

Geldwertneutrale Lohnpolitik

Von Emil Küng, St. Gallen

I. Der Rahmen

Es ist weithin üblich geworden, nicht bloß die Entwicklung des Volkseinkommens als Ganzes, sondern auch der einzelnen Komponenten einer gewissen Beeinflussung zu unterwerfen, um auf diese Weise verschiedene Ziele besser zu erreichen, als dies mit ausschließlich globalen Maßnahmen möglich wäre. Im Mittelpunkt dieser *Einkommenspolitik* steht wohl die Aufgabe, die Geldentwertung zu verhindern, weil jede schleichende Inflation Änderungen im Verteilungsschlüssel für das Sozialprodukt bewirkt, die gänzlich unbeabsichtigt sind. So werden etwa alle Inhaber festverzinslicher Forderungen benachteiligt, während die Schuldner einer entsprechenden Vergünstigung teilhaftig werden. Das trifft in erster Linie die Kleinsparer, die darauf angewiesen sind, ihre beiseite gelegten Mittel in Nominalwerten anzulegen. Nutznießer der Verschiebungen sind andererseits zur Hauptsache die Unternehmungen und hinter ihnen die Eigentümer größerer Vermögen.

Als Kern der Einkommenspolitik ist begreiflicherweise die Einflußnahme auf die *Löhne und Gehälter* anzusehen, stellt doch diese Einkommensart bei weitem den wichtigsten Bestandteil des gesamten Einkommensstromes dar. Hierbei hat sich als generelle Richtlinie die Maxime herausgebildet, die Lohnsummen in den einzelnen Sektoren und Produktionszweigen dürften nicht in einem stärkeren Grade steigen, als es der Zunahme der volkswirtschaftlichen Durchschnittsproduktivität entspreche. Die Begründung dafür ist verhältnismäßig einfach. Im sekundären Sektor der Güterverarbeitung sind die Möglichkeiten zu einer kapitalintensiveren Produktionsweise und zur Erzielung technischer und organisatorischer Fortschritte in der Regel relativ günstig; das Tempo der Produktivitätszunahme liegt daher hier normalerweise über dem Mittelwert — beispielsweise bei 4 0/0. Beläuft sich der Anstieg der Arbeitskosten dagegen bloß auf 2 0/0, so

erhalten die Produzenten Gelegenheit, die Verkaufspreise ihrer Erzeugnisse herabzusetzen. Im tertiären Sektor der Dienstleistungen dagegen pflegen die Rationalisierungschancen geringer zu sein — vielleicht 0,5 % pro Jahr. Macht sich auch hier eine Zunahme der Lohnkosten im Ausmaße von 2 % geltend, so kann sie nicht voll durch eine entsprechende Produktivitätssteigerung aufgefangen werden, sondern muß zum größten Teil in Gestalt höherer Preise auf die Abnehmer fortgewälzt werden. Diese sind im allgemeinen auch bereit, die ihnen zgedachten Mehraufwendungen zu tragen, setzen sie doch bei wachsendem Wohlstand eine immer größere Quote ihrer Verbrauchsausgaben für Dienstleistungen ein.

Wir stellen somit fest, daß Preiserhöhungstendenzen im tertiären Sektor und Preisermäßigungskräfte im sekundären Sektor einander gegenüberstehen. Der Vollständigkeit halber hätten wir noch den primären Sektor hinzuzufügen; hier liegen die Verhältnisse in bezug auf die Preisgestaltung jedoch nicht in allen Ländern gleich. Soll nun die Geldwertstabilität aufrechterhalten bleiben, so müßten sich die Sektoren in ihrer Einwirkung auf das gesamte Preisniveau gerade kompensieren. Genau dieses Ergebnis wird von der Einkommenspolitik und im besonderen davon erhofft, daß die Lohnerhöhungen sich den Änderungen der volkswirtschaftlichen Durchschnittsproduktivität anpassen.

Nehmen wir einmal an, die Gewerkschaften würden sich bei ihren Lohnforderungen tatsächlich an die voraussichtliche Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Durchschnittsproduktivität halten; dann bestünde die Konsequenz offenbar darin, daß der Anteil der Löhne am Volkseinkommen unverändert bliebe. Um dies einzusehen, brauchen wir uns nur vorzustellen, die Gesamterlöse der Unternehmungen würden um 3 % steigen und die Löhne auch. In diesem Falle dürften selbstverständlich auch die Kapitaleinkommen (also Zinsen und Gewinne) um 3 % anwachsen, machen sie doch den übrigbleibenden Teil des Volkseinkommens aus und steigt doch das Volkseinkommen ungefähr im Ausmaß der Gesamterlöse. Der Verteilungsschlüssel zwischen den verschiedenen Einkommensarten wäre mit andern Worten bei dieser geldwertneutralen Lohnpolitik genau derselbe wie bisher.

Nun mag eine solche Konstanz im Einzelfall möglicherweise durchaus angebracht sein. Es gibt jedoch keine zwingenden Gründe dafür, daß das so sein muß. Nur wenn bereits in der Ausgangslage die Verteilung, gemessen an irgendwelchen Kriterien, gerecht oder sonstwie in Ordnung war, erscheint die Weiterführung dieses status quo ante legitim. Demgegenüber ist jedoch zu erwarten, daß die Gewerkschaften die These verfechten werden, die überlieferte Lohnquote sei

zu niedrig und müsse erhöht werden. Von einer prästabilierten Harmonie in der Ausgangslage könne keine Rede sein. Infolgedessen werden sie sich auch kaum bereit erklären, freiwillig die dargelegte Produktivitätsgrenze einzuhalten. Aber auch neutrale Experten mögen sehr wohl zum Schluß kommen, in der einen Konjunktursituation sei eine Verschiebung zugunsten der Löhne am Platze (wenn es z. B. an Konsumkaufkraft mangelt), während in einer andern eher eine Begünstigung der Gewinne angezeigt wäre (falls die Finanzierungsmittel für die Investitionen knapp sind). Daß damit das Prinzip der produktivitätsorientierten und geldwertneutralen Lohnpolitik durchbrochen wird, liegt freilich auf der Hand.

Wenn eine Gewerkschaft im sekundären Sektor Lohnverhandlungen eröffnet, wird sie freilich kaum je damit argumentieren, die *Durchschnitts*produktivität werde in den kommenden 12 Monaten um 3 % steigen. Sie wird viel eher darauf verweisen, die Arbeitsergiebigkeit in der *eigenen Branche* sei im vergangenen Jahr um 5 % größer geworden und dürfte auch in Zukunft im gleichen Tempo zunehmen. Das ist für sie Grund genug, um eine Lohnaufbesserung für ihre Angehörigen im Betrage von 5 % — wenn nicht mehr — zu verlangen. Alle andern Überlegungen wird sie als Gefasel von weltfremden Theoretikern beiseite schieben.

