

# **Das Konzept der produktivitätsorientierten Lohnpolitik**

**Gliederung:**

- 1. Zur Problemeinführung**
- 2. Definitionen**
- 3. Der nachfragetheoretische Ansatz**
- 4. Der angebotstheoretische Ansatz**
- 5. Der quantitstheoretische Ansatz**

## **1. Zur Problemeinführung**

**Entsprechend der Forderung nach einer produktivtsorientierten Lohnpolitik sollen sich die in den Tarifverhandlungen ausgehandelten Lohnsätze an der Entwicklung der Arbeitsproduktivität ausrichten.**

**Zunächst einmal gilt in der Bundesrepublik Deutschland Tarifautonomie. Es ist das Recht der Gewerkschaften, zusammen mit den Arbeitgebern oder deren Verbnde die Arbeitsbedingungen festzulegen. Diese Tarifautonomie wird für so bedeutend gehalten, dass sie grundgesetzlich geschtzt ist.**

**Tarifautonomie bedeutet vor allem zweierlei: In positivem Sinne besagt sie, dass die Gewerkschaften als Arbeitnehmervertreter zusammen mit den Arbeitgebern bzw. deren Verbänden berechtigt sind, kollektive Verträge abzuschließen, in denen über die Lohnhöhe und über sonstige Arbeitsbedingungen entschieden wird.**

**Diese Abmachungen haben den Charakter von Mindestbedingungen; dies bedeutet, dass für die Mitglieder der einen Tarifvertrag abschließenden Gewerkschaften diese Bedingungen mindestens erfüllt sein müssen, sie dr-**

fen zwar überschritten, nicht aber unterschritten werden. Hierbei wird diese Bedingung restriktiv, d. h. auf die einzelnen Bestimmungen angewandt, sie bezieht sich z. B. auf den zumindest zu gewährenden Lohnsatz und nicht etwa auf die Gesamtnutzungssituation der betroffenen Arbeitnehmer (Prinzip der Unabdingbarkeit).

Wenn also z. B. die Unternehmungen mit Einverständnis der Belegschaft einen Lohnsatz unterhalb des Tariflohnes gewähren wollten, um auf diese Weise eine sonst betriebsbedingt notwendig gewordene Entlassung von Arbeitnehmern abzuwenden, so würde diese Regelung dem geltenden Tarifrecht widersprechen, obwohl annahmegemäß dem Wohl der hiervon betroffenen Arbeitnehmer besser entsprochen würde als bei Einhaltung des Tarifvertrages.

Der rechtliche Schutz, den das Grundgesetz dem Tarifvertrag gewährt, geht über den Schutz, den der Gesetzgeber im Allgemeinen sonst zwischen privaten Personen vereinbarten Verträgen gewährt, hinaus. Wenn z. B. der Mieterbund mit dem Verband der Vermieter einen Mustermietvertrag vereinbart, welcher gewisse Mindestrechte des Mieters festlegt, so können diese Bedingungen sehr wohl mit dem Einverständnis beider Partner auch unterschritten werden, wobei selbstverständlich unterstellt wird, dass diese Vereinbarungen nicht geltendem Recht widersprechen.

In negativem Sinne besagt die Tarifautonomie, dass der Staat nicht das Recht hat, durch eigene Lohnfestsetzung den Tariflohn zu ersetzen. Die Tarifautonomie richtet sich somit in erster Linie gegen den Versuch einer staatlichen Lohnpolitik. Die Festlegung von Löhnen sollte bei Gültigkeit der Tarifautonomie zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern selbst ausgehandelt werden.

Dieses Recht auf Tarifautonomie ergibt sich teilweise aus den allgemeinen Prinzipien einer Marktwirtschaft; teilweise widerspricht dieses Prinzip aber auch marktwirtschaftlichen Prinzipien. Auf der einen Seite entspricht es sehr wohl marktwirtschaftlichem Denken, dass die Einkommensverteilung von den betroffenen Marktparteien selbst festgelegt werden sollte und dass sich der Staat aus der Preisbildung – auch der Produktionsfaktoren – heraushalten sollte.

Auf der anderen Seite schafft die Tarifautonomie den Gewerkschaften ein Monopol der Arbeitnehmervertretung; nahezu jede Monopolbildung trägt jedoch im Allgemeinen dazu bei, eine optimale Allokation der Ressourcen zu verhindern. Historisch gesehen lässt sich die Zulassung einer Monopolisierung auf der Arbeitnehmerseite des Arbeitsmarktes damit rechtfertigen, dass zu Beginn der Industrialisierung die Arbeitgeber auf den Arbeits-

märkten ein Nachfragemonopol besaßen und deshalb in der Lage waren, die Arbeitnehmer zu Bedingungen einzustellen, die unterhalb den Lohnsätzen und Arbeitsbedingungen lagen, welche bei vollständiger Konkurrenz auf beiden Marktseiten erreicht worden wären.

Die Monopolisierung auf der Arbeitnehmerseite sollte ein Gegengewicht gegen die Monopolisierung auf der Nachfrageseite des Arbeitsmarktes garantieren und so ein Gleichgewicht zwischen beiden Marktseiten herbeiführen. John Kenneth Galbraith hat in seiner Theorie der ‚countervailing power‘ die These vertreten, dass auch bei monopolistischen Verhältnissen von der Gegenmacht eine ähnliche Kontrolle ausgehen könne, wie sie bei Konkurrenzverhältnissen im Allgemeinen unterstellt wird. In der Regel gehen wir davon aus, dass die Konkurrenz der Marktpartner untereinander eine Machtzusammenballung und damit die Ausübung von missbräuchlicher Macht verhindert.

Diese den Konkurrenzkräften zugeordnete Kontrollfunktion könne aber auch – so Galbraith – von der Marktgegenseite ausgehen; wenn die eine Marktseite – die Seite der Arbeitgeber z. B. – aus natürlichen Bedingungen heraus monopolistisch strukturiert sei und nicht wettbewerblich organisiert werden könne, dann könnten durch eine Monopolisierung auch der anderen Marktseite – in unserem Beispiel der Arbeitnehmerseite – die durch die einseitige Monopolisierung eingetretenen negativen Wirkungen wiederum aufgehoben werden.

Eine gewisse Rechtfertigung erfuhre diese Theorie der Gegenmächte von Seiten der neoklassischen Marktformenlehre. Im Rahmen der Theorie des bilateralen Monopols konnte aufgezeigt werden, dass unter gewissen Bedingungen im bilateralen Monopol die Einkommensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer korrigiert werden kann, ohne dass dadurch die Allokation von den Ergebnissen bei vollständiger Konkurrenz abweichen muss. Die Arbeitsnachfrage entspreche nämlich in diesem Falle der Nachfrage bei Konkurrenz.

