

## Gibt es eine Lohn-Preis-Spirale?

Von Zeit zu Zeit wird in der wirtschaftspolitischen Tageschskussion — aber auch in der ernster zu nehmenden wissenschaftlichen Argumentation — das Wort von der inflatorischen Gefahr laut, die durch Lohnforderungen der organisierten Arbeiterschaft heraufbeschworen werden könne. Betrachtet man die Lautstärke solcher Warnungen, so will es fast den Eindruck erwecken, als handele es sich hier um ein Gespenst, das sich keineswegs mit dem Herumspuken in der einschlägigen Literatur begnüge, sondern schon häufig genug in der Realität aufgetreten sei und deshalb in den Werkzeugkasten greifbarer Erfahrungstatsachen gehöre.

Eine nähere Betrachtung der wirtschaftsgeschichtlichen Ereignisse der letzten Jahrzehnte und der theoretischen Voraussetzungen ist jedoch geeignet, mancherlei Zweifel an der Greifbarkeit und dem Tatsachencharakter dieses Standardgespenstes aus der Schublade nationalökonomischer Kassandren aufkommen zu lassen <sup>1)</sup>).

### *Lohn-Preis-Spirale und Inflationsbegriff*

Beginnen wir zunächst einmal mit einer Klarstellung. An welche Art inflatorischer Entwicklung denkt man hier? Vor einer Gleichsetzung der „Spirale“ mit dem landläufigen Inflationsbegriff wird man sich hüten müssen: zudem ist auch dieser vieldeutig. Manche Ökonomen reden schon bei jeder Preissteigerung von „Inflation“; andere verstehen darunter eine extreme Aufblähung der Geld- im Verhältnis zur Warenmenge, und wieder andere sehen nur dann eine Inflationsgefahr, wenn eben das Warenvolumen nicht mehr ausweitbar ist, wohl aber der Geldsegen rollt.

Eine klare Definition dessen, was man sich eigentlich unter einer „Lohn-Preis-Spirale“ vorstellt, ist selten versucht worden. Das Bild von den vorpreschenden Löhnen, die die Preise hinter sich herzerren, allein genügt nicht: denn es könnte ja sein, daß durch diese Entwicklung die Produktivkräfte der Gesellschaft erst zur Vollaussnutzung kommen, daß sich die „Lohn-Preis-Welle“ gewissermaßen nachträglich rechtfertigt. Die Vorstellung vom Sinnlos-Gefährlichen, die in dem Schlagwort steckt, gewinnt erst dort reale Gestalt, wo eine solche bessere Ausnutzung oder Neueinschaltung von Produktivkräften nicht mehr möglich ist, weil die Wirtschaft an die Grenzen ihrer Produktionskapazität gestoßen ist und eine Preissteigerung einstweilen nur noch eine Aufblähung des Geldvolumens bewirken kann, während eine Ausweitung der Kapazitäten erst auf längere Sicht und mühsam möglich ist.

Diese Vorstellung hatte Lord *Keynes* bei seiner Definition, wenn er das Gespenst an die Wand malte, daß „eine weitere Vermehrung der effektiven Nachfrage“ (d. h. der wirksamen Gesamtkaufkraft in Geld) „keine weitere Produktionssteigerung zur Folge hat, sondern sich voll in einer proportionalen Ausweitung der Kosteneinheit auswirkt“ <sup>2)</sup>. Das nennt er die „echte Inflation“, in der eine Ausweitung der Warenmenge bzw. des *realen* Einkommens nicht mehr oder nur noch sehr langsam eintritt, wohl aber eine Aufblähung der Geldwerte. Wenn man diese Geldaufblähung einschränken könnte, so wäre zwar vielleicht noch eine *langsame* Ausweitung der Produktionskapazität im Zuge des technischen Fortschritts möglich: Für dieselbe Abschreibungssumme bekäme man eben nicht mehr dieselbe Maschine, sondern eine verbesserte. Aber diese dynamischen Faktoren klammert *Keynes* in seiner Betrachtung aus, und bei einer Analyse, die sich nur mit den relativ „kurzen Perioden“ im Aufschwung und Niedergang befaßt, mag das zulässig sein.

1) Auf die Anfragen, Anregungen und Kommentare, die dem Verfasser im Anschluß an seine Artikel in der März- und Aprilausgabe zugeleitet wurden, konnte im vorliegenden Artikel nur teilweise eingegangen werden. Sie werden in einem anderen Zusammenhang noch Berücksichtigung finden.

2) J. M. Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money*, London 1936 (1949), S. 303, 119.

Dies also böte erst die Voraussetzung dafür, daß man von einer „Lohn-Preis-Spirale“ reden könnte: Es dürften keine unbeschäftigten Produktionskapazitäten mehr da sein — keine stillgelegten Maschinen, keine Arbeitslosen, die auf die Kosten- bzw. Lohnsteigerung bremsend wirken könnten. Von dieser Definition her dürfte man also eigentlich prinzipiell gar nicht von einer Lohn-Preis-Spirale reden, solange der Zustand der „absoluten“ Vollbeschäftigung noch nicht eingetreten ist. Wollte man diesen strengen Maßstab anlegen, so hätte es in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen eigentlich überhaupt keine Lohn-Preis-Spirale geben können: denn eine Vollbeschäftigung wurde jedenfalls in Deutschland von 1924 bis etwa 1936, in den USA seit 1930 und in England im ganzen Zeitraum von 1919 bis 1939 nie erreicht.