Wie haben wir uns dazu einzustellen? Es steht wohl außer Zweifel, daß in allen jenen Ländern, in denen die Lohnverhandlungen auf der Ebene der einzelnen Produktionszweige oder gar der Betriebe geführt werden, mit dem Hinweis auf den Zuwachs der volkswirtschaftlichen Durchschnittsproduktivität nicht allzu viel auszurichten ist — es sei denn, es handle sich um Gewerkschaften, die im tertiären Sektor zu Hause sind, wo die mengenmäßige Produktivitätssteigerung unter diesem Durchschnitt zu liegen pflegt. Die Konsequenzen des Abstellens auf die Branchenproduktivität sind freilich leicht abzuleiten. Sie bestehen darin, daß die Arbeitnehmer in den günstig gelagerten Richtungen die Früchte der überdurchschnittlich zunehmenden Arbeitsergiebigkeit für sich zu reservieren suchen und es sozusagen unmöglich machen, daß sie in Form von Preisermäßigungen an die Konsumenten weitergeleitet werden. Gleichzeitig setzen sie mit ihren Lohnerhöhungen das Beispiel für alle übrigen Zweige. Die „Lohnführerschaft“ bewirkt dann in diesen Sektoren Preiserhöhungen, für die es keine Kompensation gibt. Das Endergebnis ist ein steigendes Preisniveau. Genau diese Geldentwertung war es ja auch, die dazu Anlaß gab, das Postulat aufzustellen, man sollte die Lohnpolitik nicht an der Branchenproduktivität, sondern an der Durchschnittsproduktivität ausrichten.

II. Statistische Klarstellungen

Um zu prüfen, ob sich eine solche Politik vertreten ließe, soll hier einmal von ihren Realisierungsschwierigkeiten abgesehen und unterstellt werden, sie würde angewandt. Dann erhebt sich als erstes die Frage, welches genau die Größe ist, an der man sich orientieren soll. Ist es etwa, wie das gelegentlich behauptet wird, die in der jüngsten Vergangenheit registrierte *Zunahme des realen Sozialproduktes*?

Wenn danach im abgelaufenen Jahr die Gesamtheit der in der Volkswirtschaft hervorgebrachten Sachgüter und Dienstleistungen mengenmäßig um 4 % gewachsen ist — dürfen dann nicht auch die ausbezahlten Lohn- und Gehaltseinkommen um diesen Prozentsatz erhöht werden, ohne daß dies inflatorische Folgen hat? In Wirklichkeit würde man damit einen Fehler begehen. Denn die Zunahme des Sozialproduktes ist nicht identisch mit einer entsprechenden Erhöhung der Arbeitsergiebigkeit. Zur Vermehrung des Güterangebotes kann vielmehr auch das Anwachsen der Zahl der Beschäftigten beigetragen haben. Ebensogut ist es freilich denkbar, daß die geleisteten Arbeitsstunden zurückgegangen sind. Man darf daher niemals abstellen auf die Vergrößerung des Sozialproduktes als solche, sondern hat sie in Beziehung zu setzen zu einer andern Größe, sei es die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden oder die Zahl der Beschäftigten. Erst diese Relation stellt die *Produktivität der Arbeit* dar. Und erst eine Änderung dieses Quotienten im Zeitablauf ist das, was uns hier interessiert.

Leider ist indessen auch das Sozialprodukt, das in diesem Bruch vorkommt, kein Begriff, der sich ohne nähere Klärung verwenden ließe. Sollen wir für die Zwecke der Lohnpolitik jene Größe heranziehen, welche die Gesamtheit der hervorgebrachten Güter und Dienstleistungen zu jenen Preisen wiedergibt, welche die Verbraucher zu bezahlen haben? Würden wir so vorgehen, so wäre dies gleichbedeutend damit, daß wir auch alle jene Ersatzinvestitionen einbeziehen würden, die lediglich der Aufrechterhaltung des Produktionsapparates dienen. In Wirklichkeit sollte jedoch klar sein, daß dieser Teil der Gesamtproduktion nicht für eine Verteilung an die Arbeitskräfte und für den laufenden Verbrauch zur Verfügung steht. Würde auch er verteilt, so läge ein offenkundiger Kapitalverzehr vor, und wir würden die Henne töten, welche die goldenen Eier legt. Daraus geht hervor, daß wir nicht das Bruttosozialprodukt nehmen dürfen, sondern uns an das zu halten haben, was *netto* produziert wird.

Allein auch dann ist die Angelegenheit noch nicht restlos bereinigt. Wenn wir die Gegenstände des Nettosozialproduktes zu jenen Preisen bewerten, die am Markte bezahlt werden, legen wir noch stets eine

anscheinend übermäßig aufgeblähte Größe zugrunde. In diesen Preisen sind nämlich auch die indirekten Steuern — insbesondere die Umsatzsteuern — enthalten. Sie werden in der Regel von den Verkäufern den Käufern aufgebürdet, stellen jedoch einen Zuschlag dar, der rein nominell ist und der mit dem tatsächlichen Produktionsvolumen der privaten Wirtschaft nicht das geringste zu tun hat. Dieser Einwand erweist sich jedoch bei näherer Betrachtung nicht als stichhaltig. Denn die indirekten Steuern stellen gleichzeitig Staatseinnahmen dar, von denen anzunehmen ist, sie dienen zur Finanzierung von Leistungen der öffentlichen Hand. Diese Leistungen ihrerseits bilden jedoch unzweifelhaft einen Bestandteil des Sozialproduktes. Wir dürfen mithin durchaus das *Nettosozialprodukt zu Marktpreisen* für unsern Maßstab der Arbeitsproduktivität verwenden.

Damit ist freilich erst der Zähler unseres Quotienten in Ordnung. Die nächste Frage, die wir zu stellen haben, geht dahin, zu welcher Größe nun das Nettosozialprodukt in Beziehung zu setzen sei. Am nächsten liegt zweifellos die *Zahl der Arbeitnehmer*. Das ergäbe die durchschnittliche Arbeitsergiebigkeit des einzelnen dieser Beschäftigten. Ist diese Arbeitsproduktivität um 3 % gestiegen, so dürfte danach auch der Nominallohn um 3 % aufgebessert werden. Erneut tauchen indes Bedenken auf. Ist das Sozialprodukt nicht dazu bestimmt, allen Angehörigen der eigenen Bevölkerung ihren Lebensunterhalt zu gewährleisten? Gehören dazu aber nicht auch jene, die bereits aus dem Produktionsprozeß ausgeschieden sind? Ja, wird nicht sogar der Anteil dieser Leute immer größer? Und ist nicht zu dieser „Versorgungslast“ noch jene hinzuzufügen, die sich ergibt aus den Jugendlichen, die noch in Erziehung und Ausbildung begriffen sind? Muß nicht damit gerechnet werden, daß auch diese Quote im Verhältnis zur aktiven Bevölkerung auf die Dauer größer werden wird?

Diese Fragen haben sicherlich ihre Berechtigung. Nur ist in Betracht zu ziehen, daß der Anteil der Nichterwerbstätigen im Rahmen der Gesamtbevölkerung sich bloß langfristig stärker zu ändern pflegt. Hier dagegen haben wir es ausgesprochen mit kurzfristigen Problemen zu tun. Für sie dürfen wir daher diese Quote als einigermaßen konstant voraussetzen. Anders verhielte es sich lediglich, wenn merkliche Änderungen im Beschäftigungsgrad zu verzeichnen wären.

