
Herbert Bachmann

REALLOHN UND NOMINALLOHN

Vorbemerkung

Wenn wir auch oft genug erfahren haben, dass die Wirtschaftswirklichkeit sich nicht in ein theoretisches Denkschema pressen lässt, so stellen wir die Ausführungen des Verfassers zu einem auch in den Gewerkschaften viel erörterten Problem doch gern zur Diskussion.

Die Redaktion

Es gilt festzustellen, ob und wie durch bloße Änderung der Nominallöhne sich der Reallohn der Arbeitnehmer ändern lässt, und welche Fernwirkungen in der Volkswirtschaft Nominallohn-Änderungen haben. Die Frage stellt sich, weil man der Nominallohnerhöhung ohne gleichzeitige Steigerung des Sozialprodukts oder der Arbeitsleistung entgegenhält, dass sie zur Inflation führe, dass die Lohn-Preis-Spirale oder eine Schraube ohne Ende in Bewegung gesetzt werde.

Dieser Einwand leidet von vornherein an einer Verkennung der tatsächlichen Verhältnisse. Nominallöhne werden durch Tarifverträge festgelegt und gelten daher unverändert eine gewisse Zeit, sei es, dass die Tarifverträge eine bestimmte Geltungsdauer haben, oder dass sie diese Geltungsdauer tatsächlich erreichen, weil sie nur mit bestimmten mehr oder weniger langen Fristen zu bestimmten Daten gekündigt werden können. Änderungen des Sozialprodukts oder auch der Arbeitsleistung, Änderungen der Produktivität können sich ständig während dieser Geltungsdauer der Nominallöhne ergeben. Daher gehen schon

von den unveränderten Nominallöhnen fortwährend deflatorische oder inflatorische Wirkungen aus, und auch der Entschluss, Nominallohn-Tarife bei ihrem Ablauf nicht zu ändern, kann je nach der Entwicklung von Produktivität und Arbeitsleistung Deflation oder Inflation bedeuten. Das gilt für den dynamischen Vergleich, also wenn man aufeinander folgende Zeiträume untersucht, und erst recht beim statischen Vergleich, wenn man dieselbe Zeit betrachtet, einmal mit, das andere Mal ohne Änderung des Nominallohns.

Wenn die Nominallöhne eines Tarifvertrags erhöht werden, so bedeutet das also im dynamischen wie erst recht im statischen Vergleich Inflation, d. h. eine Vermehrung der Nachfrage gegenüber einem Angebot, das sich möglicherweise vorher schon, aber jedenfalls nicht im Augenblick der Nominallohnerhöhung vermehrt hat. Diese inflatorische Wirkung ist jedoch kein Grund für die Arbeitnehmer, auf die Nominallohnerhöhung zu verzichten. Denn trotz der Inflation ergibt sich für sie eine Reallohnerhöhung und für die Selbstständigen eine entsprechende Minderung des Realeinkommens.

Inflation ist immer für denjenigen ein Vorteil, der das zusätzliche Geld bekommt, das sind bei Nominallohnerhöhung eben die betreffenden Arbeitnehmer. Das lässt sich leicht feststellen, sobald man sich nur nicht durch eine gewisse Inflations-Mystik abhalten lässt, die Wirkungen der Nominallohnerhöhung genauer zu untersuchen. Unter Inflations-Mystik verstehe ich die geistige Haltung, für die es keine im voraus berechenbaren Wirkungen mehr gibt, sobald nur mit Recht von Inflation gesprochen wird, die vielmehr an unvorhersehbare, häufig psychologisch genannte, übersteigende Wirkungen glaubt. Das beste Mittel gegen solche Inflations-Mystik ist das Durchdenken und das Durchrechnen der Dinge bis zum Ende.

Wir wollen nun also die Wirkungen einer Nominallohnerhöhung einmal verrechnen und dabei gleich von dem für die Arbeitnehmer ungünstigsten Fall ausgehen, dass nämlich alle Arbeitnehmer auf einmal die gleiche Nominallohnerhöhung erhalten, sagen wir 10 v.H. Wir machen ferner die ungünstigste Annahme, dass alle Preise Marktpreise bei vollkommener Konkurrenz sind, also keinerlei Monopol- und Knappheitspreise bestehen, sondern alle Preise gleich den Grenzkosten der Produktion sind. Dann wird die Nominallohnerhöhung vollständig durch Preiserhöhung auf die Käufer abgewälzt.