Nun hat allerdings Lord Keynes schon von der „semi-inflatorischen“ Entwicklung gesprochen, die eintreten kann, bevor die allgemeine Vollbeschäftigung im strengen Sinne erreicht ist: Es können sich „Flaschenhälse“ zeigen. Einzelne Arbeiterkategorien — aber auch bestimmte Maschinenanlagen — können vor den anderen knapp werden, und so ergeben sich gesteigerte Einkommen für die Träger dieser Arbeitskraft bzw. die Besitzer dieser Maschinen, die gewissermaßen eine Knappheitsrente bekommen. Ist nun aber tatsächlich durch eine „Monopolisierung“ der Arbeitskraft die Erzielung einer künstlichen „Knappheitsrente“ für die beschäftigten Arbeiter auf breiter Linie möglich? Das ist eigentlich die versteckte Annahme, die hinter dem Wort von der Lohn-Preis-Spirale steckt.

Die Behauptung, die Gewerkschaften hätten eine dem Warenmonopol analoge Position inne, ist ebenso landläufig wie theoretisch inexakt bzw. geradezu unzutreffend. Von einer Erörterung dieser Frage muß hier jedoch zunächst abgesehen werden<sup>3)</sup>.

#### *Kosten- und Nachfrageprobleme*

Grundsätzlich hat das Problem der inflatorischen Spirale zwei Seiten. Der Antrieb zur Preissteigerung könnte einmal von der Kostenseite ausgehen: Die Erhöhung der Lohnsätze — so argumentiert man gern — kann eine Erhöhung der Lohnkosten je Arbeiterstunde bzw. je Produkteneinheit zur Folge haben, die die Unternehmer im Preis auf ihre jeweiligen Abnehmer abzuwälzen trachten. „Die Manager zahlen zwar die Lohnerhöhung, holen aber noch etwas mehr als die daraus resultierende Kostensteigerung in den Preisen wieder herein“<sup>4)</sup>. In dieser etwas bissigen Formulierung von *Prof. Galbraith* heißt das schließlich, daß die Lohnerhöhung nur zum Vorwand für die Preissteigerung genommen wird. Dabei ergibt sich die nicht minder bissige Gegenfrage von *Marx*, wieso die „Kapitalisten“ dann nicht schon vorher versucht hätten, die Preise soweit hinaufzudrücken, wie der Markt das eben zuläßt...

Die Vorbedingung für einen solchen kumulativen Steigerungsprozeß ist wiederum zweifacher Art: Einmal müssen „monopolistische“ Verhältnisse vorherrschen, die es dem einzelnen Unternehmer gestatten, seine Preise so zu „setzen“, wie es ihm unter Berücksichtigung der dann erzielten Umsätze für seinen Gewinn am günstigsten erscheint. Zum anderen muß eine ständig wachsende Nachfrage — bis zum Endverbraucher hin — vorhanden sein, also ein „Verkäufermarkt“.

Nun besagt die Erhöhung der Lohnsätze für den einzelnen Arbeiter allerdings noch keineswegs, daß unbedingt auch die Lohnsumme insgesamt wachsen muß. Wenn die Unternehmer auf die Kostensteigerung mit Entlassungen oder auch nur verringerten Neueinstellungen antworten, so kann es mit der Erhöhung der Lohnsumme unter Umständen gar nicht klappen.

Die Auffassung, daß in erster Linie von der Lohnseite her das Preisgefüge bedroht werden könnte, hat auch und vor allem in neokeynesianischen Kreisen Verfechter ge-

3) Vgl. hierzu H. Ritsdill, Wirksame und unwirksame Monopole, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, Oktober 1954, S. 577.

4) J. K. Galbraith, *American Capitalism*, London 1952, S. 198.

funden<sup>5</sup>). Dabei stellt man sich den Prozeß der „Lohninflation“ etwa wie folgt vor: Die Arbeiter verlangen unter Streikandrohung höhere Löhne. Die Unternehmer geben nach und versuchen, die erhöhten Arbeitskosten auf die Preise überzuwälzen. Die Kostenaufblähung erfordert zusätzliches „zirkulierendes Kapital“, und die erhöhten Einkaufspreise, die jeder Unternehmer an seine Lieferanten zahlen muß, auch. Wenn die Privatbanken Überschußreserven haben, so können sie ohne weiteres selbst Kredite geben — wenn nicht, so müssen sie sich bei der Zentralbank refinanzieren. In beiden Fällen wird die Geldmenge aufgebläht. Die Zentralbank muß wählen zwischen inflatorischer Kreditausweitung und Arbeitslosigkeit — und, so glaubt man, sie wählt immer die erstere...

