

Lohnpolitik und Inflationsgefahr

Im Arsenal der Waffen, gegen die Gewerkschaftsbewegung gilt heute die Behauptung, daß „übermäßige Lohnsteigerungen zur Inflation führen müssen“ als besonders schweres Geschütz. Den Vorwurf will freilich auch der überzeugte Gewerkschafter nicht auf sich sitzen lassen, daß er durch seine Lohnforderungen Gefahren für Währung und Wirtschaft heraufbeschwören wolle. Gerade uns Deutschen, denen noch die schlimmen Erfahrungen aus zwei Inflationen deutlich bewußt sind, wird jeder Hinweis auf inflatorische Tendenzen in der Wirtschaft Anlaß zur energischen Ablehnung solcher Maßnahmen sein. Und mit Recht! Inflation ist Bankrott jeder Wirtschaftsordnung, ist vor allem auch Toa größtem Nachteil für alle Arbeitnehmer, Sozialrentner und selbständigen Arbeiter.

Aber mit dem Worte und Begriff Inflation wird Unfug getrieben! Man vermengt oft gutgläubig oder auch bewußt zur Irreführung zwei ganz verschiedene Vorgänge miteinander, bezeichnet sie mit dem gleichen Worte „Inflation“ und kommt so von Fall zu Fall zu den gewünschten Schlußfolgerungen. Einmal nämlich meint man das, was *John Maynard Keynes* als „wahre Inflation“ bezeichnet, zum anderen das, was er „Semi-Inflation“ nennt, oder wie *Paul A. Samuelson* sagt, eine „milde Inflation“ und eine „Hyperinflation“. Der Wirrwarr kommt daher, daß man den Begriff der Inflation als „eine Periode allgemein steigender Preise“ definiert, wie dies u. a. Samuelson¹⁾ tut. Auch Keynes meint diesen Begriff, wenn er schreibt: „Die Anschauung, daß jede Zunahme der Geldmenge eine Inflation bedeutet (wenn wir unter *Inflation* nicht lediglich eine Preissteigerung verstehen), ist mit der grundlegenden Voraussetzung der klassischen Theorie verbunden, daß wir immer in einem Zustand sind, in welchem eine Kürzung der Realentschädigung der Erzeugungsfaktoren zu einer Einschränkung ihres Angebotes führen wird²⁾.“

Man kann unter Inflation also auch „lediglich eine Preissteigerung“ verstehen, tut aber offensichtlich gut, etwas anderes darin zu sehen: eben das, was Keynes die „wahre Inflation“ nennt. „Wenn die Vollbeschäftigung erreicht ist, wird irgendwelcher Versuch, die Investition noch weiter zu vermehren, eine Neigung der Preise erzeugen, grenzenlos und unabhängig vom Grenzhang zum Verbrauch zu steigen, das heißt wir werden einen Zustand wahrer Inflation erreicht haben. Bis zu diesem Punkt werden jedoch steigende Preise mit einem zunehmenden Gesamtrealeinkommen verbunden sein³⁾.“

Es ist hier nicht beabsichtigt, den theoretischen Wurzeln dieses doppeldeutigen Sprachgebrauchs nachzugehen. Doch ist zu betonen, daß diese Doppeldeutigkeit zu bedenklichen wissenschaftlichen „Erschleichungen“ im Sinne der Logik und noch mehr zu propagandistischen Mißdeutungen und Verdrehungen Anlaß gegeben hat und noch dauernd gibt. Es wäre richtiger, das Wort Inflation einzig und allein für den letzteren Zusammenhang, also im Sinne der „wahren“ Inflation zu verwenden.