Zu den wichtigsten Bedingungen, die erfüllt sein müssen, damit bei einem bilateralen Monopol eine allokationsneutrale Umverteilung stattfindet, zählt die Strategie der schrittweisen Verhandlung: Man beginnt mit der Einigung eines beliebigen Lohnsatzes und überprüft in einem zweiten Schritt, ob es Lohnsätze gibt, welche beiden Tarifpartnern gegenüber der bisherigen Lösung einen Wohlfahrtsgewinn bringen. Man verfährt mit dieser Strategie solange fort, bis keine Änderung mehr in Sicht ist, welche beiden Partnern Wohlfahrtsgewinne bringen würde.

**Darüber hinaus ist nur dann mit einer Allokationsneutralität zu rechnen, wenn homogen lineare Produktionsfunktionen unterstellt werden können, wenn also auf der einen Seite mit partiell abnehmenden Grenzerträgen der einzelnen Faktoren, auf der anderen Seite hingegen mit einem konstanten Grenzniveauprodukt gerechnet werden kann.**

**Obwohl also die Tarifautonomie zunächst durchaus mit allgemeinen ordnungspolitischen Überlegungen gerechtfertigt werden kann, ergeben sich jedoch im Zusammenhang mit der Stabilisierungspolitik des Staates schwerwiegende Probleme. Auf der einen Seite wurde vor allem von Seiten der Keynes-Anhänger die Vorstellung verbreitet, dass im Rahmen einer freien Marktwirtschaft die Gefahr bestehe, dass die Nachfrage das mögliche Angebot übersteige und dass auf diese Weise die Geldwertstabilität gefährdet sei. Hier habe der Staat die Aufgabe, die überschüssige Nachfrage abzuschöpfen und nachträglich den Nachfrageüberhang zu beseitigen. Da jedoch die private Nachfrage auch wesentlich von den in den Tarifverhandlungen vereinbarten Lohnsteigerungen bestimmt werde, bestehe die Gefahr, dass eine expansive Lohnpolitik der Gewerkschaften den Erfolg der staatlichen Stabilitätspolitik zunichte mache.**

**Nehmen wir den Fall, dass der Staat zur Verringerung der Inflationsrate eine Erhöhung der Einkommenssteuer beschließe. Erfolgreich ist diese Politik nur dann, wenn aufgrund der Steuererhöhung die private Konsumnachfrage zurückgeht. Wenn nun die Gewerkschaften einen Kaufkraftausgleich für die hierdurch eingetretenen Rückgänge in den Nettolohneinkommen durchsetzen, so bleibt die erhoffte Reduzierung der Konsumnachfrage aus, die Stabilitätspolitik würde ihre Zielsetzung verfehlen.**

**Im Zusammenhang mit diesen Überlegungen entstand in den 50er und 60er Jahren des vergangenen Jahrhunderts die Forderung, dass die Tarifpartner bei ihren Tarifverhandlungen die Lohnsteigerungen an dem Wachstum der Arbeitsproduktivität ausrichten sollten. Nur in diesem Falle sei garantiert, dass von Seiten des Arbeitsmarktes keine zusätzlichen Inflationswirkungen ausgingen und dass die staatliche Stabilitätspolitik nicht von Seiten der Tarifpartner unterlaufen würde.**

**Wir wollen in diesem Artikel im Sinne einer Effizienzanalyse die Frage klären, inwieweit das Konzept einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik in der Lage ist, Geldwertstabilität zu garantieren oder zumindest die Inflationsrate zu verringern.**

## **2. Definitionen**

**Von einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik spricht man immer dann, wenn die Lohnsätze an der Arbeitsproduktivität ausgerichtet werden, wenn also die Wachstumsrate der Lohnsätze gerade der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität entspricht. Der Begriff: Arbeitsproduktivität gibt hierbei an, wie viel Produkteinheiten pro Arbeitseinheit erstellt werden ( $X/A$ ).**

**Nun unterscheiden wir im Allgemeinen zwischen Tariflöhnen und Effektivverdiensten. Die Tariflöhne stellen die in den Tarifverhandlungen vereinbarten Lohnsätze, die Effektivverdienste hingegen den gesamten Bruttolohn pro Arbeitsstunde dar, man gelangt von den Tariflöhnen zu den Effektivverdiensten dadurch, das man zu den Tariflöhnen die übertariflichen Lohnzuschläge hinzurechnet.**

**Die Forderung der produktivitätsorientierten Lohnpolitik richtet sich an die Tarifpartner, also sind hier in erster Linie die Tariflöhne angesprochen. Allerdings geht man – wie wir weiter unten sehen werden – im Rahmen der produktivitätsorientierten Lohnpolitik davon aus, dass Lohnsteigerungen genau dann stabilitätsneutral sind, wenn die Gesamtheit der Lohnsteigerungen – also die Effektivverdienste und nicht nur die Tariflöhne – dem Produktivitätswachstum entsprechen.**

**Auch für den Begriff Arbeitsproduktivität werden verschiedene Definitionen unterschieden, die gesamtwirtschaftliche sowie die branchenwirtschaftliche Arbeitsproduktivität. Bei der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität ist der Durchschnitt der Produktivitäten aller Wirtschaftszweige angesprochen, dieser Begriff bezieht sich also auf den Quotienten: Inlandsprodukt pro Arbeitseinheit, während sich die branchenwirtschaftliche Produktivität allein auf die Produktivität eines einzelnen Wirtschaftszweiges beschränkt.**

**Im Allgemeinen wird an die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität gedacht, wenn die Forderung nach einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik erhoben wird. Wir werden weiter unten sehen, dass die erwünschten Wirkungen auf die Geldwertstabilität dieser Politik unter gewissen Voraussetzungen allerdings auch dann erreicht werden könnten, wenn in allen Wirtschaftszweigen eine Ausrichtung an der branchenwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität stattfinden würde.**

**Die Arbeitsproduktivität entspricht dem Koeffizienten aus der Produktmenge als Output und dem Arbeitseinsatz als Input. Nun lässt sich die Produktmenge in nominellen wie in realen Größen messen. Im allgemeinen denkt man im Rahmen der produktivitätsorientierten Lohnpolitik an reale**

**Größen. Bisweilen wurden jedoch – vor allem im Rahmen von Schlichtungsvereinbarungen – auch nominelle Größen als Bezugspunkt für Lohn-erhöhungen herangezogen.**

**Auch im Hinblick auf den Input – den Arbeitseinsatz – lässt sich eine Unterscheidung treffen, man kann die Arbeitsproduktivität auf die Arbeitsstunde oder aber auch auf eine größere Arbeitseinheit (Wochenlohn, Monatsgehalt oder Jahreseinkommen) beziehen. Ohne nähere Angaben denkt man allerdings im Allgemeinen an die Arbeitsstunde als Maßstab des Inputs.**