Solche Forderungen kann die Arbeiterschaft aber im wesentlichen nur in der Vollbeschäftigung durchsetzen; diese hat auch noch die unangenehme Eigenschaft, daß in ihr das Warenavolumen nur noch schwer ausdehnbar ist, und das bedingt bei der Kreditausweitung erst die eigentliche inflatorische Gefahr. Klar ist dabei eines: Die „Inflation“ ist nur möglich, wenn die Zentralbank mitmacht — wenn sie entweder selbst die Kredite gewährt oder tatenlos zusieht, wie die Privatbanken das tun. Sie kann diesen aber sehr leicht die Suppe versalzen — sei es durch Heraufschraubung der Erfordernisse für Mindestreserven und Wertpapierverkauf oder durch Diskontheraufsetzung und Kreditrationierung.

Mit anderen Worten; Wenn die Zentralbank nicht will, funktioniert die ganze „Lohninflation“ einfach nicht. Und zudem ist auch auf seiten der Unternehmer eine doppelte Voraussetzung notwendig: einmal müssen sie alle mehr oder weniger monopolistische Positionen im Markt haben, um die erhöhten Löhne auf die Preise überwälzen zu können; zum anderen müssen sie positive Erwartungen in der Hinsicht hegen, daß die nötigen Kredite schon kommen werden.

Es ist kaum wahrscheinlich, daß alles das zusammentrifft. „Die Leiter der Zentralbanken sind auf Grund ihrer Neigungen, Ausbildung, Erfahrung und persönlichen Bindungen kaum erpicht, einer solchen Politik, die von Arbeiterführern eingeleitet wird, außerordentliches Gewicht beizumessen... und der einzelne Produzent kann sich nicht ohne weiteres darauf verlassen, daß sich sein eigener Absatzmarkt wegen der Vergrößerung der von ihm zu zahlenden Lohnsumme ausweitet...“<sup>6</sup>). Von beiden Seiten muß zwangsläufig der Widerstand kommen. Die Zentralbank kann der ganzen Bewegung die Luft abdrehen, und die Unternehmer können sie auch nicht hemmungslos im Vertrauen auf Bankkredite mitmachen, die nachher nicht verfügbar sind: „Sie müssen Angst haben, daß sie sich mit ihren neuen Preisen selbst aus dem Markt heraussteigern...“<sup>6</sup>). Der Autor dieser Worte, *Morton*, kommt zu dem Schluß, daß die Bemühungen der einzelnen Gewerkschaften einfach nicht eng genug koordiniert werden können, um eine generelle Inflation hervorzurufen — und daß sie auch nicht mit dem Kopf gegen die Wand rennen werden, wenn sie merken, daß das Banksystem nicht mitmacht<sup>7</sup>). Aber die Probe aufs Exempel liegt in der wirtschaftshistorischen Erfahrung.

#### *Wirtschaftsgeschichtlicher Rückblick*

Es dürfte sicher zweckmäßig sein, wenn man neben die zum Teil ganz plausibel klingenden theoretischen Modelle einmal die wirtschaftliche Realität stellt. Und hier zeigt sich nun, daß es gar nicht so einfach ist, eine solche von der organisierten Arbeiterschaft ausgelöste „Spirale“ in der jüngeren Wirtschaftsgeschichte nachzuweisen. Für die Zeit vor dem ersten Weltkrieg lohnt sich nicht einmal der Versuch; hier fehlte es in den meisten Ländern an einer genügend starken Gewerkschaftsbewegung — und gegen diese richtet

5) Vgl. etwa Lord W. H. Beveridge, *Full Employment in a Free Society*, London 1945, S. 199 f.

6) W. H. Morton, *Trade Unionism, Full Employment and Inflation*, *American Economic Review*, Vol. XL, No. 1, March 1951, S. 30/31.

7) Vgl. a. Clark Kerr, *Labor Markets: Their Character and Consequences*, *American Economic Review*, Vol. XL, No. 2, May 1950, S. 289: „Das Problem übermäßiger Lohnerhöhungen in der Vollbeschäftigung ist mehr das Resultat der Vollbeschäftigung als das der Gewerkschaften...“

sich ja erst der Vorwurf einer Auslösung der „Spirale“ durch Übersteigerung ihrer mit Streikdrohungen untermauerten Forderungen. Das einzige Land, in dem die Gewerkschaften vor 1914 stark genug gewesen sein könnten, nämlich England, läßt aber nun in dem relevanten Zeitraum von 1900 bis 1914 nicht eine Lohn-Preis-Spirale, sondern eher die umgekehrte Erscheinung erkennen: hier liefen nämlich ganz eindeutig die Preise den Löhnen davon, was im Absinken der Reallöhne seit 1900 zum Ausdruck kam.

Sodann ergibt sich aus der Fragestellung selbst, daß die Baisseperioden, in denen die Preise sanken, logischerweise ausgeschlossen bleiben — und zwar nicht nur die extremen Preissenkungsspiralen, die Krise und Depression auszeichnen, sondern auch die Fälle, in denen eine Hochkonjunktur mit sinkendem oder mindestens gleichbleibendem Preisniveau einherging. Denn wenn wir danach fragen, ob die Löhne die Preise oder die Preise die Löhne in die Höhe jagten, so setzen wir dabei voraus, daß eben beide gleichzeitig nach oben ausschlugen: das ist der Sinn des Wortes von der „Lohn-Preis-Spirale“.