Schließlich gilt es bei der Lösung des gestellten Problems zu beachten, daß die üblichen Produktivitätsangaben sich immer auf die *Vergangenheit* beziehen, ja, möglicherweise sogar ziemlich weit zurückliegen. Zur Debatte steht jedoch, welches Ausmaß eine heutige Lohnerhöhung im Hinblick auf ihre Wirkungen von morgen und übermorgen annehmen darf. Für diesen Zweck reichen nicht einmal

die Gegenwartsbeobachtungen aus. Benötigt werden vielmehr *Prognosen* über die künftig zu erwartende Produktivitätsentwicklung. Solche Voraussagen aufzustellen, geht indessen weit über den Arbeitsbereich der Statistik im herkömmlichen Sinne hinaus. Die Zuverlässigkeit derartiger Schätzungen ist zwar vielleicht größer als die der meteorologischen Prognosen; zur Zufriedenheit liegt indessen noch längst kein Grund vor. Dies geht schon daraus hervor, daß eine Projektion der Sozialproduktentwicklung nichts weniger als eine Konjunkturprognose in sich schließt. Wie es mit deren Zuverlässigkeit bestellt ist, dürfte zur Genüge bekannt sein: Weder die Schwankungen im Export noch jene des Konsums oder der Investitionen lassen sich mit genügender Sicherheit vorausbestimmen, so daß auch das Endresultat entsprechend ungewiß ist.

Aus derart unsicheren Vermutungen eine Richtschnur für die Lohnverhandlungen abzuleiten, ist daher bestenfalls eine ziemlich gewagte Angelegenheit. Selbst bei redlichsten Bemühungen kann sodann die hohe Politik jederzeit einen dicken Strich durch die Rechnung machen, indem sich beispielsweise die internationalen Spannungen plötzlich verschärfen oder gar Kriege ausbrechen — mit der Wirkung, daß die Entwicklungsrichtung sich völlig ändert. Natürlich läßt sich darauf einwenden, daß auch heute und ohne offizielle Prognosen Lohnvereinbarungen getroffen werden, deren Effekte sich auf die Zukunft erstrecken. Das ist durchaus richtig. Der Unterschied besteht lediglich darin, daß keine amtlichen Prognostiker die Verantwortung für das Ergebnis übernehmen, während sie das bei einer von oben herab genehmigten produktivitätsorientierten Lohnpolitik zu tun hätten.

III. Lohnleitzahlen

Trotz der vorgebrachten Bedenken spielen die Gesichtspunkte der produktivitätsorientierten und geldwertneutralen Lohnpolitik in der öffentlichen Diskussion zahlreicher Länder eine erhebliche Rolle. Bei ihrer näheren Prüfung wollen wir im folgenden so vorgehen, daß wir unterstellen, die Statistiker und Prognostiker hätten den Zuwachs der durchschnittlichen gesamtwirtschaftlichen Produktivität, der für das kommende Jahr erwartet wird, mit einem Zuverlässigkeitsgrad bestimmt, den man als annehmbar betrachtet. Daran schließt sich nun die Frage an, ob diese *Produktivitätsziffer* gleichzeitig auch die Richtlinie für die Lohnaufbesserungen bilden soll. Besteht also eine großemäßige Identität mit der gesuchten *Lohnleitzahl*? Oder sind Modifikationen anzubringen, welche die beiden auseinanderklaffen lassen?

1. Der Einfluß der öffentlichen Hand

Wenn wir uns vor Augen halten, daß in einzelnen Volkswirtschaften um die 40 % des Volkseinkommens durch die Kassen der öffentlichen Hand und der Sozialversicherungen fließen, so ist ohne weiteres ersichtlich, welchen Einfluß das Verhalten dieser öffentlichen Körperschaften auf den Gang der Wirtschaft und auf die Verteilung des Volkseinkommens ausüben kann. Wie wirkt es sich nun beispielsweise für unser Problem aus, wenn der Staat im Vergleich zu bisher einen größeren Teil der verfügbaren Produktivkräfte für seine Zwecke einsetzt, sei es, daß er die Infrastruktur ausbaut, Aufrüstung betreibt oder gar Krieg führt?

Die Folgerung liegt auf der Hand: Für die privaten Wirtschaftssubjekte — insbesondere für ihren Konsum — bleibt ein entsprechend kleinerer Teil des gesamten Sozialproduktes übrig, weil auch nur eine geringere Quote der Produktionsfaktoren für die Deckung ihres Zivilbedarfes tätig ist. Läßt es sich unter diesen Umständen vertreten, die Löhne im gleichen Grade anzuheben, in dem die durchschnittliche Produktivität zunimmt? Man kann häufig die Ansicht hören, daß eine solche Politik verfehlt wäre, weil die Arbeitnehmer Ansprüche geltend machen würden auf Konsumgüter, die nur in größerer Knappheit verfügbar sind. Es komme daher unweigerlich zu einer Geldentwertung. Die Lohnquote am Verbrauchsgüterstrom bliebe nicht konstant, sondern würde steigen.

Diese Analyse geht indessen den Dingen nicht ganz auf den Grund. Worauf es ankommt, ist vielmehr auch die *Finanzierung* der vermehrten Staatsausgaben. Erfolgt sie nämlich durch entsprechend gesteigerte Steuereinnahmen, so brauchen die geschilderten Resultate nicht aufzutreten. Denn in diesem Fall schöpft der Fiskus von den Einkommensempfängern hinreichend Kaufkraft ab, damit sie ihre eigene Bedarfsdeckung — relativ oder sogar absolut — einschränken müssen. Sie werden mit andern Worten im Idealfall ihre Nachfrage nach Investitions- und Verbrauchsgütern um genau den Betrag reduzieren, um den das Angebot zurückgeht, so daß ein Steigen des Preisniveaus nicht zu befürchten steht.

Dieser Idealfall wird sich freilich kaum je realisieren lassen. Zunächst bereitet es erfahrungsgemäß größte Mühe, die Steuerschraube hinreichend und auch genügend rasch anzuziehen. Sodann ist es die Lastenverteilung, die Schwierigkeiten bereitet. Am nächsten liegt hierbei der Gedanke, allen eine gleiche proportionale Einschränkung zuzumuten. Allein das dürfte deshalb nicht durchführbar sein, weil es Kreise gibt, die in der Nähe des Existenzminimums leben und deren Versorgungsniveau man deshalb kaum herabsetzen will. Dennoch

sollte aber zur Hauptsache der Massenverbrauch getroffen werden, fällt er doch für die Gesamtumsätze in erster Linie ins Gewicht. Versucht man, dies zu erreichen, indem man die Umsatzsteuerbelastung verschärft, so ist in Kauf zu nehmen, daß die Preise für die Verbraucher in die Höhe gehen, daß also genau das zustande gebracht wird, was man vermeiden wollte.

Nun gibt es freilich einen gewissen Automatismus, der dafür sorgt, daß der Fiskus bei zunehmenden Nominaleinkommen ohnehin nicht schlecht abzuschneiden pflegt. Er besteht in der sogenannten „kalten Progression“: Wer ein höheres Einkommen empfängt, hat eo ipso auch mehr Steuern abzuliefern. Und da heutzutage eine Progressionskala an der Tagesordnung ist, bleibt der abzuliefernde Teil nicht etwa konstant, sondern er vergrößert sich — sogar ohne daß an den Belastungssätzen das geringste geändert zu werden braucht. Bemerkenswert ist außerdem, daß sich dies auf die Nominal- und nicht etwa auf die Realeinkommen bezieht. Bei schleichender Inflation macht sich mit andern Worten der Zusammenhang noch deutlicher bemerkbar. Die Einkommenselastizität des Aufkommens aus direkten Steuern liegt erheblich über 1.