Aber auch dann ist „Inflation“ nicht gleich „Inflation“. „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 auftrat⁴⁾.“ Damit hat man das eigentliche Problem der Inflation. Ganz richtig bezeichnet *Kühne* — in Übereinstimmung mit der großen Mehrzahl aller Währungstheoretiker — als Ursache dieser Geldentwertungen die „staatliche Geldschöpfung“ und — das zu ergänzen ist wichtig — eine Geldschöpfung zu konsumtiven Zwecken, eine Geld- und Kreditschöpfung, die primär nicht der Warenproduktion, sondern konsumtiven Zwecken diene. Die Deckung des Defizits im Staatshaushalt durch die Noten-

1) Vgl. Paul A. Samuelson. Volkswirtschaftslehre, Köln 1952, Seite 328

2) Vgl. Keynes, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, München 1937, S. 257

3) Keynes a.a.O., Seite 101

4) Karl Kühne, Gibt es eine Lohn-Preis-Spirale?, Gewerkschaftliche Monatshefte, Juli 1955, S. 401

presse, allgemeiner gesagt, die Schaffung von monetärer und kreditärer Kaufkraft für Rüstung und Krieg, leitete schon zumindest im Frühjahr 1915 die „getarnte“ Inflation ein, die dann, als nach 1918 die Grenzen für den Außenhandel immer mehr geöffnet wurden, über die Devisenkurse ein Tempo und Ausmaß erreichte, wie man es nie zuvor erlebt hat. Die vom Staat geschaffene Kaufkraft stieß schließlich ins Leere. Dem Geldumlauf fehlte die Warendecke. Einer riesigen nicht auf wirtschaftlicher Vorleistung beruhenden Kaufkraft stand ein viel zu geringes reales Angebot gegenüber.

Hier liegt der Kern des Problems: Inflation beruht auf Kaufkraftschöpfung, die sich nicht, in wirtschaftlich-produktiver Leistung niederschlägt. Nur in diesem Sinne dürfte das Wort gebraucht werden, wenn es seinen spezifischen Sinn behalten soll. Überhöhung von Preisen aus anderen Ursachen ist „Teuerung“, keinesfalls Inflation im echten Sinne. So nennt auch *Rolf Wagenführ*⁵⁾ die Inflation sehr richtig eine „Steigerung des Geldangebots über die Nachfrage (nach Geld) hinaus“. Die Nachfrage nach Geld, nach Zahlungsmitteln entsteht durch die Werte schaffende Wirtschaft, falls nicht der Staat kraft seiner Hoheitsmacht „überflüssiges“ Geld mit Zwangskurs in den Umlauf pumpt. Es dürfte nach dem Gesagten klar sein, daß die Lohnpolitik der Gewerkschaften nie Anlaß für eine solche echte Inflation sein kann. Den Beweis dafür, daß die Löhne in der Vergangenheit auch an *allgemeinen Preissteigerungen* — also an „Inflation“ in diesem Sinne — keine Schuld hatten, hat Kühne⁶⁾ hinreichend erbracht.

In Deutschland ist die Währung bisher noch niemals durch die Lohnpolitik in Bedrängnis gebracht worden. Es ist eine wissenschaftliche Erkenntnis, daß die Erhöhung des Einkommens, falls die Steigerungsbeträge aus der vergrößerten Produktion stammen, das Korrelat zum gestiegenen Sozialprodukt darstellt. Man kann sogar sagen, daß diese Größen identisch sind. „Das jährliche Ergebnis der volkswirtschaftlichen Produktion — das Sozialprodukt — muß sich im Volkseinkommen niederschlagen. Das ist selbstverständlich. Was zu klären bleibt, ist ein *Preis-*, nicht ein *Produktions-* und *Verteilungs-*problem. Der Preis ist in der Marktwirtschaft eine Frage der Rentabilität. Jeder Unternehmer will seine Waren — Güter und Leistungen — zu möglichst niedrigen Preisen beschaffen und zu höheren Preisen verkaufen, so daß eine mindestens hinreichende Rentabilität des investierten Erwerbskapitals neben dem Ersatz aller Kosten, einschließlich des Unternehmerlohns, übrigbleibt. Seine Kosten sind aber wieder Einkommen der Lieferanten, Geldgeber und nicht zuletzt der Arbeitnehmer. So erhebt sich die Frage, zu welchen Preisen alle an der Marktwirtschaft Beteiligten ihr Angebot von Diensten und Waren realisieren können.