Damit verengt sich der Gesichtskreis der zu untersuchenden wirtschaftshistorischen Episoden. Hochkonjunkturen, die von solchen sinkenden Preisen gekennzeichnet waren, für die also das Wort von der Lohn-Preis-Spirale ex definitione gar nicht gelten kann, ereigneten sich z. B. in den USA und England vor 1929. Aus ganz anderen Gründen von der Betrachtung ausschließen müssen wir logischerweise auch den deutschen Aufschwung nach 1933: hier fehlte es wegen des Lohnstops nach Zerschlagung der Gewerkschaften an jeglicher Auftriebsregung bei den Löhnen. Es bleiben also in den großen Industrieländern ohnehin ganz wenige Perioden übrig, in denen man das Phänomen der Lohn-Preis-Hausse allenfalls vermuten könnte. Hier soll nur die relevante Entwicklung für fünf Beispiele kurz skizziert werden: Deutschland 1920/23 und 1924/29, Frankreich 1922/26, die Vereinigten Staaten jeweils 1933/37 und nach 1946.

#### *Die „Hyperinflation“ 1919 bis 1923*

Da ist zunächst das, was der „Mann auf der Straße“ normalerweise unter dem Wort „Inflation“ versteht — also die galoppierende Entwertung der Kaufkraft des Geldes, wie sie im Gefolge zweier Weltkriege auftrat. Ihren Höhepunkt erreichten diese Billionenorgien der Geldentwertung zwischen 1919 und 1923 in Deutschland, Österreich, Ungarn, Polen und Rußland — meist Ländern, die den Krieg verloren hatten und in denen mit den Vermögenswerten und Ersparnissen auch die Kriegsschulden ausgelöscht wurden. In und nach dem zweiten Weltkrieg ereignete sich ähnliches in Griechenland, hinter dem Eisernen Vorhang, in China, Ungarn und anderwärts. In allen diesen Fällen hatte in der Regel die bewußte Inangangsetzung der Notenpresse zur Deckung unausweichlicher Staatsausgaben Pate gestanden; war die Notenpresse bzw. die massenweise Aufnahme kurzfristiger Kredite bei der Zentralbank aber einmal rücksichtslos in Gang gekommen, so konnte man die lawinengleiche Wirkung nicht mehr zum Stillstand bringen. Es hat allerdings einige Kontroversen darüber gegeben, was eigentlich als auslösender Faktor am Anfang der deutschen Inflation gestanden habe. Ein Geldexperte ersten Ranges, *Helfferrich*, vertrat die Auffassung, die Überlastung Deutschlands mit Reparationen — der Zwang, dafür fremde Devisen zu kaufen — habe zur Übersteigerung der Kurse für ausländisches Geld, zur Importverteuerung und damit in erster Linie zur Preisspirale im Inland geführt<sup>8)</sup>. Wenn auch die Mitwirkung des Reparationsfaktors bei der Zustandebringung des wachsenden Defizits im Reichshaushalt weitgehend anerkannt wird, so hat man doch wohl mit Recht betont, daß allein die Geldschöpfung für den Krieg<sup>9)</sup> zusammen mit der stürmischen, bisher zurückgestauten Nachfrage nach

8) Karl Helfferrich, *Das Geld*, 6. Aufl., Leipzig 1923, S. 648; ähnlich Paul Einzig, *World Finance since 1914*, London 1935, S. 66.

9) Das Umlaufgeld (Münzen und Noten) wuchs zwischen 1913 und Ende 1918 von 7 auf 27 Milliarden Mark, das Buchgeld noch viel stärker; bis Ende 1923 stieg der Notenumlauf dann auf 400 Trillionen! Dazu kamen noch 400 bis 500 Trillionen „Notgeld“ der Gemeinden, Betriebe usw. (vgl. F. Lütge, *Einführung in die Lehre vom Gelde* 2. Aufl. München 1948, S. 99 f.).

Kriegsende, die zunächst noch aus Ersparnissen gedeckt werden konnte <sup>10)</sup>, und (am Anfang) die hohe Zinslast aus der Reichsschuld von etwa 150 Milliarden <sup>11)</sup> inflationär wirken mußte. Dazu kam die massenweise Ausgabe kurzfristiger Reichsschatzanweisungen nach dem Kriege <sup>12)</sup> und endlich die Spekulation auf dem Weltdevisenmarkt, die das befürchtete weitere Absinken der Kaufkraft der Mark schließlich schon in ihren Kursen vorwegnahm, damit die Importe verteuerte und so ihren eigenen Erwartungen gewissermaßen zur Verwirklichung verhalf <sup>13)</sup>.

Die staatliche Geldschöpfung — bei noch unzureichender Warenversorgung — war sicherlich erste Ursache und eigentlicher Springquell der Inflation; zudem entwertete sie selbst die reale Kaufkraft ihrer Steuereinnahmen im voraus, so daß schließlich nur noch ein geringer Bruchteil des Staatshaushalts aus den Steuereinnahmen gedeckt war! Zwischen April und Juli 1921 schoß der Index des Notenumlaufs sogar über den der Großhandelspreise hinaus. Die Spekulation auf dem Devisenmarkt hatte sich sogar anfangs zugunsten der Mark ausgewirkt; aber seit Oktober 1920 überholte der Dollarwert endgültig die Preissteigerung, und nun begann die eigentliche Hexenspirale, die dann durch die „Flucht in die Ware“ seitens der Verbraucher und die Überhitzung der Umlaufgeschwindigkeit gigantische Formen annahm.