Läßt sich infolgedessen annehmen, daß der wachsende Anteil, den der Fiskus gleichsam vollautomatisch vom gesamten Volkseinkommen für sich beansprucht, genügen wird, um seine Bedürfnisse auf nicht-inflatorische Weise zu befriedigen und die privaten Ausgaben für Konsum und Investition entsprechend zu drosseln? Diese Frage ist offenkundig nicht allgemeingültig zu beantworten. Festzuhalten bleibt immerhin, daß ein derartiger Mechanismus am Werke ist und daß er dazu beiträgt, von allfälligen Lohnerhöhungen eine wachsende Quote für die öffentliche Hand zu reservieren. Wo allerdings das Schwergewicht der Fiskaleinnahmen bei den indirekten Steuern liegt, macht sich auch der geschilderte Zusammenhang verhältnismäßig schwach geltend.

Jedenfalls: *Preisneutrale Lohnerhöhungen dürfen die Produktivitätsgrenze erreichen, auch wenn die öffentliche Hand ihre Ausgaben vergrößert — vorausgesetzt, daß das Haushaltsgleichgewicht einigermaßen gewahrt bleibt.* Ist diese Voraussetzung hingegen nicht erfüllt, so haben wir die resultierenden Inflationskräfte nicht in erster Linie der Lohnpolitik, sondern der Fiskalpolitik zuzuschreiben. Es läßt sich dann nicht rechtfertigen, bloß die Lohnempfänger dafür zu bestrafen, daß die öffentliche Hand mehr Produktivkräfte für ihre Zwecke in Anspruch nehmen muß; einer solchen einseitigen Bestrafung käme es jedoch gleich, wenn die Lohnleitzahl tiefer angesetzt würde als die Produktivitätsziffer. Selbstverständlich könnte man diese Aussagen noch weiter verfeinern, indem man der ungleichen deflatorischen

Wirkung verschiedener Steuern und dem ungleichen inflatorischen Effekt der einzelnen Ausgabenarten Rechnung trüge. An dieser Stelle wollen wir jedoch darauf nicht näher eingehen.

2. Der Einfluß der Außenwirtschaft

Genauso, wie sich durch die Aktivität des Staates Änderungen ergeben können in der Breite jenes Güterstromes, der für den privaten Konsum und die privaten Investitionen zur Verfügung steht, ist es auch möglich, daß eine *Verschiebung in den „Terms of Trade“* gegenüber dem Ausland solche Folgen hervorruft. Unterstellen wir, um dies zu veranschaulichen, bei der einheimischen Volkswirtschaft handle es sich um einen Wirtschaftskörper, der im wesentlichen Rohstoffe und vielleicht auch Halbfabrikate importiert, während seine Devisenerlöse aus dem Export von industriellen Fertigfabrikaten stammen. Hier verbesserte sich nun das außenwirtschaftliche gütermäßige Austauschverhältnis, und zwar weil die Preise der Rohstoffe und Halbfabrikate im Verhältnis zu den Preisen der Fertigfabrikate sinken. Gestützt darauf ist das Inland in der Lage, im Austausch gegen eine Einheit seiner Ausfuhrprodukte eine größere Menge Importgüter zu erlangen als vorher. Etwas anders ausgedrückt: Die Produktivität seiner Außenwirtschaft hat sich verbessert. Wem sollen die Früchte dieser gesteigerten Ergiebigkeit zugute kommen? Soll insbesondere die Lohnleitzahl über jene Produktivitätsziffer hinausgehen, die sich ergibt, wenn wir das „Nettoinlandsprodukt“ als Ausdruck für den Wirtschaftsertrag in unsern Produktivitätsquotienten einsetzen?

Beurteilen wir diese Frage zunächst vom Standpunkt des Leistungsprinzips aus, so ist klar, daß nicht davon die Rede sein kann, die einheimischen Arbeitskräfte hätten sich stärker angestrengt oder mehr Güter hervorgebracht. Infolgedessen können sie auch a priori keinen Anspruch darauf erheben, die Früchte der höheren wirtschaftlichen Ergiebigkeit dem eigenen Konsum zuzuführen. Ebenso wenig sind unter diesem Titel freilich auch alle übrigen Kreise berechtigt, aus der eingetretenen Entwicklung Nutzen zu ziehen. Kausalanalytisch betrachtet liegt vielmehr so etwas wie ein Geschenk des Himmels vor, bei dessen Entstehung die einheimischen Produktivkräfte überhaupt nicht mitgewirkt haben. Dennoch aber steht es nunmehr zur Verfügung: Die inländische Volkswirtschaft kann sich mehr leisten als vorher, ohne selber mehr leisten zu müssen. Wer soll in dieser Lage begünstigt werden?

Die Arbeitnehmer dürften wohl am ehesten dann zum Zuge kommen, wenn sich nachweisen ließe, daß die Lohnquote bis dahin unter

jener Norm lag, die angemessen erscheint. Das kann, wie wir gesehen haben, durchaus der Fall sein. Sehen wir jedoch von dieser Konstellation ab, so scheint es am ehesten vertretbar, wenn entweder jedermann oder niemand unmittelbar in den Genuß der Vorteile gelangt. Das erste ist insofern der Fall, als die Konsumenten von niedrigeren Importgüterpreisen profitieren. Verbraucher aber sind wir bekanntlich alle. Das zweite ereignet sich deswegen, weil die Verbilligung der Importgüter bei gleichbleibenden Exporterlösen zu einer Aktivierung der Leistungsbilanz Anlaß gibt; dies führt seinerseits zu einer Vermehrung der Währungsreserven bei der Notenbank oder zu einem Abbau der Verschuldung gegenüber dem Ausland. Warum soll der „Gewinn“ nicht auch in dieser Form realisiert werden? Falls dies geschieht, stehen wir vor der Tatsache, daß das Volksvermögen größer geworden ist — insbesondere natürlich der außenwirtschaftlich liquidaeste Teil davon, der in den Währungsreserven verkörpert ist. Es ist keine einzelne Bevölkerungsschicht, die davon einen unmittelbaren Nutzen hat. Wohl aber gewinnt die Wirtschaftspolitik einen umfassenderen Bewegungsspielraum.

Dieses Plus macht sich namentlich dann vorteilhaft bemerkbar, wenn ein entgegengesetzter Prozeß in Gang kommen sollte — was selbstverständlich früher oder später durchaus möglich ist und sich nicht stets abwenden läßt. Untersuchen wir daher nunmehr den Fall einer *Verschlechterung des außenwirtschaftlichen Realaustauschverhältnisses*, bei dem die Importgüterpreise im Verhältnis zum Preisdurchschnitt der Ausfuhrüter steigen. Die Produktivität der Außenwirtschaft wird ungünstiger, und es erhebt sich neuerdings die Frage der Verteilung — aber diesmal nicht der Vorteile, sondern der Lasten. Abermals ist nicht einzusehen, warum gerade eine bestimmte Gruppe wie etwa diejenige der Lohnempfänger in spezifischer Weise zu den Leidtragenden der Entwicklung zählen soll, warum also die Lohnleitzahl unter jene Norm zu senken sei, die durch die Fortschritte der inländischen Produktivität bestimmt wird. Würde allerdings in Zeiten eines sich verbessernden Realaustauschverhältnisses ein Zuschlag zur Produktivitätsziffer zugebilligt, um die Lohnleitzahl zu erhalten, so müßte nun folgerichtigerweise jetzt auch ein entsprechender Abzug vorgenommen werden.