Angenommen, die Arbeitnehmer haben auf Grund ihrer bisherigen Nominallöhne die Hälfte des Sozialprodukts erhalten, die Selbstständigen die andere Hälfte, so bewirkt eine zehnprozentige Erhöhung aller Löhne eine fünfprozentige Erhöhung aller Preise.

Nun meinen die Inflations-Mystiker, dazu käme noch eine Inflationswirkung von der Nachfrageseite her, vom erhöhten Nominaleinkommen der Arbeitnehmer. Das ist aber unmöglich. Denn die gesamte Nachfrage erhöht sich nur um den gleichen Betrag, um den der Kostenwert des Sozialprodukts steigt. In unserem Beispiel machen 10 v. H. der Lohneinkommen ja auch 5 v. H. der gesamten Einkommen aus. Von dieser Seite her können also die Preise nicht weiter erhöht werden, vielmehr macht es die Erhöhung der gesamten Einkommen, also der Nachfrage, um 5 v. H. nur gerade möglich, dass das gesamte Sozialprodukt zu einem um 5 v. H. höheren Preis Käufer finden kann.

Ein Zahlenbeispiel mag das noch erläutern! Der ursprüngliche Jahreswert des Sozialprodukts sei 80 Milliarden, davon bekommen die Arbeitnehmer auf Grund ihrer alten Nominallöhne 40 Milliarden, die Selbstständigen ebenfalls 40 Milliarden. Die zehnprozentige Lohnerhöhung macht 4 Milliarden aus, und der Preis des Sozialprodukts steigt auf 84 Milliarden. Das Nominaleinkommen

der Arbeitnehmer steigt durch die Nominallohnerhöhung auf 44 Milliarden, das der Selbstständigen bleibt unverändert 40 Milliarden. Die gesamte Nachfrage ist auf 84 Milliarden gestiegen. Die Nominallöhne, vor der Erhöhung = 100 gesetzt, betragen jetzt 110, die Preise, vor der Nominallohnerhöhung = 100 gesetzt, betragen jetzt 105. Der Reallohn, vor der Nominallohnerhöhung = 100 gesetzt, errechnet sich auf $110/105 = 104,762$. Die Arbeitnehmer bekommen jetzt $44/84$ gegen früher $40/80$ des ganzen Sozialprodukts. Die Selbstständigen bekommen jetzt $40/84$ gegen früher $40/80$ des Sozialprodukts. Ihr Realeinkommen ist von 100 vor der Nominallohnerhöhung auf 95,238 gesunken.

Der Anteil der Arbeitnehmer am Sozialprodukt ist von 50 v. H. vor der Nominallohnerhöhung auf 52,381 v. H. gestiegen. Der Anteil der Selbstständigen am Sozialprodukt ist von 50 v. H. vor der Nominallohnerhöhung auf 47,619 v. H. gesunken.

Was nun die Fernwirkungen dieser Inflation zu Gunsten der Arbeitnehmer betrifft, so kann man nicht einwenden, dass neben den Selbstständigen auch diejenigen Arbeitnehmer leiden müssten, die nicht aktiv sind. Denn von den erhöhten Nominallöhnen ergeben auch die Steuern und sozialen Beiträge höhere Summen zur Versorgung der arbeitsunfähigen und der arbeitslosen Arbeitnehmer.

Wird die Preiserhöhung infolge der Lohnerhöhung nicht die Ausfuhr mindern und damit auch die Einfuhr und so zu einer Minderung der Menge des Sozialprodukts führen, was ja dann sicherlich eine weitere inflatorische Wirkung der Lohnerhöhung ergeben müsste? Für die Beantwortung der Frage kommt es zunächst auf die Elastizität der Nachfrage nach den Ausfuhrwaren auf den auswärtigen Märkten an. Bei Elastizität kleiner als 1 wird der Erlös aus der verteuerten Ausfuhr größer, und selbst bei einer Elastizität gleich 1 wird er trotz der Erhöhung der Preise nicht kleiner und daher wird in beiden Fällen die Einfuhrmenge nicht kleiner, und damit auch nicht das gesamte Angebot, das der um die Lohnerhöhung gesteigerten Nachfrage gegenübersteht.