In unserem Zusammenhang muß gefragt werden, ob es möglich ist, daß Preise auf die Dauer und allgemein für Leistungen, also Löhne und Gehälter, zustande kommen können, deren Gegenwert *nicht* im Produktionsergebnis realisiert wird. Das kann doch offensichtlich nur dann der Fall sein, wenn der Staat oder die Kreditinstitute „zusätzliches“ Geld, also nicht durch wirtschaftliche Gegenleistung, nicht durch Vermögen oder Ertrag der Wirtschaft gedecktes Geld, in den Verkehr hineinpumpen. Dem Staat ist dies möglich. Er tut es auch, wenn er Krieg führt und die Aufwendungen nicht aus dem volkswirtschaftlichen Ertrag — durch Steuern — aufbringen kann. Warum aber sollen die Kreditinstitute durch Kreditschöpfung über das Maß der Aufnahmefähigkeit, also über die *wirtschaftlich fundierte Nachfrage* nach Geld und Krediten hinaus Zahlungsmittel in den Verkehr schleusen? Man sieht keinen Grund dafür, zumal die Bank deutscher Länder es in der Hand hat, eine spekulative Kreditinflation zu verhindern.

Von unserem Problem bleibt also nur der alte Streit um die Kostenfunktion der Löhne und um ihre Kaufkraftfunktion bestehen. Gleichgültig wie man sich hierzu stellt, ob man die Frage in dem einen oder anderen Sinne für beantwortet hält oder

5) Rolf Wagenführ, *Mensch und Wirtschaft*, Köln 1952, S. 200

6) Karl Kühne a.a.O.

ob man der Meinung ist, daß die Wissenschaft hier erst eine brauchbare Lösung finden muß, eine Gefährdung der Währung läßt sich weder aus der Kosten- noch aus der Kaufkraftfunktion der Löhne ableiten, vorausgesetzt daß nicht außerökonomische Macht oder Gewalt die Träger von Produktion und Kredit zu verderblichen Maßnahmen zwingt.

Löhne sind selbstverständlich Kosten, höhere Löhne sind höhere Kosten. Mit dieser Feststellung ist aber nichts gewonnen. Ob Löhne steigen oder fallen, wird erst von Bedeutung, wenn man die Lohnhöhe in Beziehung zum Ertrag setzt. Welcher Ertrag aber ist gemeint? Der betriebswirtschaftliche, also die Rentabilität, oder der volkswirtschaftliche, also die Produktivität? Es ist klar, daß steigende Löhne unterdurchschnittlich rentable Unternehmungen in Gefahr bringen können. Tun das steigende Rohstoffpreise, steigende Preise für sonstige Produktionsmittel und Investitionsgüter aber nicht auch? Wenn der Preis eine Auslesefunktion haben soll — und gerade das rühmt man doch sonst der Marktwirtschaft nach —, dann bereinigen steigende Produktionsmittelpreise den Markt von den rückständigen Betrieben, senken die Grenzkosten des Angebots und führen zu sinkenden Produktpreisen. Was für die Preis/Kostenfunktion des Realkapitals richtig ist, kann für die Lohn/Kostenfunktion nicht falsch sein. Aber vergessen wir die Voraussetzung nicht! Marktwirtschaft mit ausreichender Konkurrenz ist unterstellt. Bei Monopolen oder monopolistisch gehemmter Konkurrenz ist es wahrscheinlich, daß man steigende Kosten, also auch steigende Löhne, auf die Produktpreise abwälzt. Das wahrt allerdings die Rentabilität, steigert sie vielleicht sogar, hemmt aber die Produktivität und ist somit volkswirtschaftlich unerwünscht. Auch vom Standpunkt der Lohnempfänger aus ist das unerfreulich, weil die gestiegenen Preise die Kaufkraft der Löhne mindern. *Das ist aber nicht Folge der gestiegenen Löhne, sondern der monopolistischen Marktsituation.* Abhilfe kann in diesem Falle nur geschaffen werden, wenn man das Angebot vergrößert, wenn man dem Wettbewerb Tür und Tor öffnet.