Diese Überlegungen laufen darauf hinaus, daß weder das eine noch das andere am Platze wäre. Wer soll dann aber die Lasten der ungünstiger gewordenen außenwirtschaftlichen Produktivität tragen? Es zeigt sich, daß niemand in besonderer Weise dafür prädestiniert ist und daß infolgedessen in erster Linie das Volksvermögen als Ganzes und vor allen Dingen die Währungsreserven in Betracht fallen. Ein solcher Vorgang wird sich auch ganz von selbst abspielen. Zunächst

können sich die Konsumenten bei höheren Importgüterpreisen weniger leisten. Sodann wird die Leistungsbilanz im Zusammenhang mit der Verschiebung der Preisspiegel weniger aktiv oder gar passiv werden, und als Folge davon gehen internationale Zahlungsmittel verloren, die sich bis dahin im Besitze der Notenbank befanden. Die Tendenz, Zahlungsbilanzfehlbeträge in dieser Weise zu überbrücken, erscheint durchaus sinnvoll. Denn die Währungsreserven haben genau die Aufgabe, bei vorübergehenden Defiziten störende Rückwirkungen auf die interne Wirtschaft vermeiden zu helfen. Wären freilich in früheren günstigeren Perioden keine derartigen Reserven angesammelt worden, so müßte sich jetzt die Defizittendenz mit aller Schärfe geltend machen und unvermeidlich auch die Arbeitnehmer treffen. Auch daraus geht hervor, daß die maßgebliche *Lohnleitzahl* weder wegen einer Verbesserung noch bei einer Verschlechterung des Real-austauschverhältnisses abweichen sollte von der Produktivitätsziffer.

3. Sparen und Kapitalbildung

In bezug auf die Rolle des Sparens wird für unser Problem die These vertreten, je größer die gesamtwirtschaftliche Sparquote sei, desto eher könne die Lohnleitzahl über die Produktivitätsziffer hinausgehen. Wie verhält es sich damit? Greifen wir zur Klärung des Sachverhaltes zwei Extremfälle heraus. Im einen wollen wir von der Annahme ausgehen, daß jene *zusätzliche Lohnsumme*, die aus einer Lohnaufbesserung resultiert, *vollständig für den laufenden Konsum* ausgegeben werde. Soll dadurch nicht ein Inflationsstoß ausgeübt werden, so muß offenbar das Konsumgüterangebot um den Betrag größer geworden sein, den die zusätzliche Lohnsumme erreicht. Sehen wir der Einfachheit halber von allfälligen Importen ab, und unterstellen wir außerdem, daß sich am Sparverhalten der übrigen Bevölkerungsschichten nichts geändert hat, so setzt dies voraus, daß die Produktivität entsprechend gestiegen ist. Nun ist aber stets die Rede von einer Arbeitsergiebigkeit, die im Durchschnitt um so und so viele Prozente steige; das bedeutet, daß die Zunahme sich nicht auf die Konsumgüterindustrie beschränkt. Vielmehr steigt auch die Produktivität in der Kapitalgüterherstellung. Soweit dies zutrifft, wird das aktuelle Verbrauchsgüterangebot nicht vermehrt. Dieses Konsumgüterangebot reicht mit andern Worten in unserm Beispiel nicht aus, um die gestiegene Nachfrage voll zu den bestehenden Preisen zu befriedigen. Der befürchtete inflatorische Auftrieb tritt tatsächlich ein — obwohl sich die effektive Lohnerhöhung durchaus im Rahmen unserer Produktivitätsziffer hält. Die Lohnleitzahl, welche die Geldwertneutralität sicherzustellen hat, müßte demzufolge um einen bestimmten Betrag tiefer liegen als die Produktivitätsziffer.

Vergleichen wir damit den zweiten Fall, in dem die Arbeitnehmer ihr *zusätzliches Lohneinkommen restlos dafür verwenden, Ersparnisse anzulegen* und so eine größere Kapitalbildung zu finanzieren. Auf den Konsumgütermärkten macht sich demzufolge überhaupt keine Mehrnachfrage geltend. Wenn diese Bedingung einer marginalen Sparneigung von 1 gegeben ist, kann man die Lohnaufbesserung fast beliebig weit treiben, ohne daß sie Anlaß gibt zu einer Geldentwertung. Sie führt lediglich dazu, daß die Unternehmer über weit mehr Geldkapitalien verfügen, mit denen sie ihre Produktionskapazitäten erweitern und modernisieren können. Ob sie das angesichts des stagnierenden Absatzes an Endprodukten auch tun werden, braucht uns hier nicht weiter zu beschäftigen, da die ganze Konstellation offensichtlich unrealistisch ist. Sie hatte bloß die Aufgabe, zu zeigen, daß tatsächlich ein enger Zusammenhang besteht zwischen der Höhe der Lohnleitzahl und der marginalen Sparneigung der Arbeitnehmer: Je höher diese Grenzneigung der Lohnempfänger zum Sparen ist, desto stärker darf die Produktivitätsziffer bei Lohnerhöhungen überschritten werden, ohne daß das Konsumgüterpreisniveau durch einen allfälligen Nachfrageüberschuß in die Höhe getrieben wird.

In welchem Ausmaße ein solcher Zuschlag gemacht werden darf, hängt nun freilich von verschiedenen Faktoren ab. Lohnerhöhungen haben selbstverständlich nicht bloß einen Nachfrageeffekt, sondern auch eine Kostenwirkung. Dieser Einfluß auf die Gestehungskosten bleibt bestehen, auch wenn von der Nachfrageseite her kein Preisaufrtrieb zu verzeichnen ist. Infolgedessen kann es bei jenen Unternehmungen und Produktionszweigen dennoch zu Preisheraufsetzungen kommen, die die steigenden Arbeitskosten nicht oder doch nicht voll durch Rationalisierungen aufzufangen wissen. Ihr Einfluß auf das Gesamtpreisniveau sollte jedoch durch Preisermäßigungen in andern Sektoren ausgeglichen werden, vorausgesetzt, daß der erforderliche Wettbewerbsdruck vorhanden ist. Und dieser Druck ist nun um so stärker, je größer die marginale Sparquote und je kleiner daher die Grenzneigung zum Konsum bei den Lohnempfängern ist.