Wir können aber auch den ungünstigsten Fall annehmen, dass die Elastizität der Nachfrage nach den Ausfuhrwaren auf den auswärtigen Märkten größer als 1 ist. Bei freiem Devisenmarkt führt das höhere inländische Preisniveau ja aber nur zur Verschlechterung der Devisenkurse, die Einfuhrmenge wird deswegen nicht kleiner. Sie wird nur in heimischer Währung entsprechend teurer. Die eingeführten Waren nehmen an der Preiserhöhung des ganzen Sozialprodukts um den Betrag der Lohnerhöhung teil, aber eine weitere inflatorische Wirkung ergibt sich nicht. Bei manipulierter Währung braucht man nur entsprechend der Reaktion eines freien Devisenmarktes zu manipulieren, um die gleichen Ergebnisse zu erzielen.

Von den Gegnern der Nominallohnerhöhung kann man zuweilen noch den Einwand hören, die Verminderung des Anteils der Selbstständigen am Sozialprodukt bringe eine Verringerung der Kapitalbildung mit sich. Nun bilden aber auch die Arbeitnehmer aus ihren erhöhten Einkommen mehr Kapital, zwangsweise in der Rentenversicherung, jedoch auch freiwillig, freilich weniger als die Selbstständigen mit ihren höheren individuellen Einkommen. Was dafür die Arbeitnehmer mehr konsumieren, fließt indes ja auch Unternehmern der Konsumgüterindustrien und von diesen wieder solchen der Produktionsgüterindustrien zu, und beide bilden aus diesen vermehrten Einnahmen ebenso Kapital, wie wenn sie ihnen ursprünglich als höherer Anteil am Sozialprodukt zugeflossen wären.

Sicherlich erfordert die Erhöhung des Gesamteinkommens und die gleichzeitige Erhöhung des Preises des gesamten Sozialprodukts eine Vermehrung des umlaufenden Geldes. Ein Teil der Betriebe braucht aber die Lohnerhöhung gar nicht vorzustrecken, sie nehmen sie in den erhöhten Preisen schon ein, ehe die erhöhten Löhne fällig werden. Das gilt in erster Linie für den gesamten Einzelhandel und die einschlägigen Zweige des Handwerks (Bäcker und Metzger!). Andere Betriebe verfügen über derartige Kassenbestände oder Bankguthaben, dass sie für die Lohnerhöhung in Vorlage treten können, ohne Kredit zu beanspruchen. Nur für den Rest der Betriebe erhöht sich der Kreditbedarf für die allwöchentliche Lohnzahlung und die monatliche Gehaltszahlung. Die Beträge, um die also das Kredit-Volumen höchstens steigen müsste, sind ein Fünfzigstel der jährlichen Lohnerhöhung bzw. ein Zwölftel der jährlichen Gehaltserhöhung, die beide zusammen in unserem Zahlenbeispiel vier Milliarden ausmachen. Werden alle Kredite des Notenbank-Systems nur für Lohn- und Gehaltszahlungen gegeben, so würde eine zehnprozentige Erhöhung der Nominallohne auch nur eine zehnprozentige Erhöhung des Kredit-Volumens ausmachen. In Wirklichkeit liegt die notwendige Kreditausweitung also erheblich unter diesem Satz. Sie ist aber die Aufgabe des Notenbank-Systems, wenn es nach vorhergegangener Lohnerhöhung keine Deflations-Politik betreiben, sondern die Neutralität des Geldes sichern will.

Eine bloße Nominallohnerhöhung ist also durchaus geeignet, den Reallohn zu erhöhen, ohne irgendwelche Schädigung der sonstigen Interessen der Arbeitnehmer. Die Reallohnerhöhung ist - bei gegebenem Steigerungssatz der Nominallohne - desto größer, je kleiner die betreffende Arbeitnehmergruppe im Verhältnis zur Gesamtbevölkerung ist oder genauer: ihr Einkommen im Verhältnis zum ganzen Volkseinkommen.