Welchen dieser Faktoren man aber auch als den wichtigsten ansehen mag — jedenfalls war nicht eine Lohnwelle der auslösende Faktor, sondern die Löhne paßten sich nur den hochgetriebenen Preisen an und kamen bald überhaupt nicht mehr mit: Im Januar 1921 waren die Gesamtlebenshaltungskosten schon auf das Zwölfwache, die für Ernährung und die Großhandelspreise bereits auf das Vierzehnfache von 1913/14 geklettert, während die Löhne der ungelerten Reichsbetriebsarbeiter nur das Elfache, die der gelernten gar nur das Achtfache von 1913 erreichten. Im weiteren Verlaufe blieben die Löhne — wenn man von der vorübergehenden Besserstellung der verheirateten Ungelernten im dritten Quartal 1923 absieht — immer weiter hinter den Lebenshaltungskosten zurück, und die Großhandelspreise schossen ihnen sowieso raketenartig davon. Im Frühjahr 1923 war der Reallohn der ungelerten Arbeiter auf 70 vH, der der gelernten auf die Hälfte, der der Angestellten und mittleren Beamten auf weniger als 40 vH von 1913 abgesunken!

Tabelle I: Preise und Löhne 1921 bis 1923 <sup>14)</sup> (1913 = 100)

	Großhandelspreise	Ernährungskosten	Gesamte Lebenshaltung	Monatslöhne lediger Reichsbetriebsarbeiter		Tarifliche Wochenlöhne der Metallarbeiter
				Gelernte	Angelernte <sup>15)</sup>	
Jan. 1921	1 400	1 400	1 200	800	800	—
Jan. 1922	3 700	2 500	2 000	1 300	1 300	—
Aug. 1922	19 200	9 800	7 800	5 600	5 900	7 600
Okt. 1922	56 600	26 600	22 000	11 800	12 400	19 300
Dez. 1922	147 500	80 700	68 500	32 300	34 100	59 800
Febr. 1923	558 500	318 300	264 300	110 000	150 000	232 600

10) Vgl. H. Höpker-Aschoff, Geld und Währungen, Stuttgart 1948, S. 101.

11) Vgl. E. Wagemann, Wo kommt das viele Geld her?, Düsseldorf 1940, S. 34. W. sieht allerdings auch den „Herd des Übels“ in Tributzahlungen und Kapitalflucht (vgl. S. 37).

12) Die diskontierten Schatzanweisungen des Reiches einschließlich der Darlehnskassenkredite stiegen zwischen November 1918 und November 1923 von 51 Milliarden auf 193 600 Milliarden.

13) Die entscheidende Bedeutung des Spekulationsfaktors (entgegen der Helferichschen Theorie) verfiert vor allem G. N. Halm, Monetary Theory, 2. Aufl., Philadelphia 1948, S. 217.

14) Helfferich, a. a. O., S. 624 f. 15) Über 24jährige ledige Reichsbetriebsarbeiter in Ortsklasse A.

Aus diesen Ziffern geht eindeutig hervor, daß die Löhne in dieser Periode ein rein passives, der staatlich ausgelösten Inflation folgendes Element gewesen sind: In ihrem Wettrennen mit den Preisen wurden sie immer wieder von diesen geschlagen<sup>16)</sup>, und wären nicht die Mietpreise anomal niedrig gehalten worden, so hätten sich für die Lebenshaltungskosten noch katastrophalere Vorsprünge ergeben.

#### *Die „gemäßigte“ französische Inflation 1922 bis 1926*

Die französische Inflation, die erst 1926 mit der endgültigen Stabilisierung des Poincaré-Franken endete, verlief sehr viel gemäßigter. Aber auch hier war die eigentliche Ursache für den Preisauftrieb nach der kurzen Krise Ende 1920 in speziellen Nachkriegsfaktoren zu suchen: Die hohen Kosten des Wiederaufbaus in den verwüsteten Gebieten waren es vor allem, die zu permanent hohen Budgetdefiziten führten. Hinzu kam der gestaute Nachholbedarf, ferner die Kapitalflucht aus Frankreich, als sich herausstellte, daß die Reparationen nicht in der erwarteten Höhe hereinkommen würden<sup>17)</sup>. Als auch die Ruhrbesetzung fehlschlug und nicht einmal ihre Kosten gedeckt werden konnten, wandte sich die Spekulation gegen den Frank. Seine Entwertung auf dem Valutamarkt ließ die Kosten der Einfuhr zu phantastischer Höhe herauf schnellen: Die Einfuhrwerte stiegen zwischen 1922 und 1926 auf mehr als das Zweieinhalbfache, während die Menge der eingeführten Waren fast gleich blieb, ja seit 1926 sogar etwas zurückging<sup>18)</sup>. Gleichzeitig florierte — wie in der deutschen Inflation — die Ausfuhr. Aber das Endergebnis dieses „Ausverkaufs“ und der Knappheit der Einfuhrwaren war, daß die Preise vor allem für diese letzteren rapide anzogen — und hinter ihnen her kletterten die Löhne. Auch hier waren diese also nicht der auslösende Faktor, sondern ihre Steigerung war lediglich Folgeerscheinung.