**Es sollte noch Erwähnung finden, dass Herbert Girsch in diesem Zusammenhange von kostenniveauneutraler Lohnpolitik sprach, auch eine solche Strategie verfolgt das Ziel, die Geldwertstabilität zu erhalten, der Unterschied zur produktivitätsorientierten Lohnpolitik liegt einmal daran, dass die Anhänger einer produktivitätsorientierten Politik in der Regel keynesianisch argumentieren, während das Konzept einer kostenniveauneutralen im Allgemeinen von Angebotstheoretikern entwickelt wurde. Hinzu kommt noch, dass im Rahmen der produktivitätsorientierten Politik das Ziel verfolgt wird, dass vom Arbeitsmarkt keine zusätzlichen inflationären Tendenzen ausgehen, während Herbert Girsch mit seiner Forderung davon sprach, dass die Löhne so anzusetzen seien, dass gerade Geldwertstabilität erreicht werden könnte. Also habe die Lohnpolitik auch inflationäre Tendenzen, die von anderen Determinanten ausgehen, zu kompensieren.**

### **3. Der nachfragetheoretische Ansatz**

**Als erstes wollen wir in unserer Analyse der Frage nachgehen, warum gerade bei einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik keine zusätzlichen negativen Wirkungen auf die Inflationsrate ausgehen sollen. Diese Frage kann natürlich nur im Rahmen einer Inflationstheorie geklärt werden, die nach den möglichen Determinanten von Preisniveausteigerungen fragt. Bekanntlich wurden in diesem Zusammenhange mehrere alternative Inflationstheorien entwickelt. Beginnen wir mit der keynesianischen Inflationstheorie, es waren auch vor allem die Keynesianer, welche in den 60er Jahren des vergangenen Jahrhunderts dieses Konzept entwickelt hatten.**

**Entsprechend der keynesianischen Inflationstheorie werden Preisniveausteigerungen auf Nachfrageüberhänge auf den Gütermärkten zurückgeführt:**

$$dP = f(dN - dX),$$

wobei (dP) die Veränderung im Güterpreisniveau, (dN) die Nachfrageänderungen und (dX) die Änderungen im Güterangebot messen. Je größer der Nachfrageüberhang ist, um so größer fällt auch der hierdurch verursachte Anstieg im Güterpreisniveau aus. Welche Zusammenhänge bestehen nun zwischen Lohnsatzsteigerung und Steigerung des Preisniveaus, wenn man keynesianisch argumentiert?

Wir wollen hierbei von der Annahme ausgehen, dass sowohl die Konsumquote (c) als auch die Beschäftigung (A) von den Lohnsteigerungen unberührt bleibt. Der Einfachheit halber sei unterstellt, dass sich Veränderungen in der Gesamtnachfrage (N) nur aus der Konsumgüternachfrage ergeben, dass also mit anderen Worten Veränderungen sowohl in der Investitionsnachfrage als auch im Saldo des Staatsbudgets sowie der Devisenbilanz bei Lohnveränderungen unberücksichtigt bleiben. Diese vereinfachte Betrachtung ist möglich, da wir ja nur nach den Inflationstendenzen fragen, welche vom Arbeitsmarkt ausgehen. Damit wird die Gesamtnachfrage automatisch auf die vorwiegend von den Arbeitnehmern ausgeübte Konsumnachfrage beschränkt.

Ausgangspunkt sei die Feststellung, dass sich die Gesamtnachfrage nach Konsumgütern (N) aus dem Produkt von Konsumquote (c) und dem Lohneinkommen (L) ergibt, wobei sich das Lohneinkommen selbst wiederum aus dem Produkt Lohnsatz (l) mal Gesamtzahl der Arbeitsstunden (A) errechnet. Es gilt also folgende Definitionsgleichung:

$$N = c * L = c * l * A$$

Veränderungen in der Konsumnachfrage (dN/N) entsprechen bei Gültigkeit dieser Annahmen gerade der Veränderungsrate der Lohnsätze (dl/l):

$$d N/N = (c * dl * A) / (c * l * A) = dl / l$$

Veränderungen im Konsumgüterangebot (dX/X) werden hingegen von der Produktivitätsentwicklung bestimmt:

$$X = X/A * A = \pi * A$$
$$d X/X = (\partial \pi * A) / (\pi * A) = \partial \pi/\pi$$

Vom Lohnsektor treten nun keine Preisniveausteigerungen genau dann ein, wenn die Nachfragesteigerung gerade auf die Angebotssteigerung begrenzt wird. Folglich ist eine Lohnsteigerung genau dann preisniveauneutral, wenn die Lohnsatzsteigerung gerade der Steigerung der Arbeitsproduktivität entspricht:

$$dp = 0, \text{ wenn } dl/l = d\pi/\pi$$

Dies bedeutet: Wenn in allen Tarifverhandlungen die Lohnsatzsteigerungen auf die Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität beschränkt wird, dann wird auch der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt der Lohnsatzsteigerungen dem gesamtwirtschaftlichen Zuwachs der Arbeitsproduktivität entsprechen. Damit ist nachgewiesen, dass unter den gemachten Annahmen vom Arbeitsmarkt keine inflationssteigernden Wirkungen ausgehen.

Allerdings ist für diese Schlussfolgerung eine gewisse Einschränkung erforderlich. Wenn nämlich die Arbeitsproduktivität ansteigt, so können hierfür zwei grundverschiedene Ursachen verantwortlich sein. Wir haben bisher stillschweigend unterstellt, dass die Zunahme in der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität dadurch zustande kommt, dass in einzelnen Betrieben die Technik verbessert wird und dass auf diese Weise die Produktivität ansteigt.

Es ist aber zweitens auch denkbar, dass die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität ansteigt, obwohl in keinem einzigen Betrieb eine Produktivitätssteigerung erzielt wurde. Wir haben davon auszugehen, dass sich die Arbeitsproduktivität in den einzelnen Betrieben und Branchen unterscheidet, es gibt Wirtschaftszweige mit einer überdurchschnittlichen und mit einer unterdurchschnittlichen Produktivität. Findet nun eine Verlagerung der Produktion weg von den Wirtschaftszweigen mit unterdurchschnittlicher, hin zu den Wirtschaftszweigen mit überdurchschnittlicher Produktivität

vität statt, so bewirkt allein diese Strukturverschiebung einen Anstieg in der gesamtwirtschaftlichen Produktivität.

Bei einer korrekten Vorgehensweise müsste dieser durch Strukturverschiebungen hervorgerufene Anstieg in der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität vom gesamten Produktivitätszuwachs abgezogen werden und die tariflich vereinbarten Lohnsteigerungen dürften sich eigentlich nur an dieser modifizierten Produktivitätssteigerung anpassen. Produktivitätssteigerungen, welche durch Strukturverschiebungen hervorgerufen wurden, kommen nämlich bereits den Arbeitnehmern zugute; ein Arbeitnehmer, der bisher in einem Wirtschaftszweig mit unterdurchschnittlicher Produktivität beschäftigt war und nun in einem Wirtschaftszweig mit überdurchschnittlicher Produktivität beschäftigt ist, hat bereits dadurch, dass er nun einer höher bezahlten Lohnklasse angehört, an der durch diese Wanderung verursachten Produktivitätszunahme, teil. Im Allgemeinen geht man in der Tat davon aus, dass ein beachtlicher Teil der Produktivitätszunahme auf solche Strukturverschiebungen zurückzuführen ist.

