonomischen und politischen Gegebenheiten fast alle Gruppen weitgehend in der Lage, ihre nominalen Ansprüche durchzusetzen. Erfolge resultieren dann vor allem aus der unterschiedlichen Geschwindigkeit, mit der einzelne Gruppen im Verteilungskampf agieren und reagieren können. Insofern bestimmen die von den einzelnen Gruppen temporär erzielbaren realen Vorteile den Inflationsprozeß. Diese animieren aber nicht nur die erfolgreiche Gruppe zur Wiederholung ihrer inflationären Verhaltensweisen, sondern sie provozieren auch bei den zuerst benachteiligten Gruppen die Geltendmachung von Nachholfordernungen und sorgen auf diese Weise für den Fortgang des Preisniveauanstiegs. Hierzu tragen bei anhaltender Geldentwertung auch die Inflationserwartungen bei. Ist somit die Inflation Ergebnis des Anspruchsverhaltens machtausübender sozialer Gruppen, so kann wegen der verschiedenen Dimensionen des Anspruchsanpassungsprozesses (an eigene Erfolge, an andere Gruppen oder an gestiegene Lebenshaltungskosten) kaum jemals mit einer stabilen Gleichgewichtslage gerechnet werden<sup>63</sup>. Die Preissteigerungsrate dürfte dabei um so höher ausfallen, je mehr Macht die einzelnen Gruppen einsetzen können, um ihre Ansprüche durchzusetzen.

Voraussetzung für einen Inflationsprozeß ist auch ein elastisches Geldsystem. Diese Bedingung kann als weitgehend erfüllt gelten, da unter den herrschenden „institutionellen“ Gegebenheiten die Zentralbanken die Geldmenge nicht hinreichend genau bestimmen können<sup>64</sup>. Die Schwächen der Zentralbankpolitik liegen insbesondere in der Möglichkeit des Publikums, unabhängig vom Bankensystem Liquidität zu schaffen, in den konterkarierenden Verhaltensweisen des Geschäftsbankensystems, in den außenwirtschaftlichen Beschränkungen der Geldpolitik sowie in der Verpflichtung der Zentralbank, die offizielle Wirtschaftspolitik zu unterstützen. Allerdings zeigt die Erfahrung, daß sich die Chancen einer wirksameren Steuerung der Geldmenge durch die Zentralbank immer dann erhöhen, wenn zumindest die außenwirtschaftliche Flanke ausreichend abgesichert ist und ferner Regierung und Notenbank der Preisniveaustabilität ähnliche Bedeutung beimessen (bei „höheren“ Inflationsraten zu erwarten).

In dem nachstehenden „Modell der Anspruchs inflation“ sind die wichtigsten Faktoren und Zusammenhänge noch einmal dargestellt (Abb. 1).

<sup>63</sup> Vgl. H. A. Pfromm, Einkommenspolitik und Verteilungskonflikt, Köln 1975, S. 39 f.

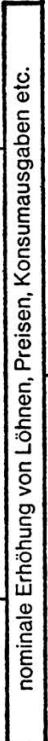
<sup>64</sup> Zu den bundesrepublikanischen Verhältnissen vgl. etwa D. Duwendag (Hrsg.), Macht und Ohnmacht der Bundesbank, Frankfurt/Main 1973.

## Modell der Anspruchsinflation

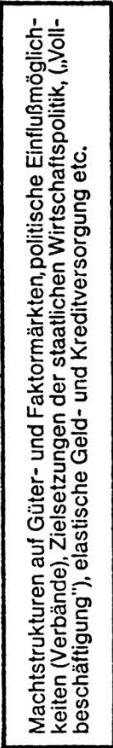
### gesamtwirtschaftliches Ergebnis:



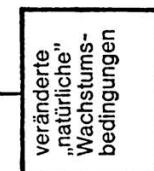
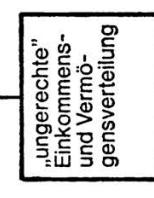
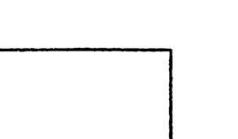
### Verhaltensebene:



### Realisierungsebene:



### Motivationsebene:



### Erklärungsfaktoren:

Quelle: N. Müller, Anspruchsverhalten sozialer Gruppen und Inflation, Köln 1976, S. 149.

## Zusammenfassung

### Ökonomische Macht sozialer Gruppen und Inflation

Gemäß der zentralen These der Anspruchsinfraktionstheorie sind die Interessen der Wirtschaftseinheiten vor allem darauf gerichtet, ihre Anteile am Sozialprodukt zu erhöhen oder zumindest zu verteidigen. Der Verteilungskampf erfolgt im Wirtschaftsprozeß am Markt und im politischen Prozeß durch Einflußnahme auf den Träger der Wirtschaftspolitik. Die Auseinandersetzungen spielen sich im Rahmen der Tarifautonomie, bei zunehmender Konzentration auf den Märkten, weitgehender staatlicher Vollbeschäftigungsgarantie sowie einer relativ elastischen Geld- und Kreditversorgung ab. Diese Konstellation erlaubt den Akteuren Strategien, deren Ziel zwar die Veränderung der bestehenden Verteilungsrelationen ist, deren Ergebnis aber inflatorische Tendenzen sind.

## Summary

### Economic Power of Social Groups and Inflation

According to the central thesis of the aspiration theory of inflation, the interests of economic units are directed mainly towards increasing, or at least defending, their shares in the national product. The distribution struggle takes place in the economic process on the market and in the political process by exertion of influence on those responsible for economic policy. The conflicts are fought out within the framework of wage-negotiation autonomy, under conditions of increasing concentration on the markets and far-reaching government guarantees of full employment, and in situations of relatively elastic supply of money and credit. This constellation allows the actors strategies aimed at changing the existing distribution relations, but resulting in inflationary trends.

## Résumé

### La puissance économique des groupes sociaux et l'inflation

Selon la thèse centrale de la théorie de l'inflation des revendications, les intérêts des unités économiques s'orientent principalement sur l'augmentation ou au moins sur la préservation de leurs parts dans le PIB. Le combat pour la répartition s'effectue dans le processus économique sur le marché et dans le processus politique par la prise d'influence sur les responsables de la politique économique. Les conflits se déroulent dans le cadre de l'autonomie des tarifs, alors que s'accroît la concentration sur les marchés et que jouent une garantie d'emploi généralement publique et un approvisionnement monétaire et financier relativement souple. Cette constellation autorise les acteurs à pratiquer des stratégies dont l'objet est certes de modifier les relations existantes de distribution, mais dont le résultat est de développer des tendances inflationnistes.