#### *Die Hochkonjunktur der Endzwanziger*

Wenn man für die eigentlichen „Inflationen“ der zwanziger Jahre ziemlich leicht erkennen kann, daß ihre Ursachen nicht in Lohnforderungen lagen, so sind die Zusammenhänge für den Lohn-Preis-Auftrieb in den wenigen und relativ schwachen Preisauftriebsperioden der folgenden Jahrzehnte schwerer feststellbar. Wie bereits dargelegt, hat es kaum Sinn, einer Lohn-Preis-Spirale in der Hochkonjunktur der zwanziger Jahre nachspüren zu wollen; denn diese Epoche war jedenfalls in den führenden Industrieländern — den USA (vgl. Tabelle II), England, auch Frankreich — durch ein sinkendes bzw. stagnierendes Preisniveau gekennzeichnet. Nur mit großen Vorbehalten ließe sich bei der geringen Preissteigerung in Deutschland 1926/29 von „inflationären“ Tendenzen sprechen.

Was an solchen vorhanden war, ist jedenfalls nicht durch Lohnsteigerungen ausgelöst worden; sondern diese teilweisen Preiserhöhungen waren vielmehr die Folge der protektionistischen Agrarpolitik, die die Ernährungskosten hinauftrieb, und der Mieterhöhung. Ganz klar wird diese Verknüpfung von Ursache und Wirkung von einem „neutralen“ Beobachter skizziert, dem amerikanischen Ökonomen *Angell*. Dieser zeigt zunächst, daß die geringe Produktionssteigerung in der Landwirtschaft, verbunden mit hohen Schutzzöllen, zur Steigerung der Ernährungskosten führen mußte: „Die hohen Lebensmittelpreise trieben die Lebenshaltungskosten der Arbeiter hinauf, und das brachte höhere Geldlöhne mit sich. Die industriellen Produktionskosten wurden erhöht und die Exportkraft der Industrie somit beeinträchtigt.“<sup>19)</sup> Ursache und Wirkung werden hier ganz deutlich: Auch in dieser Epoche waren nicht die Löhne die treibende Kraft.

16) Vgl. Helfferich, a. a. O., S. 627.

17) Vgl. Einzig, a. a. O., S. 73.

18) Vgl. Bertrand Nogaro, *La Crise Economique dans le Monde et en France*, Paris 1936, S. 74, 80, 90 f.

19) Angell, a. a. O., S. 252/3.

*Der Konjunkturauftrieb 1933 bis 1937*

Will man in dem Aufschwung der dreißiger Jahre der Lohn-Preis-Spirale nachspüren, so muß man zunächst Deutschland und Frankreich ausklammern: In Deutschland hatte das NS-Regime mit seinem sofortigen Lohnstopp und späteren Preisstopp beide Elemente einfach abgewürgt; in Frankreich dagegen dauerten Produktions- und Preisrückgang bis Ende 1935 an, und die anschließende langsame Erholung brachte das Land bis Kriegsausbruch nicht einmal wieder auf den Stand von 1929/30. Die USA und England erlebten zwar beide eine Erholung, die aber mit relativ geringen Preissteigerungen verknüpft war.

*Tabelle II: Preis-Lohn-Entwicklung in der verarbeitenden Industrie der USA* <sup>20)</sup>

	Stunden- verdienste	Großhandels- preise	Produktivität pro Lohnarbeiter
1925	95,3	112,0	85,8
1929	100,0	100,0	100,0
1932	83,6	76,6	110,3
1936	102,6	86,3	ca. 125,0

Man wird angesichts dieses schwachen Preisanstiegs, auf den dann der Niedergang von 1938 folgte, nicht gut von einer „Spirale“ reden können. Überraschend ist vielmehr die Tatsache, daß der bisher in der Geschichte wohl rascheste Anstieg der Löhne — nämlich in den USA — zwischen 1932 und 1937 im Zuge der Stärkung der Gewerkschaftsposition und durch die NIRA-Codes ohne wesentliche Preissteigerungen möglich war. Auch der Lebenshaltungskostenindex zeigte nur eine schwache Aufwärtsbewegung. Damit wurde deutlich, daß selbst relativ starke Lohnsteigerungen, wenn sie mit einer aktiven Konjunkturpolitik einhergehen, nicht unbedingt die Preise in eine „inflationäre“ Spirale mitreißen müssen. Allerdings wurde weder in den USA noch in England bis Kriegsausbruch die Vollbeschäftigung erreicht; die keynesianische „echte“ Inflation lag somit ohnehin nicht vor. Zwei Gründe waren im wesentlichen verantwortlich für das Fehlen der Preisspirale: Die Produktivität war rascher gestiegen als die Stundenlöhne, und angesichts der Unterbeschäftigung fehlte auch eine scharfe Steigerung der Lohnsummen und damit der Massennachfrage.