Bei unseren bisherigen Überlegungen gingen wir weiterhin stillschweigend davon aus, dass sich die Produktivitätsorientierung aus den gemeinsamen Beratungen der Tarifpartner ergeben habe oder dass vielleicht auch ein Schlichter am Ende des Verhandlungsprozesses den Vorschlag unterbreitet, die Lohnsteigerungen am Produktivitätszuwachs auszurichten.

Allerdings wurde das Konzept der Produktivitätsorientierung auch im Rahmen der Konzertierten Aktion angewandt und als Lohnleitlinie beschlossen, welche nun von den Tarifparteien zu beachten sei. Wenn solche Forderungen von außen an die Tarifparteien herangetragen werden, ergeben sich weitere Schwierigkeiten, welche aus der Art des Verhandlungsprozesses erwachsen.

Wir haben davon auszugehen, dass die Tarifparteien zu Beginn der Verhandlungen unterschiedliche Vorstellungen über das erwünschte Ausmaß an Lohnsteigerungen haben. Eine Einigung ist nur möglich, wenn beide Seiten der Gegenseite entgegenkommen, wenn also die Arbeitgeber im Verlaufe der Verhandlungen mehr Zugeständnisse machen, die Gewerkschaften hingegen gleichzeitig auf einen Teil ihrer anfänglichen Forderungen verzichten. Kompromisse kann man jedoch nur dann machen, wenn man z. B. als Arbeitgeber zunächst mit weniger Zugeständnissen in die Verhandlung geht, als man selbst zuzugestehen bereit ist.

Wenn nun von hoch offizieller Seite mit dem Segen der Regierung und der Spitzenverbände der Tarifparteien festgestellt wird, dass Lohnsteigerungen im Umfang des Produktivitätszuwachses verkraftet werden können, dann

**können die Arbeitgeber kaum die Verhandlungen mit einem Angebot beginnen, das deutlich unter der Lohnleitlinie liegt. Tun sie dies trotzdem, ist zu befürchten, dass die Gewerkschaften mit Verärgerung reagieren, womit automatisch der Verhandlungsprozess erschwert würde. Gehen jedoch die Arbeitgeber mit einem Angebot in die Verhandlung, welches der Lohnleitlinie entspricht, verfügen die Arbeitgeber über keine ausreichende Verhandlungsmasse, sie werden deshalb im Verlaufe des Prozesses kaum Zugeständnisse machen können und gerade deshalb ein Verhandlungsergebnis erschweren.**

**Auch sind sicherlich die Gewerkschaften bestrebt, ihre Verhandlungsmacht für etwas mehr einzusetzen, als sie bereits von hochoffizieller Seite in der Lohnleitlinie als volkswirtschaftlich erwünscht bestätigt bekamen. Es besteht also die Gefahr, dass die Tarifverhandlungen in der Regel mit Lohnsteigerungen abschließen, die über der Lohnleitlinie liegen. Damit wird jedoch der Zweck der produktivitätsorientierten Lohnpolitik verfehlt, es kommt gerade wegen der Existenz von Lohnleitlinien zu Lohnabschlüssen, welche sich inflationär auswirken.**

**Man könnte nun versucht sein, diesem Bedenken dadurch zu entsprechen, dass man eben der Konzertierte Aktion empfiehlt, die Lohnleitlinie um 1 - 2% unter dem Produktivitätsanstieg anzusetzen, um erst im Endergebnis zu preisniveauneutralen Lohnabschlüssen zu gelangen. Dieser Ausweg dürfte jedoch in praxi kaum gelingen, da es schwer sein dürfte, die Gewerkschaften zu Lohnleitlinien zu bewegen, die unterhalb des Produktivitätszuwachses liegen, obwohl doch Lohnsteigerungen im Umfang des gesamten Produktivitätsanstiegs durchaus erwünscht sind.**

**Gehen wir nochmals davon aus, dass sich die Forderung nach Produktivitätsorientierung an dem gesamten Produktivitätszuwachs ausrichten sollte. Nun wäre man an und für sich zu dem gleichen Ergebnis gekommen, wenn man unterstellt hätte, dass in allen Branchen die Lohnsätze an die Steigerung der Arbeitsproduktivität der jeweiligen Branche angepasst würden. Auch in diesem Falle würde der Durchschnitt der Lohnsatzsteigerungen dem Durchschnitt der Steigerungen in der Arbeitsproduktivität entsprechen. Bezogen auf das Ziel der Geldwertstabilität scheinen also auf den ersten Blick beide Strategien: Anpassung der Lohnsatzsteigerungen an die Wachstumsrate der gesamtwirtschaftlichen oder der branchenwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung zu dem gleichen positiven Ergebnis zu führen.**

**Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass in allen Branchen die Lohnsatzsteigerung dem branchenwirtschaftlichen Produktivitätszuwachs auch entspricht. Aber gerade damit kann nicht gerechnet werden. In praxi werden**

**zwar diejenigen Gewerkschaften, in deren Branchen überdurchschnittliche Produktivitätssteigerungen erzielt werden, auch gerne überdurchschnittlich hohe Lohnsatzsteigerungen akzeptieren. In Branchen mit einem unterdurchschnittlich hohen Produktivitätszuwachs werden die Gewerkschaften jedoch darauf bestehen, dass zumindest eine Lohnsatzsteigerung beschlossen wird, welche der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung entspricht. In diesem Falle führt jedoch die produktivitätsorientierte Lohnpolitik nicht zu dem erwünschten Ergebnis: Vom Arbeitsmarkt werden preisniveausteigernde Effekte ausgehen, da der Durchschnitt der Lohnsatzsteigerungen nun über dem durchschnittlichen Zuwachs der Arbeitsproduktivität liegt.**

**Aber selbst dann, wenn sich alle Gewerkschaften an der branchenwirtschaftlichen Produktivität ausrichten würden, könnte man eine solche Politik nicht rechtfertigen. In den nichterwerbswirtschaftlichen Bereichen, also vor allem beim Staat kann nämlich gar keine Produktivitätssteigerung erzielt werden, da diese Organisationen keinen Marktertrag erwirtschaften und zwar nicht etwa deshalb, weil die Arbeitnehmer in diesem Bereich keine Leistungssteigerung erbringen, sondern deshalb, weil mangels fehlenden Marktertrages der Ertrag an den erbrachten Kosten gemessen wird. Zähler und Nenner entsprechen sich in diesem Falle und ex definitione kann – aus formalen Gründen – gar keine Steigerung der Produktivität eintreten.**

**Es wäre aber sicherlich nicht gerechtfertigt, dass die Beschäftigten beim Staat und bei den übrigen nichterwerbswirtschaftlichen Organisationen für alle Zeit von Lohnsatzsteigerungen ausgeschlossen werden. Es liegt vielmehr nahe, für diese Beschäftigten eine Lohnsatzsteigerung entsprechend dem Zuwachs in der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität zu fordern. Also wird man zu dem Schluss kommen müssen, dass nur eine Orientierung an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung zu tragbaren Ergebnissen führen wird.**

**Nun haben wir unsere Ergebnisse unter der Annahme gewonnen, dass die Konsumquote von der Lohnsatzsteigerung unberührt bleibt. Diese Annahme entspricht nicht immer der Wirklichkeit. Sie gilt allenfalls für die Gewährung von Barloohnerhöhungen, die in der Regel voll in den Konsum fließen. Nun wurde bereits in den 50er Jahren des vergangenen Jahrhunderts die Forderung erhoben, einen Teil der Lohnerhöhungen in Form von Investivlöhnen zu gewähren. Investivlöhne zeichnen sich dadurch aus, dass sie den Arbeitnehmern nicht bar ausgezahlt werden, dass sie vielmehr entweder für Zwecke der Investition im eigenen Betrieb verwandt werden oder aber auf ein Sparkonto der begünstigten Arbeitnehmer überwiesen werden, das jedoch für eine bestimmte Zeit gesperrt ist, sodass die Arbeitnehmer**

keine Möglichkeit besitzen, diese Spargelder bis zum Ablauf der Sperrfrist abzuheben.