Eine Rolle spielt sodann die Frage, in welchen Proportionen die Gesamterzeugung sich auf die Herstellung von Konsumgütern (einschließlich Dienstleistungen) und die Erzeugung von Kapitalgütern aufteilt. Denn eine Produktivitätssteigerung in der Kapitalgüterindustrie kommt begrifflicherweise nicht unmittelbar in einem Mehrangebot von Konsumgütern zum Ausdruck. Im übrigen dürften wir hier natürlich auch nicht mehr mit dem Modell einer geschlossenen Volkswirtschaft operieren, sondern hätten der Möglichkeit Rechnung zu tragen, daß sich zusätzliche Verbrauchsgüter unter Umständen aus dem Ausland beschaffen lassen oder daß die Preisermäßigungen viel-

leicht vornehmlich dem Ausland zugute kommen, während die teuren Dienstleistungen zu den Binnenmarktgütern gehören. Wir wollen indessen an dieser Stelle die Dinge nicht weiter komplizieren, sondern uns auf die Feststellung beschränken, wonach *tatsächlich die marginale Sparquote der Lohnempfänger für eine eventuelle Abweichung der Lohnleitzahl von der Produktivitätsziffer von Bedeutung ist.*

4. Produktivität und Rentabilität

Bis dahin sind wir stillschweigend von der Annahme ausgegangen, die Lohsätze könnten und dürften im Rahmen des durchschnittlichen Produktivitätszuwachses aufgebessert werden. Ist es aber wirklich diese Größe und nicht vielmehr die Entwicklung der *Rentabilität*, welche den Ausschlag gibt? Oder bewegen sich die beiden Kennziffern parallel, so daß die eine bedenkenlos an die Stelle der andern gesetzt werden kann? Zur Erläuterung diene wiederum ein Beispiel. Unsere Volkswirtschaft zeige mehr und mehr Symptome einer sogenannten „Mengenkonjunktur“. Gestützt auf eine verhältnismäßig rasch steigende Produktivität nehme mit andern Worten ihr Güterangebot beträchtlich zu, während die effektive Nachfrage nicht ganz im gleichen Tempo anwache. Das Ergebnis besteht in einem allgemeinen Druck auf die Preise und in einer Komprimierung der Stückgewinne. Der Unternehmungsgewinn sinke als Folge davon nicht bloß pro Einheit der abgesetzten Erzeugnisse, sondern auch bezogen auf das investierte Kapital — obwohl er absolut gesehen durchaus positiv bleiben mag. Wie steht es in dieser Situation mit der Fähigkeit der Unternehmungen, Lohnerhöhungen zu „verkräften“? Gemäß dem Produktivitätsmaßstab sollten erhebliche Lohnaufbesserungen zulässig sein. Gemäß dem Rentabilitätsmaßstab dagegen scheint das Absorptionsvermögen relativ gering — jedenfalls niedriger als die Produktivitätsziffer anzeigt.

Um die Folgen zu klären, wollen wir einmal annehmen, die Lohnleitzahl in ihrer üblichen Bedeutung gestatte eine jährliche Nominallohnerhöhung von 3 %, das Rentabilitätskriterium dagegen — gleichgültig wie es ermittelt worden sein mag — nur von 2 %. Welches sind die Auswirkungen? Die Antwort auf diese Frage ist leicht zu geben, sobald wir uns daran erinnern, daß das Einhalten der Produktivitätsziffer begleitet ist von einer konstanten Lohnquote. Wird daher dieser Prozentsatz sogar unterboten, so verschiebt sich notwendigerweise der Verteilungsschlüssel für das Volkseinkommen, und zwar zuungunsten der Arbeitnehmer. Ein Sinken der Lohnquote wird nun aber im allgemeinen schon im Hinblick auf die „soziale Gerechtigkeit“ schwerlich hingenommen werden. Darüber hinaus kann es auch für den Geldkreislauf fatale Konsequenzen haben: Wenn die

effektive Gesamtnachfrage dauernd weniger zunimmt als das Angebot, verschärft sich der Preisdruck unter Umständen nur noch, und es mag sich ein eigentlicher deflatorischer *circulus vitiosus* entwickeln.

Hinzu treten noch Bedenken, die dem Bereich der Außenwirtschaft entstammen. Ein stabiles oder gar sinkendes Preisniveau im Inland kommt in einer weltwirtschaftlichen Umgebung mit fortwährender schleichender Inflation einer Verschlechterung des Realaustauschverhältnisses für die eigene Volkswirtschaft gleich. In der Tat: Bleiben die eigenen Exportpreise konstant, während die Importgüterpreise nach wie vor in die Höhe gehen, so bedarf es einer unausgesetzt wachsenden Ausfuhrgütermenge, die hingegeben werden muß, um eine gleichbleibende Importgütermenge zu erlangen. Daraus läßt sich ableiten, daß die Früchte der internen Produktivitätszunahme zum Teil ohne Gegenleistungen ans Ausland abgegeben werden; die Produktivität der Außenwirtschaft geht zurück. Es ist klar, daß die einheimischen Wirtschaftssubjekte dagegen allerhand einzuwenden haben. Ihre Kritik wird nur dann milder ausfallen, wenn im Inland Unterbeschäftigung besteht und wenn als Folge davon größerer Wert gelegt wird auf den Beschäftigungsgrad als auf die *Terms of Trade*.

Die beschriebene Wendung der Dinge ist jedoch noch aus einem weiteren Grund unerwünscht. Stabilität der Preise in einer Umgebung, in der die Geldentwertung fortschreitet, führt zu einer immer besseren internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Die sich herausbildende Preis- und Kostendisparität fördert den Export und aktiviert die eigene Leistungsbilanz. Die Währungsreserven schwellen an, ohne daß die eigenen Lohnempfänger viel davon verspürten. Gewiß: Die Belegung der exportorientierten Branchen wird wenigstens dazu beitragen, die negativen Beschäftigungseffekte zu kompensieren; liegt eine stark auf die Ausfuhr ausgerichtete Volkswirtschaft vor, so wird der Boom in diesem Bereich sogar merkliche Ausstrahlungen auch auf die übrigen Branchen haben. Dennoch bleibt das Anwachsen der realen Arbeitseinkommen verhältnismäßig bescheiden, weil der steigende Wirtschaftsertrag sich teilweise in den größeren Währungsreserven niederschlägt. Für diesen Goldzustrom ist nun vorläufig kein Ende abzusehen, solange die dargelegten Disparitäten bestehen bleiben. Allerdings spricht vieles dafür, daß sie sich nicht aufrechterhalten lassen. Die steigenden Importgüterpreise schlagen unmittelbar auch auf die Binnenpreise durch. Der Leistungsbilanzüberschuß bläht die einheimischen Nominaleinkommen auf und verflüssigt den Kreditmarkt. Die inländische Wirtschaft kann sich — bei unveränderten Wechselkursen — den inflatorischen Tendenzen des Auslandes auf die Dauer also gar nicht entziehen.

Daraus geht hervor, daß es wenig sinnvoll erscheint, die Lohnaufbesserungen während längerer Zeit und in fühlbarem Maße unter jener Norm zu halten, welche durch die Lohnleitzahl gegeben ist, obwohl vielleicht die Rentabilitätsentwicklung dies nahelegen würde. Dagegen spricht die Verschiebung im Verteilungsschlüssel für das Volkseinkommen, die Verschlechterung des Realaustauschverhältnisses und die übermäßige Ansammlung von Währungsreserven. Freilich muß sogleich beigefügt werden, daß die Gefahr eines Unterschreitens der Lohnleitzahl ungleich weniger groß ist als die Wahrscheinlichkeit eines Überschreitens dieser Grenze.