*Die USA 1945/49*

Für die inflationäre Bewegung in den USA nach dem zweiten Weltkrieg liegen ausgezeichnete Studien vor. Danach war auch hier der entscheidende Faktor darin zu suchen, daß aufgestaute Kaufkraft losgelassen wurde, die den so lange eingedämmten Waren hunger zu befriedigen gedachte. Es war eine riesige Geldmenge (Bar- und Buchgeld) vorhanden, deren Umlaufgeschwindigkeit während der Kriegsjahre sehr niedrig gewesen war und jetzt sprunghaft wuchs:

Bei Depositen hatten sich hierfür 1921/29 (in 100 Großstädten) die Ziffern 21 bis 23 ergeben; in den dreißiger Jahren lagen sie zwischen 13 und 19, und 1945 betragen sie nur noch 9,7, um dann bis 1948 auf 12,9 zu steigen <sup>21)</sup>.

Morton kommt in seiner umfangreichen Arbeit zu dem Schluß, die Nachfrageausweitung sei das Entscheidende gewesen; die Lohnsteigerungen hätten als Kostenfaktor so gut wie gar keine praktische Wirkung gehabt, denn „sie waren hauptsächlich Ausreden für Preiserhöhungen, nicht aber ihre Ursache.“ <sup>22)</sup> Hinzu kam noch die bewußte

20) Nach: The Recovery Problem in the USA (herausg. v. Brookings Institution), Washington 1936, S. 636, 631.

21) Vgl. Statement of M. S. Eccles, Chairman, Board of Governors, Federal Reserve System, Hearings before Joint Committee on Economic Report, 25. Nov. 1947 (Washington 1948), und Senate Report No. 1565, „High Prices of Consumers Goods“, Washington 1948, S. 29.

22) Walter A. Morton, a. a. O., S. 16.

Politik des „billigen Geldes“ seitens der Zentralbank, die nach Morton für mindestens 10 vH der Preissteigerungen, wahrscheinlich aber für erheblich mehr verantwortlich war, weil ja diese Gelder „in strategische Hände gerieten und wahrscheinlich eine größere Umlaufgeschwindigkeit hatten“. Überwiegend war also der „Sog“ der Nachfrage. Nach außen hin aber sah man nur die Erscheinung des Wettlaufs zwischen Preisen, Löhnen und Profiten, und so ergab sich dann der „irrigle Glaube“ (Morton), daß die Symptome, die Ursache seien. Ursache war vielmehr die vorhandene, jetzt freigesetzte große Geldmenge; dabei bedurfte es gar nicht einmal mehr ihrer wesentlichen Vermehrung.

Als Nachfragefaktor waren auch die Lohnsteigerungen zweifellos auf die Preissteigerung von Einfluß. Aber das waren sie keineswegs allein: Man schätzt den Zuwachs an Gesamtkaufkraft 1946 auf 39 Milliarden Dollar, wovon die Arbeitnehmerschaft 17, Selbständige und Rentiers 12 und die juristischen Personen 10 Milliarden bezogen. Wenn es keine Lohnerhöhungen gegeben hätte, so müßte also auf jeden Fall eine Preissteigerung — vielleicht relativ mehr bei Kapitalgütern — eingetreten sein; denn nur rund 40 vH des Kaufkraftzuwachses entfielen auf die Arbeitnehmerschaft, und diese Summe wäre dann mindestens zum Teil den anderen Gruppen zugeflossen.

Selbst ein Ökonom wie *Slichter*, der starke inflatorische Gefahren in den Lohnforderungen sah, hat immerhin berechnet, daß nur die Hälfte der Preissteigerungen zwischen 1945 und 1947 auf höhere Löhne, der Rest dagegen auf die Beschäftigungsvermehrung und die Ausgaben anderer Gruppen zurückzuführen war<sup>23</sup>). Diese letzteren Ausgaben wurden dabei zum großen Teil aus der im Kriege aufgestauten Kaufkraft, Auflösung von Ersparnissen und Horten, vor allem aber aus der Kreditausweitung — auch im Teilzahlungssektor! — finanziert. Zweifellos verlangten die Gewerkschaften damals Lohnerhöhungen; aber „diese Aktion war Teil einer inflationären Bewegung, die tiefer liegende Ursachen hatte und zu der die Lohn-Preis-Spirale nur eine Reaktion darstellte“<sup>24</sup>). Als alleinige Ursache der Preissteigerung sieht *Prof. Boulding* das Anwachsen der liquiden Privatguthaben auf Grund der Methoden der vorhergehenden Kriegsfinanzierung an<sup>25</sup>).

Auf jeden Fall aber spricht sehr viel dagegen, daß diese „Spirale“, soweit sie vorhanden war, auf die Tätigkeit der Gewerkschaften zurückzuführen wäre. „Spiralen“ dieser Art waren selbst in Perioden der gewerkschaftlichen Schwäche und auf einem Arbeitsmarkt der „reinen“ Konkurrenz zu verzeichnen. Ja, es läßt sich sogar sagen, daß „die Existenz der Arbeiterorganisation eine anti-inflationäre Kraft darstellte, insoweit sie eine Furcht vor zukünftiger Lohnstarre auslöste und die Unternehmer so veranlaßte, gegen die Aufwärtsbewegung in Löhnen und Preisen Widerstand zu leisten“<sup>24</sup>).