Die Arbeitnehmer werden hier zur Ersparnis gezwungen, ihre Sparquote steigt. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass Arbeitnehmer, welche bereits über Ersparnisse verfügen, die Möglichkeit haben, diese bereits bestehenden Spargelder abzuheben; sofern dies die Arbeitnehmer tun, findet nur eine Umstruktuirung der Ersparnisse statt, die Sparquote steigt nicht oder zumindest nicht in dem gewünschten Maße an. Weiterhin gilt es zu berücksichtigen, dass nach Ablauf der Sperrfrist die im Rahmen der Investivlohnpolitik angesammelten Spargelder abgehoben werden können; sofern dies geschieht, ist die Sparquote nur kurzfristig, aber nicht langfristig angestiegen.

Wir wollen nun einfach unterstellen, dass zumindest ein Teil der Investivlöhne auch langfristig zu einer Erhöhung der Sparquote und damit zu einer gleich großen Verminderung der Konsumquote geführt habe. Inwieweit müssen in diesem Falle unsere Schlussfolgerungen modifiziert werden?

$$\frac{dp}{p} = 0 \quad \text{wenn} \quad \frac{dN}{N} = \frac{dX}{X}$$

$$N = \ell * c * \bar{A}$$

$$\frac{dN}{N} = \frac{\partial \ell * c * \bar{A} + \partial c * \ell * \bar{A}}{c * \ell * \bar{A}}$$

$$= \frac{\partial \ell}{\ell} + \frac{\partial c}{c}$$

$$X = \pi * \bar{A}$$

$$\frac{dX}{X} = \frac{\partial \pi}{\pi}$$

$$\frac{\partial \ell}{\ell} = \frac{\partial \pi}{\pi} - \frac{\partial c}{c} \quad \text{da} \quad \frac{\partial c}{c} < 0 \Rightarrow \frac{\partial \ell}{\ell} > \frac{\partial \pi}{\pi}$$

**Wir gehen wiederum von der Definitionsgleichung der Konsumnachfrage aus. Nachfragesteigerungen sind nun dann zu erwarten, wenn entweder die Lohnsätze oder die Konsumquote ansteigt. Die Summe aus Lohnsatzsteigerung und Konsumquotenanstieg gibt dann die zu erwartende (prozentuale) Nachfragesteigerung an. Da das Güterangebot im Umfang des Produktivitätszuwachs ansteigt, wird nur dann eine preisniveauneutrale Lohnsteigerung erwartet werden können, wenn die Lohnsatzsteigerungen der Differenz zwischen Produktivitätswachstum und Konsumquotenanstieg entsprechen.**

**Bei Gewährung von Investivlöhnen sinkt nun annahmegemäß die Konsumquote, mit der Folge, dass die Lohnsatzsteigerungen der Summe aus Produktivitätszuwachs und Anstieg der Sparquote entsprechen dürfen, ohne dass vom Arbeitsmarkt die Inflationsrate angehoben wird. Die Forderung nach einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik muss also bei Gewährung von Investivlöhnen in diesem Sinne modifiziert werden. Die Lohnsatzsteigerungen dürfen höher ausfallen als die Steigerungen in der Arbeitsproduktivität, ohne dass inflationäre Tendenzen ausgelöst werden.**

**Fragen wir uns weiterhin, ob auch dann, wenn die zweite Voraussetzung entfällt – die Konstanz der Beschäftigung –, obige Schlussfolgerungen modifiziert werden müssen. Hier liegen die Zusammenhänge einfacher. In diesem Falle verändert sich nämlich sowohl die Nachfrage wie auch das Güterangebot um die Veränderung der Beschäftigung. Da auf beiden Seiten die gleiche Veränderung zu erwarten ist, wird in diesem Falle die Differenz zwischen Angebot und Nachfrage nicht beeinflusst, sodass also Veränderungen in der Beschäftigung preisniveauneutral ausfallen und die obige Ableitung somit auch nicht modifiziert werden muss.**

$$\frac{dp}{p} = 0 \quad \text{wenn} \quad \frac{dN}{N} = \frac{dX}{X}$$

$$N = \bar{c} * A$$

$$\begin{aligned} \frac{dN}{N} &= \frac{\partial \bar{c} * A + \bar{c} * \partial A}{\bar{c} * A} \\ &= \frac{\partial \bar{c}}{\bar{c}} + \frac{\partial A}{A} \end{aligned}$$

$$X = \pi * A$$

$$\frac{dX}{X} = \frac{\partial \pi}{\pi} + \frac{\partial A}{A}$$

$$\frac{\partial X}{X} = \frac{\partial N}{N} \quad \text{wenn} \quad \frac{\partial \pi}{\pi} + \frac{\partial A}{A} = \frac{\partial \bar{c}}{\bar{c}} + \frac{\partial A}{A}$$



#### 4. Der angebotstheoretische Ansatz

Bei unseren bisherigen Überlegungen gingen wir von der keynesianischen Inflationstheorie aus. Wir wollen nun überprüfen, ob wir zu den gleichen Ergebnissen gelangen, wenn wir von einer angebotsorientierten Inflationstheorie ausgehen. Die vor allem von Sidney Weintraub entwickelte Inflationstheorie führt Steigerungen im Preisniveau auf Steigerungen in den Stückkosten zurück.

Ausgangspunkt ist eine mikroökonomische Betrachtung. Eine einzelne Unternehmung berechnet ihren Verkaufspreis (p) dadurch, dass sie die Stückkosten dieses Gutes (k) ermittelt und hierauf einen branchenüblichen, kurzfristig konstanten Gewinnaufschlag (g) aufschlägt:

$$p = k + g * k = k(1+g)$$

Danach gehen in den Güterpreis nur zwei Größen ein: die Stückkosten sowie der branchenübliche Gewinnaufschlag. Da wir davon ausgehen, dass

der branchenübliche Gewinnaufschlag zumindest kurzfristig konstant ist, hängt der einzelne Güterpreis kurzfristig allein von der Entwicklung der Stückkosten ab.