Dieser Fall läßt sich aufzeigen an Hand einer Entwicklung, bei der die durchschnittliche Rentabilität der Unternehmungen die Arbeitgeber veranlaßt, von sich aus die Effektivlöhne (zum Unterschied von den kollektivvertraglich vereinbarten Lohnsätzen) um einen Prozentsatz aufzubessern, der höher liegt als die Lohnleitzahl. Ein derartiges Verhalten ist nicht ausgeschlossen, wenn die Gelegenheiten zur Überwälzung auf die Verkaufspreise günstig sind. Es ist selbstverständlich, daß die Gewerkschaften an der resultierenden Geldentwertung unschuldig sind, obgleich sie von den Arbeitskosten ausgeht. Soll die Geldwertstabilität gewahrt bleiben und sollen jene Ungerechtigkeiten vermieden werden, die mit der schleichenden Inflation verknüpft sind, so stellt sich auch hier die Aufgabe, *der Produktivitätsziffer und nicht der Rentabilitätsentwicklung den entscheidenden Einfluß zu verschaffen*. Zu diesem Zweck wird kaum etwas anderes übrig bleiben, als die Wettbewerbsbedingungen durch irgendwelche staatlichen Maßnahmen absichtlich zu verschärfen.

5. Der Struktureffekt

Auf Grund empirischer Analysen darf vermutet werden, daß in hochindustrialisierten Volkswirtschaften vielleicht etwa ein Sechstel des jährlichen Produktivitätszuwachses zustande kommt, indem die Arbeitskräfte ihren Beruf wechseln, indem sie (bei unverändertem Beruf) die Branche wechseln, in der sie tätig sind oder indem sie zu einem andern Arbeitsort übergehen. Beträgt die Produktivitätszunahme also z. B. 3 %, so sind 0,5 % auf diesen Effekt zurückzuführen. Die Frage lautet nun, ob die Lohnleitzahl 3 % oder nur 2,5 % betragen soll.

Dieses Problem ist verhältnismäßig einfach zu lösen. Wenn eine Arbeitskraft aus dem primären in den sekundären Sektor hinüberwechselt, erhöht sich im allgemeinen ihr Beitrag zum Sozialprodukt. Gleichzeitig steigt aber in der Regel auch ihr Einkommen. Das heißt nichts anderes, als daß unser Arbeitnehmer bereits individuell ent-

schädigt wird für die höhere Produktivität seiner Arbeit. Für die Gesamtwirtschaft bleibt demzufolge nichts zu verteilen übrig, das aus dieser Quelle stammen würde. Gewiß ist also die Durchschnittsproduktivität aller zusammengenommen etwas gewachsen, weil auch der wertmäßige Ertrag größer ist als früher. Allein dieses Plus wurde auch bereits verteilt. In erster Linie profitiert davon der Arbeitnehmer, der mehr verdient, obwohl er nicht unbedingt mehr zu arbeiten braucht. In zweiter Linie kommen möglicherweise jene zum Zuge, die das Kapital für den Arbeitsplatz bereitgestellt haben. Vielleicht ergibt sich darüber hinaus noch eine Preisermäßigung, die den Verbrauchern zugute kommt. Jedenfalls aber steht für dritte Arbeitnehmer nichts zur Verfügung. Die Lohnsumme ist ja ganz von selbst größer geworden.

Daraus erhellt, daß von der Produktivitätsziffer in der Tat ein Abzug gemacht werden muß, um auf die Lohnleitzahl zu kommen. Dieser Abzug fällt um so größer aus, je mehr der Struktureffekt an der Hebung der Durchschnittsproduktivität beteiligt ist.

6. Die schleichende Inflation

Ein ungeschriebener Grundsatz der praktischen Lohnpolitik pflegt darin zu bestehen, daß die Arbeitsentschädigungen zum allermindesten in dem Umfange aufgebessert werden sollen, in dem das Konsumgüterpreisniveau steigt. Das ist das Prinzip der *Indexlöhne*, das zwar nicht überall rechtlich verankert ist, wohl aber tatsächlich als unbestrittene Maxime auch von den Arbeitgebern anerkannt wird. Besteht nun aber nicht ein Widerspruch zwischen dieser Regel und der *produktivitätsorientierten Lohnpolitik*, wie sie in der Lohnleitzahl zum Ausdruck kommt?

Nehmen wir zur Klärung der Verhältnisse an, die Inflationsrate, gemessen am Index der Verbrauchsgüterpreise, belaufe sich auf 4% pro Jahr. Die Lohnleitzahl (unter Berücksichtigung aller bisher angegebenen Zuschläge und Abzüge) erreiche dagegen bloß 2%. Kann man unter diesen Bedingungen den Arbeitnehmern zumuten, sich mit einer jährlichen Lohnerhöhung von nur 2% zufrieden zu geben, wie das die Lohnleitzahl zu verlangen scheint? Wenn sie das hinzunehmen hätten, würden sie offenkundig eine Einbuße in ihren Realeinkommen erleiden. Sie könnten, anders ausgedrückt, ihre gewohnte Lebenshaltung nicht ohne weiteres fortführen (falls sie nicht Schulden aufnehmen oder Vermögen liquidieren würden), obgleich die Wirtschaft mehr Güter hervorbringt als bis anhin. Wäre das sinnvoll und gerecht? Ließe es sich insbesondere in Einklang bringen mit dem

gleichzeitigen Postulat, daß auch die Arbeitnehmer an den Früchten des Wachstums teilhaben sollen?

Wir ersehen aus diesem einfachen Beispiel, daß etwas nicht stimmen kann mit der landläufigen Formulierung, die Lohnaufbesserungen dürften jenes Maß nicht übersteigen, das durch die geschilderte Produktivitätsziffer gegeben ist. Dieser Grundsatz setzt nämlich stillschweigend voraus, daß das Niveau der Güterpreise unverändert bleibe. Er beruht im allgemeinen auf einer mengenmäßigen und nicht auf einer wertmäßigen Produktivitätsformel, die zeigen soll, um wieviel die verfügbare Gütermenge pro Beschäftigten oder pro Arbeitsstunde gestiegen ist. In Wirklichkeit ist nun aber die Bedingung des unveränderten Preisniveaus längst nicht stets erfüllt — ja, sie ist sogar zu einer seltenen Ausnahme geworden. Dennoch hält man vielfach nach wie vor an der physischen, technischen oder mengenmäßigen Produktivitätsziffer als Lohnleitzahl fest.

Wir wissen, daß die Befolgung dieser Norm bei stabilen Preisen zur Folge hat, daß die Lohnquote konstant bleibt. Wird hingegen dieselbe Richtlinie auch dann vorgeschrieben, wenn das Preisniveau steigt, so kommt es, wie wir gesehen haben, unausweichlich dazu, daß diese Quote schrumpft. Genau dasselbe ereignet sich indessen, wenn der entgegengesetzte Grundsatz der Indexlöhne in unverfälschter Weise angewandt wird. Um mit den Zahlen unseres Beispiels zu operieren, müßte dann die erlaubte Lohnerhöhung 4 % ausmachen. Es ist jedoch leicht einzusehen, daß in diesem Falle die Arbeitnehmer lediglich imstande wären, ihr aus der Vergangenheit überliefertes Realeinkommen beizubehalten; von einem Realeinkommenszuwachs wäre hingegen deshalb nicht die Rede, weil die nominelle Aufbesserung um 4 % gerade aufgefressen würde durch eine gleich starke Verteuerung der Güter.