In der westdeutschen Wirtschaft ist es den Unternehmungen gegenwärtig in den meisten Fällen möglich, die Lohnsteigerungen auf die Preise — und dies oft in überproportionalem Ausmaß — abzuwälzen, weil sie hierzu die Macht haben, weil sie den Markt hinreichend beherrschen. Was anders als diese Erkenntnis liegt den Bemühungen des Bundeswirtschaftsministers, seiner Warnung vor einer Überhitzung des „Preisklimas“ zugrunde! Der Sache nach mahnt er die Unternehmer, ihre Machtstellung nicht zu mißbrauchen. Hier liegt der Angelpunkt! Nicht Inflationsgefahr von Seiten der Löhne, sondern Preisauftrieb zur Steigerung der Rentabilität durch rücksichtslose Ausnutzung der guten Konjunktur — das ist die bedenkliche Entwicklung. Nicht von den Löhnen, sondern von den Preisen her wird die Kaufkraft der Mark ausgehöhlt. Aber man nenne dies nicht Inflation. Teuerung als Folge ungehemmten Gewinnstrebens — diese Kennzeichnung trifft den Sachverhalt besser. Mit geldpolitischen Maßnahmen ist hier nicht zu helfen. (Sie würden gegen eine „Inflation“ einzusetzen sein.) Produktionspolitische Aktionen, Leistungswettbewerb gegen Marktmacht, Steigerung der Produktivität und Senkung der Profitrate sind die einzig wirksamen Mittel gegen die Tendenz steigender Preise („Inflation = Semi-Inflation“).

Wenn man bedenkt, daß der Lohnanteil in der Industrie meistens bei 20 vH des Wertes des Produktes liegt, dann ist nicht einzusehen, warum von der Kostenseite her eine inflatorische Wirkung als Folge von Lohnsteigerungen auftreten soll. Theoretisch ist natürlich der Fall denkbar, daß eine solche Wirkung durch die infolge der erhöhten Löhne gestiegenen Kaufkraft ausgelöst wird. Wenn durch Lohnsteigerung eine Kaufkraftherhöhung eintreten soll, muß unterstellt werden, daß das Produktionsergebnis im Verhältnis zu der Lohnsteigerung sinkt, daß also die Lohnsteigerung nicht zu einer Arbeitsleistung führt, die mindestens der früheren entspricht, daß die Unternehmer

nicht imstande sind, durch Rationalisierung, technischen und organisatorischen Fortschritt die Produktivität ihrer Betriebe zu heben. Dann allerdings stünde dem gewachsenen Lohnvolumen in der Volkswirtschaft ein zurückgebliebenes Sozialprodukt gegenüber, würde ein Teil der durch die Lohnsteigerung geschaffenen Kaufkraft ins Leere stoßen. Daß ein solcher Fall eintritt, ist unwahrscheinlich, weil — wie die Erfahrung lehrt — Lohnforderungen sich immer nur bei steigender Konjunktur, bei wachsender Produktivität der Wirtschaft durchsetzen lassen. Gerade in der heutigen Situation wird der stürmische Konjunkturanstieg von keiner Seite bestritten. Die Produktion wächst in der Bundesrepublik schneller als in den übrigen Ländern. Es besteht keine Gefahr, daß die Löhne diesen Aufstieg gefährden, zumal der bisherige Vorrang der Investitionsgüterindustrien beweist, daß der größere Teil des Zuwachses des Sozialproduktes nicht in den Konsum, sondern wieder in die Produktion gegangen ist, daß die Gewinne und die aus ihnen bereitgestellten Investitionsraten schneller gewachsen sind als die Löhne.