Diese mikroökonomische Gleichung wird nun auf die gesamte Volkswirtschaft übertragen. Danach wird das Güterpreisniveau (P) einmal vom Durchschnitt der Stückkosten aller Güter und von der durchschnittlichen Größe des Gewinnaufschlages bestimmt. Auch hier bestimmt in erster Linie die Entwicklung der Stückkosten die Inflationsrate.

Allerdings können wir nicht davon ausgehen, dass bei Konstanz aller einzelnen Stückkosten sowie der einzelnen Gewinnaufschläge das Güterpreisniveau ebenfalls konstant bleibt. Wir müssen nämlich damit rechnen, dass auch Strukturverschiebungen in der Volkswirtschaft für sich allein genommen die durchschnittliche Stückkostenhöhe sowie den durchschnittlichen Gewinnaufschlag beeinflussen können.

Unterstellen wir, dass bei der Produktion jedes einzelnen Gutes die Stückkostengröße konstant bliebe, dass aber eine Verlagerung der Produktion von Gütern mit unterdurchschnittlichen Stückkosten zu Gütern stattfindet, deren Stückkosten überdurchschnittlich hoch seien. In diesem Falle steigen die gesamtwirtschaftlichen Stückkosten. Gleichermassen würde eine Verlagerung der Produktion von Branchen mit unterdurchschnittlichem Gewinnaufschlag zu Branchen mit überdurchschnittlichen Gewinnaufschlägen ebenfalls den gesamtwirtschaftlichen Gewinnaufschlag und damit auch das Güterpreisniveau erhöhen.

Fragen wir uns nun, wie sich eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik auf das Güterpreisniveau auswirkt, wenn wir die kostenorientierte Inflationstheorie zugrundelegen. Vom Arbeitsmarkt gehen in diesem Falle offensichtlich nur dann preisniveausteigernde Effekte aus, wenn die Lohnstückkosten ansteigen. Welcher Zusammenhang besteht nun zwischen Arbeitsproduktivität und Lohnstückkosten? Die Lohnstückkosten ( $l_k$ ) geben an, welche Lohnsumme pro Ausbringungsmenge aufgewandt werden muss. Es gilt die Gleichung:

$$l_k = (l * A) / X = l * (A / X),$$

wobei  $(A/X)$  den Arbeitskoeffizienten bzw. den Kehrwert der Arbeitsproduktivität anzeigt. Wenn nun der Lohnsatz ( $l$ ) genauso stark steigt wie die Arbeitsproduktivität, bleibt das Produkt aus Lohnsatz ( $l$ ) und Arbeitskoeffizient  $(A/X)$  und damit bleiben auch die Lohnstückkosten konstant. Somit kommen wir in der Frage nach den Auswirkungen einer produktivitätsori-

entierten Lohnpolitik zu den gleichen Ergebnissen, unabhängig davon, ob wir von einer nachfrage- oder einer kostentheoretischen Inflationstheorie ausgehen.

Diese Schlussfolgerung gilt allerdings nur für die bar ausgezahlten Lohnsteigerungen. Werden die Wirkungen von Investivlöhnen untersucht, kommen wir zu unterschiedlichen Ergebnissen, je nach zugrunde gelegter Inflationstheorie.

Wir haben bereits gesehen, dass bei Anwendung der nachfrageorientierten Inflationstheorie von Investivlöhnen keine preissteigernden Effekte ausgehen, sodass immer dann, wenn ein Teil der Lohnsteigerungen in Form von Investivlöhnen gewährt werden, die Lohnsatzsteigerungen höher als die Produktivitätszuwächse ausfallen dürfen, ohne Inflationstendenzen auszulösen.

Diese Schlussfolgerungen gelten nicht mehr, wenn wir eine angebotstheoretische Inflationstheorie zugrunde legen. Jede Lohnkostensteigerung wirkt hier preistreibend, unabhängig davon, ob diese Löhne gespart werden oder nicht.

Wir hatten unsere Schlussfolgerungen stets unter der zweiten einschränkenden Annahme abgeleitet, dass die Beschäftigung konstant bleibe. Nun verändert sich die Beschäftigung nicht nur aufgrund konjunktureller Schwankungen. Auch langfristig kann die Beschäftigungsmenge ( $A$ ) verändert werden, wenn die durchschnittliche Arbeitszeit ( $a$ ) pro Beschäftigten variiert. Fragen wir uns deshalb, ob unsere bisher gewonnenen Ergebnisse gültig bleiben, wenn wir eine Reduzierung der wöchentlichen Arbeitszeit unterstellen.

Oftmals wird die Auffassung vertreten, dass Lohnerhöhung und Arbeitszeitreduzierung in einem substitutiven Verhältnis zueinander stehen. Eine Produktivitätssteigerung könne entweder dazu benutzt werden, die Löhne zu steigern und damit mehr Konsumgüter zu verbrauchen oder aber bei Konstanz der Lohneinkommen und der verbrauchten Konsumgütermenge mehr Freizeit in Anspruch zunehmen und damit die wöchentliche Arbeitszeit zu reduzieren. Die Summe beider Alternativen (mehr Lohn und mehr Freizeit) müssten zusammen stets auf den Zuwachs in der Arbeitsproduktivität beschränkt bleiben.

Diese Argumentation erscheint überzeugend, sie scheint trotzdem auf den ersten Blick mit unseren bisherigen Ergebnissen in Widerspruch zu geraten. Wir hatten oben dargelegt, dass sich Änderungen in der Beschäftigung sowohl auf die Nachfrage wie auf das Angebot gleichermaßen auswirken

mit der Folge, dass nach wie vor – auch bei Änderungen in der Beschäftigung – eine Lohnsatzsteigerung entsprechend dem Produktivitätszuwachs preisniveauneutral ausfällt.

Wie haben wir diesen offensichtlichen Widerspruch zu erklären? Dieser nur scheinbare Widerspruch ergibt sich daraus, dass wir bei unseren bisherigen Überlegungen den Arbeitsinput auf die Arbeitsstunde bezogen haben, während die gerade vorgestellte Argumentation von einer wöchentlichen (oder monatlichen) Arbeitszeit ausgeht. Bezogen auf den Lohnsatz, der sich auf die Arbeitsstunde bezieht, gilt nach wie vor die Aussage, dass Lohnsteigerungen im Umfang der Produktivitätssteigerung preisniveauneutral sind. Bezogen auf das wöchentliche Lohneinkommen kann jedoch gleichzeitig festgestellt werden, dass der Produktivitätszuwachs nur einmal verteilt werden kann, entweder als Einkommenssteigerung oder als Freizeitzunahme.

Beide Schlussfolgerungen stehen in Wirklichkeit in keinem Widerspruch zueinander. Wenn nämlich die Lohnsätze dem Produktivitätswachstum angepasst werden und gleichzeitig eine Ausweitung der Freizeit beschlossen wird, dann steigt das Lohneinkommen, das Produkt aus Lohnsatz und Arbeitsmenge, in geringerem Maße als die Produktivität. Zwar steigt der Lohnsatz entsprechend dem vollen Produktivitätszuwachs an, gleichzeitig verringert sich jedoch die wöchentliche Arbeitsmenge mit der Folge, dass das Lohneinkommen weniger ansteigt als die Produktivität.