Nun haben wir aber unterstellt, daß die Produktivität von einem Jahr zum andern um etwa 2 % steige bzw. daß die für den einzelnen Arbeitnehmer verfügbare Gütermenge um diesen Prozentsatz wachse. Wem kommt dieses Plus zugute? Offenbar nicht den Arbeitnehmern, sondern den übrigen Wirtschafts- und Bevölkerungsgruppen, vielleicht auch jenem Teil des Volksvermögens, der in den Währungsreserven angelegt ist. Was wir somit vor uns haben, ist eine Verschiebung im Verteilungsschlüssel für das Volkseinkommen, und zwar zuungunsten des Arbeitseinkommens. Daraus läßt sich ermessen, daß das Prinzip der Indexlöhne zwar vom Standpunkt der Arbeitnehmer aus etwas besser abschneidet als die unkritisch verwendete Lohnleitzahl, daß aber auch damit noch ein Rückgang der Reallohnquote verbunden ist.

Es liegt daher auf der Hand, daß in einer Periode der Voll- oder gar der Überbeschäftigung weder die eine noch die andere Methode für sich allein genommen bei den Arbeitnehmervertretungen Anklang finden wird. Ist daher eine *Kombination beider Verfahren* eher geeignet, der Arbeitnehmerschaft den ihr zustehenden Anteil am wachsenden Wirtschaftsertrag sicherzustellen? Konkret: zunächst eine Lohnzulage von 4 % mit dem Zweck, das bisherige Realeinkommen zu wahren, darauf aufgestockt alsdann eine weitere Erhöhung von 2 %, die dafür sorgen soll, daß die Arbeitskräfte auch in den Genuß des herausgewirtschafteten Ertragszuwachses gelangen, soweit er ihnen gemäß einer konstanten Lohnquote zusteht.

Diese Lösung hat in der Tat vieles für sich. Sie hat freilich zur Folge, daß die Produktivitätsziffer im Falle einer schleichenden Inflation geradezu radikal revidiert werden muß, um auf die gesuchte Lohnleitzahl zu kommen. Die Produktivitätsziffer ist nämlich *um den vollen Prozentsatz der Teuerung nach oben zu korrigieren* und erhält dann häufig ganz andere Größenordnungen als jene, mit denen üblicherweise gearbeitet wird. Es erhebt sich daher die Frage, ob an der dargelegten Kombination etwas nicht stimmt. Wären von einer 6prozentigen Lohnerhöhung nicht inflatorische Konsequenzen in Rechnung zu stellen? Müßte man sie demzufolge nicht als übertrieben verurteilen?

Eine eingehendere Besinnung läßt erkennen, daß die Kombination von Indexlöhnen und Produktivitätsorientierung durchaus nicht unbedingt gegen die Forderung der Preisneutralität verstößt. Das wird deutlich, sobald wir uns die 4prozentige Lohn- und Preissteigerung einmal wegdenken. Dann bleiben nur noch jene 2 % übrig, die dem Wirtschaftswachstum entsprechen und von denen uns bekannt ist, daß sie lediglich den überkommenen Verteilungsschlüssel für das Volkseinkommen wahren, aber keinen zunehmenden Anteil der Arbeitnehmer mit sich bringen. Den übrigen Wirtschaftsgruppen wird mit andern Worten nichts entzogen, sondern sie nehmen im gleichen Grade am Anwachsen des Kuchens teil. Daran ändert sich nun auch nichts, wenn eine Teuerung von 4 % hinzutritt, die ausgeglichen wird durch eine zusätzliche 4prozentige Lohnerhöhung. Von einem lohninduzierten Preisauftrieb kann somit nicht die Rede sein — allerdings auch nicht davon, daß die Lohnentwicklung zu einer Reduktion des Inflationsgrades beitrüge. Es bleibt also dabei, daß die Produktivitätsziffer tatsächlich um den Anstieg der Lebenshaltungskosten nach oben berichtigt werden muß und darf, um die Lohnleitzahl zu erhalten.

Als Alternative dazu kann man freilich auch ein anderes Verfahren wählen. Es besteht darin, nicht vom Zuwachs der mengenmäßigen Produktivität auszugehen, sondern die Steigerung der *wertmäßigen*

Arbeitsergiebigkeit zugrunde zu legen. Denn in diesen wertmäßig erfaßten Wirtschaftserträgen ist naturgemäß die Preishausse bereits inbegriffen. Im Grunde genommen läßt sich sogar die Auffassung vertreten, daß diese Methode viel näher liege als die andere, bei der die Veränderung der Mengen erst auf komplizierte und niemals völlig einwandfreie Weise mit Hilfe einer „Preiskorrektur“ errechnet werden muß. Problematisch wird die Sache in der Tat erst deswegen, weil wir ja den voraussichtlichen künftigen Produktivitätszuwachs brauchen; um ihn zu ermitteln, kommen wir nicht darum herum, auch eine Prognose über die Preisentwicklung zu machen. Eine Inflationsrate zu prognostizieren, ist indessen namentlich für amtliche Stellen eine überaus delikate Angelegenheit. Denn damit gestehen sie bereits ein gewisses eigenes Versagen ein.

IV. Zusammenfassung

Eine Lohnpolitik, die geldwertneutral wirken soll, hat sich gemäß weitverbreiteten Auffassungen zu orientieren an der Entwicklung der durchschnittlichen volkswirtschaftlichen Produktivität, wobei sich aber diese Produktivitätsziffer nicht auf die Vergangenheit, sondern auf die Zukunft zu beziehen hat. In der Produktivitätsformel figuriert als Ertragsgröße am besten das Nettosozialprodukt zu Marktpreisen, als Aufwandsgröße die Anzahl der geleisteten Arbeitsstunden oder die Zahl der Erwerbstätigen. Am errechneten Zuwachs der Arbeitsergiebigkeit sind nun aber gewisse Berichtigungen anzubringen, wenn wir zur Lohnleitzahl im Sinne einer Norm für die Lohnpolitik gelangen wollen. Einnahmenüberschüsse der öffentlichen Hand erlauben im Prinzip einen Zuschlag, Ausgabenüberschüsse legen einen Abzug nahe. Einwandfreier wäre es freilich, wenn sich der Fiskus so verhielte, daß von ihm keine unerwünschten Kreislaufeinflüsse ausgingen, die dann durch die Lohnpolitik ausgeglichen werden sollen. Ganz Analoges trifft auch für den Bereich der Außenwirtschaft zu: Es wäre unzweckmäßig, wenn der Lohnpolitik ein größerer Spielraum nach oben zuerkannt würde, sobald die außenwirtschaftliche Produktivität sich verbessert, während umgekehrt die Lohnleitzahl im umgekehrten Fall reduziert werden müßte.

Entstehen daher von diesen beiden Seiten her keine Korrekturen, so verhält es sich bei Variationen des Sparverhaltens anders. Je größer die marginale Sparneigung insbesondere der Arbeitnehmer ausfällt, desto stärker darf die Lohnleitzahl über die Produktivitätsziffer hinausgehen. Hingegen brauchen sich die zuständigen Instanzen nicht zu orientieren an der Entwicklung der Rentabilität; es genügt,

wenn sie auf die volkswirtschaftliche Produktivität achten. Der Struktureffekt andererseits bringt unverkennbar die Notwendigkeit eines Abzuges mit sich. Umgekehrt darf die Lohnleitzahl um die Inflationsrate über der mengenmäßig interpretierten Produktivitätsziffer angesetzt werden, ohne daß sich daraus eine Beschleunigung des Preisauftriebes ergäbe.