Boulding hat dem hinzugefügt, die zeitliche Konzentration von Tarifverhandlungen führe zu einer optischen Täuschung; wenn es nämlich nur vier Runden Lohn-Preis-Steigerungen gäbe, dann werde die „Lohnrunde“ zum allgemeinen Gesprächsthema. Wenn aber — unter den Bedingungen eines freien Wettbewerbs bzw. bei Fehlen von Gewerkschaften — die gleiche Preis- bzw. Lohnsteigerung in einer Million „Runden“, also nicht ruckweise, sondern gleichmäßig erfolge, so achte kein Mensch darauf. „Die Gewerkschaften werden paradoxerweise in einer inflationären Periode zu Instrumenten, die die Geldlöhne daran hindern, so rasch zu steigen, wie sie es sonst getan hätten — ein Paradoxon, für das die Erfahrung der Kriegsjahre klare Beweise liefert. . . Die kollektive Lohnverhandlung. . . wirkt stabilisierend. Das Anwachsen der Gewerkschaften hat zu einer erheblichen Verbreitung des ‚Palavers‘ geführt — und ‚Palaver‘ ist ein großer Freund der Verzögerung ...“<sup>26</sup>)

23) Sumner H. Slichter, Higher Payrolls Raised the Price of Farm Wages and Prices, An Address before the Academy of Political Science, Columbia University, Vol. XXIII, No. 1, May 1948, S. 50/51.

24) Morton, a. a. O., S. 28, 17/18.

25) Kenneth Boulding, Collective Bargaining and Fiscal Policy, American Econ. Review, Vol. XL, No. 2, May 1950, S. 308.

26) Boulding, a. a. O., S. 314/15; ähnlich Kerr, a. a. O., S. 28S.



Daß in der Tat die inflatorischen Tendenzen in den USA ihre eigentliche Ursache anderwärtig hatten, wird auch von Experten der Geldtheorie bestätigt: So hat *Lester V. Chandler*<sup>27)</sup> dargelegt, in welchem Umfange das US-Zentralbankensystem für die Ausweitung des Geldvolumens bzw. mindestens die Nichtabdrosselung der inflationären Tendenzen bis 1949 verantwortlich war, weil es um der schönen Augen des Finanzministeriums willen, das keine höhere Zinslast für seine Obligationen zahlen wollte, deren Kurs durch Stützungskäufe über Pari hielt. Damit floß ständig Geld in die Wirtschaft, und wenn man den Diskontsatz niedrig hielt, um nicht von der Seite der Zinssteigerung her die Kurse der festverzinslichen Staatspapiere zu bedrohen bzw. die Kreditaufnahme des Staates zu verteuern, so trug auch dies noch zur Stärkung der inflatorischen Tendenzen bei. Deren eigentliche Ursache lag also primär nicht bei den Forderungen der Arbeiter, Farmer und sonstigen Gruppen, die alle bei steigendem Preisniveau natürlich das Realeinkommen halten oder noch steigern wollten, sondern in der Politik der Zentralbank selbst!

So dürfte also auch das Beispiel der inflationären Entwicklung in den USA bis zum Rückschlag von 1949 keine ausreichenden Beweise dafür liefern, daß hier die Lohnforderungen erste Quelle des Preisauftriebs gewesen seien. Daß sie es in der darauffolgenden Korea-Hausse nicht waren, daß hier (politisch bedingte) Spekulation auf den Weltmärkten die Triebfeder war, liegt auf der Hand. Dann aber wurde die Preisbewegung bald rückläufig und endete in dem Konjunkturrückschlag von 1953, so daß hier die Basis für weitere Beobachtungen einstweilen fehlt.

#### *Erweitertes Sündenbockregister . . .*

Wenn früher Regierung und Zentralbank die Sturmflut der Inflation durch Öffnung der Schleusen auf die Menschheit losließen, so pflegten sie Gott und die Welt — von den bösen Alliierten bis zu den „profitsüchtigen Spekulanten“ — für ihre eigenen Sünden verantwortlich zu machen. Morton hat wehmütig bemerkt, wir seien unseren Vätern eigentlich nur darin voraus, daß wir nun auch noch die Gewerkschaftsführer in die Schar der bequemen Sündenböcke eingereiht hätten<sup>28)</sup>. Aber damit wird die Erklärung solcher Erscheinungen logisch nicht stichhaltiger.

Mit der vorstehenden kurzen Skizze soll nicht geleugnet werden, daß es Situationen gibt, in denen die Gefahr einer „Lohninflation“ auch einmal aktuell werden kann. Aufgezeigt werden sollte lediglich, daß das beliebte Modell von der „Lohn-Preis-Spirale“ eben in der großen Mehrzahl der relevanten wirtschaftsgeschichtlichen Beispiele kaum nachweisbar ist — daß also bisher eigentlich stets umgekehrt die Rede sein müßte von einer „Preis-Lohn-Spirale“. In der Regel waren es kaum je die Löhne, die in den bisher nachweisbaren ausgesprochen inflatorischen Episoden den ersten Anstoß gaben: Fast immer zeigt sich, daß die berufenen Hüter der Preisstabilität selbst dem Gespenst der Inflation zunächst bewußt den kleinen Finger gereicht hatten, um später verzweifelt zu rufen: „Haltet den Dieb . . .“, als das Gespenst mit kalter Zuneigung die ganze Hand ergriff. . .

27) Lester V. Chandler, Federal Reserve Policy and the Federal Debt, American Economic Review, Vol. XXXIX, 1949, S. 420 f.

28) Morton, a. a. O., S. 24.