Wir wollen nun kurz auf die von Herbert Giersch vorgeschlagene Variante einer kostenniveauneutralen Lohnpolitik eingehen. Wie bereits weiter oben angedeutet, unterscheidet sich das von Giersch entwickelte Konzept einmal darin, dass Giersch angebotstheoretisch argumentiert, während die Forderung nach einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik ursprünglich aus keynesianischer Sicht entwickelt wurde.

Ein weiterer Unterschied zwischen Giersch und den Vertretern einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik liegt darin, dass das bisher besprochene Konzept danach gefragt hat, was müssen die Tarifpartner tun, damit vom Arbeitsmarkt keine zusätzlichen inflationären Tendenzen ausgehen, während Giersch nach der Lohnsteigerung fragt, welche letztlich zu Preisniveaustabilität führt. Der Unterschied zwischen diesen beiden Konzepten liegt darin, dass bei der keynesianischen Version zugestanden wird, dass Inflation nicht nur vom Arbeitsmarkt ausgehen kann, dass vielmehr alle Nachfragefaktoren (C, I,  $A_{st}$ , Ex) für einen Nachfrageüberhang verantwortlich sein können und dass jeder Bereich dazu beitragen sollte, die eigene Nachfragesteigerung auf den Zuwachs im Angebot zu beschränken.

**Es wird dann bei dieser Konzeption auch nicht davon gesprochen, dass bei Einhaltung einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik alle Inflationsursachen beseitigt sind und deshalb mit einer Geldwertstabilität gerechnet werden könne. Es geht dieser Variante nur darum, aufzuzeigen, welchen Beitrag zur Geldwertstabilität die Tarifpartner leisten sollten.**

**Giersch hingegen sucht nach einer Lohnpolitik, welche auch die in anderen Bereichen entstandene Inflationstendenz mitberücksichtigt. Machen wir ein Beispiel: Die Zinsen und mit ihnen auch die Kosten seien erhöht worden, hier verlangt das von Giersch entwickelte Konzept, dass die Löhne in diesem Falle etwas weniger als die Produktivität angehoben werden sollte, um die Kostensteigerung im Zinsbereich auszugleichen.**

**Wie wird nun die Position von Giersch gerechtfertigt? Auf den ersten Blick könnte man die Auffassung vertreten, es sei nur billig und gerecht, wenn jeder Bereich im Hinblick auf die Geldwertstabilität zur Verantwortung gezogen werde, vor allem sei es nicht gerechtfertigt, dass gerade die schwächste Gruppe: die Arbeitnehmer die ‚Sünden‘ der anderen Bereiche ausbaden müsse.**

**Bei näherem Hinsehen ergibt sich allerdings, dass sich sehr wohl einiges zugunsten der von Giersch entwickelten Forderung anführen lässt. Im Grunde gibt es nur zwei Nachfragefaktoren, welche politisch bestimmt werden: die Staatsausgaben sowie die Tariflöhne (und mit ihnen die Konsumausgaben). Für den Staat wird in Zeiten der Konjunkturüberhitzung ohnehin verlangt, dass aus stabilitätspolitischen Gründen Budgetdefizite vermieden und nach Möglichkeit Budgetüberschüsse erzielt werden.**

**Investitions- und Exportausgaben werden nicht politisch bestimmt, sondern ergeben sich aus den privaten Entscheidungen einer Vielzahl von Wirtschaftssubjekten. Es gehört zu dem Credo einer marktwirtschaftlichen Ordnung, dass das Gesamtwohl einer Volkswirtschaft gerade dann am besten garantiert wird, wenn die einzelnen Marktteilnehmer sich an ihrem Eigenwohl ausrichten und wenn – vorwiegend durch Wettbewerb – dafür Sorge getragen wird, dass die finanziellen Anreize des Marktes so gesetzt werden, dass die Unternehmungen aus Eigeninteresse genau das produzieren, was auch von den Konsumenten nachgefragt wird. Zurückhaltung kann also nur vom Staat und von den Tarifpartnern eingefordert werden.**

**Bei einer kostentheoretischen Sicht zählen vor allem die Zinskosten sowie die Rohstoffkosten neben den Arbeitskosten zu den wichtigsten Kostenarten. Eine Zinssteigerung in Zeiten der Konjunkturüberhitzung ist gerade deshalb notwendig, um auf diese Weise die zu große Investitionsnachfrage zu reduzieren, Platz für Zinssenkungen ist hier also gerade aus stabilitäts-**

**politischen Gründen nicht. Die Ursachen für Rohstoffkostensteigerungen liegen in einem Land wie der BRD, in welchem die wichtigsten Rohstoffe importiert werden müssen, ohnehin im Ausland und beeinflussen also nicht beeinflussbare Daten unserer eigenen Volkswirtschaft.**

**Auf der anderen Seite werden jedoch die Arbeitnehmer auch nicht wirklich benachteiligt, wenn von ihnen verlangt wird, dass die Löhne so festgesetzt werden, dass insgesamt keine Preisniveausteigerungen zu erwarten sind. Würde man die Löhne stärker anheben und damit Preissteigerungen zulassen, so würden nur die Nominallöhne, nicht aber die Reallöhne stärker angehoben als bei dem von Giersch entwickelten Konzept. Die höheren Lohnsteigerungen würden durch Preissteigerungen wiederum wettgemacht.**

**Realiter bestimmt der Staat durch seine Wirtschafts- und Wachstumspolitik, welcher Teil des Inlandsprodukts für Kollektivgüter und für Investitionen ausgegeben werden soll, übrig bleibt der für Konsumgüter vorgesehene Anteil des Inlandsproduktes. An der Zuteilung von Gütern an die Haushalte ändert sich sehr wenig, wenn die Löhne so stark angehoben werden, dass Preissteigerungen zugelassen werden. Und dies gilt unabhängig davon, ob die inflationäre Tendenz vom Arbeitsmarkt oder von den anderen Bereichen der Volkswirtschaft ausgelöst wurde.**

**In diesem Zusammenhang ist die weitere Frage von Bedeutung, ob bei der Festsetzung der Tariflöhne die Zunahme in der Arbeitsproduktivität nominell oder realiter gemessen werden soll, ob also neben dem realen Güterwachstum auch Steigerungen des nominellen Inlandsproduktes berücksichtigt werden sollten, welche allein durch Preissteigerungen erzielt wurden. Oft wird im Rahmen der Tarifverhandlungen und Schlichtungsgesprächen die Vorstellung entwickelt, dass den Arbeitnehmern eine Lohnsatzsteigerung zustehe, welche nicht nur die reale Produktivitätssteigerung, sondern auch die erwarteten oder auch bereits eingetretenen Preissteigerungen umfasst. Ziel sei es nämlich, den Arbeitnehmern sowohl einen Kaufkraftausgleich als auch eine angemessene Beteiligung am wirtschaftlichen Wachstum zu garantieren.**

**Entsprechend der zunächst entwickelten keynesianischen Position läge es nahe, die Produktivitätsformel auf die nominellen Produktmengen zu beziehen; es geht hier nur darum, dass vom Arbeitsmarkt keine zusätzlichen Inflationstendenzen ausgehen; insoweit ist es berechtigt, dass die Arbeitnehmer für Preissteigerungen, deren Ursachen in anderen Bereichen liegen, eine Kompensation erhalten.**

**Legt man jedoch die von Giersch entwickelte Konzeption zugrunde, so wird man sich für eine Anpassung der Löhne an die reale Arbeitsproduktivität**

entscheiden. Eine Lohnkompensation für Preissteigerungen aus anderen Bereichen komme den Arbeitnehmern realiter ohnehin nicht zugute, da die höheren Lohnsteigerungen nun wiederum in Preissteigerungen weitergegeben werden. Es sei auch nicht richtig, dass in diesem Falle vom Arbeitsmarkt keine inflationären Tendenzen ausgingen, da auch die durch Preissteigerungen in anderen Bereichen induzierten Lohnsteigerungen wiederum auf den Preis abgewälzt werden und somit die inflationären Tendenzen noch verstärken.

## 5. Der quantitätstheoretische Ansatz

Wir wollen nun zum Abschluss der Effizienzanalyse überprüfen, welche Schlussfolgerungen denn getroffen werden können, wenn wir von der nequantitätstheoretischen Inflationstheorie ausgehen. Die Quantitätstheorie geht in ihrer ursprünglichen Form davon aus, dass alle Preisniveausteigerungen letztlich durch eine Vermehrung der umlaufenden Geldmenge verursacht wurde, welche nicht durch eine Vermehrung des realen Inlandsproduktes kompensiert wurde.

Ausgangspunkt der Quantitätstheorie ist die Fisher'sche Verkehrsgleichung, wonach eine tautologische Beziehung zwischen Geldmenge (M), Preisniveau (P), Umlaufgeschwindigkeit (U) und Handelsvolumen (X) besteht:

$$M * U = P * X$$

Erklärt wird dieser Zusammenhang dadurch, dass die Gesamtnachfrage nach Gütern in Geld geäußert wird und deshalb stets dem Produkt aus umlaufender Geldmenge (M) und Umlaufgeschwindigkeit des Geldes (U) entspricht. Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes ist hierbei definiert als die Anzahl von Tauschakten (Käufen), welche ein Geldschein (eine Geldeinheit) innerhalb einer Periode im Durchschnitt finanziert.

Gleichzeitig ist jedoch der Umsatzwert der gehandelten Güter immer auch gleich dem Produkt aus durchschnittlichem Preis (P) und Gütermenge (X). Hierbei kann der Wert der gehandelten Güter immer entweder von der Angebotsseite oder von der Nachfrageseite aus beleuchtet werden, ex post müssen sich beide Werte entsprechen.

Wenn man will, kann man die Fisher'sche Gleichung auch einfach als Ergebnis der Definitionsgleichung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes (U) ansehen. Eine Umstellung der Fisher'schen Verkehrsgleichung ergibt nämlich:

$$M * U = P * X \rightarrow U = (P * X) / M$$

So formuliert gibt diese Gleichung an, welche Wertsumme im Durchschnitt einer Geldeinheit innerhalb einer Periode gegenübertritt.

Von der Fisher'schen Verkehrsgleichung gelangen wir nun zur Quantitätstheorie, in dem wir die Annahme treffen, dass sowohl die Umlaufgeschwindigkeit als auch das Handelsvolumen vorgegeben ist und deshalb kurzfristig konstant bleibt. Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes ergibt sich hierbei aus den Zahlungssitten, das Handelsvolumen aus dem vorgegebenen Bestand an knappen Ressourcen. Stillschweigend wird hier Vollbeschäftigung unterstellt.

Unter diesen Annahmen kommt man zu dem Ergebnis, dass allein die Geldmenge das Güterpreisniveau bestimmt. In der neueren, vor allem von Milton Friedman entwickelten Form berücksichtigt allerdings die Quantitätstheorie, dass mit Zunahme des wirtschaftlichen Wachstums ein immer größer Teil der Geldmenge in Kasse gehalten wird (Luxusgeldhypothese) und dass deshalb mit einem langfristigen Rückgang der Umlaufgeschwindigkeit gerechnet werden muss.

Legen wir diese Quantitätstheorie unserer Betrachtung zugrunde, so muss man zu dem Ergebnis kommen, dass von Lohnsteigerungen allein keine unmittelbaren inflationären Tendenzen ausgehen können, dass nur eine expansive Geldpolitik, welche die umlaufende Geldmenge stärker ansteigen lässt als das reale Inlandsprodukt – vielleicht korrigiert durch den vermehrten Bedarf an Kasse – für Preisniveausteigerungen verantwortlich ist.

Nun sprachen wir von dem unmittelbaren Einfluss einer expansiven Lohnpolitik. Indirekt muss natürlich mit der Möglichkeit gerechnet werden, dass sich die Notenbank gezwungen sieht, eine expansive Lohnpolitik, bei welcher die Lohnsatzsteigerungen die Zunahme in der Arbeitsproduktivität übersteigen, mit einer Ausweitung der Geldmenge zu beantworten, um auf diese Weise eine Verminderung in der Beschäftigung in Folge einer expansiven Lohnpolitik zu verhindern.

**Die Quantitätstheoretiker ziehen aus dieser Möglichkeit allerdings nicht den Schluss, dass deshalb die Lohnpolitik der Tarifpartner beeinflusst werden müsste, sondern dass es wichtig sei, der Notenbank die Aufgabe zu übertragen, für Geldwertstabilität zu sorgen und gleichzeitig die Autonomie der Notenbank so zu stärken, dass die Notenbank auch die Instrumente erhält, um dieses Ziel zu erreichen.**

**Nun könnte der Misserfolg der Notenbank nicht nur damit erklärt werden, dass die von der Notenbank ausgegebene Banknotenmenge im Hinblick auf das Ziel der Geldwertstabilität zu hoch ist, sondern auch damit, dass der aufgrund einer expansiven Lohnpolitik entstandene zusätzliche Geldbedarf durch Schaffung von Giralgeld befriedigt wird. Man könnte auch davon sprechen, dass sich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes bei einer expansiven Lohnpolitik erhöhe und dass auf diese Weise das Produkt aus Geldmenge und Umlaufgeschwindigkeit ansteige.**

**Auch hier entspricht es den Vorstellungen der Quantitätstheoretiker, dass in diesem Falle der Bankenapparat so umgestaltet werden müsse, dass die Notenbank über ihre Instrumente das gesamte Geldangebot (Notenbankgeld plus Giralgeld) kontrollieren könne. Wiederum sei es nicht Sache der Politik, durch Eingriff in den Arbeitsmarkt inflationäre Tendenzen zu verhindern.**