Zeitschrift: Profil : sozialdemokratische Zeitschrift für Politik, Wirtschaft und Kultur
Herausgeber: Sozialdemokratische Partei der Schweiz
Band: 49 (1970)
Heft: 7-8

Artikel: Inflation
Autor: Schelker, Markus
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-338260

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Markus Schelker

Inflation

Gäbe es eine Hitparade der meistdiskutierten volkswirtschaftlichen Probleme – die Inflation wäre zweifellos ihr Spitzenreiter. Die meisten Leute, die ausserhalb der Fachwissenschaft über die Inflation sprechen und schreiben, sehen in ihr so etwas wie den Schwarzen Peter, den man sich gegenseitig in die Schuhe schieben kann.

Die Wirklichkeit ist wesentlich nüchterner: die Inflation kann niemals Ursache wirtschaftlicher Schwierigkeiten sein, sondern ist die Folge eines Nachfrageüberhangs: die Wirtschaftssubjekte wollen mehr Güter und Dienstleistungen kaufen, als in einem bestimmten Zeitraum produziert werden können, und deshalb steigen die Preise. Der am Sozialprodukt mittels eines Indexverfahrens gemessene durchschnittliche Preisanstieg wird als Inflationsrate bezeichnet.

Die Ursachen der Inflation

Es gibt verschiedene Erklärungsversuche für das Entstehen der Inflation: eine Unternehmertheorie spricht von «cost push» (Kostendruck) und meint damit die Lohnerhöhungen, die die Produktionskosten und damit die Preise steigerten, während die Gewerkschaften den «demand pull» (Nachfragesog) für die Inflation verantwortlich machen, da er es den Unternehmern erlaube, die Preise weit über das Mass der Produktionskosten hinaus zu erhöhen und damit ihre Gewinne zu steigern. Wir wollen den Ansatzpunkt zur Erklärung der Ursachen der Inflation bei den Komponenten der Verwendung des Sozialproduktes wählen. Wie wir im ersten Kapitel unserer Arbeit gezeigt haben, wird das Sozialprodukt ausgegeben für Konsum- und Investitionsgüter. Deshalb kann man auch von konsum- und investitionsinduzierter Inflation sprechen.

Zweifellos werden sich Preissteigerungen äusserst selten nur in einem der beiden Sektoren abzeichnen, allein schon deshalb nicht, weil sie sehr eng ineinander greifen. Trotzdem ist diese Unterscheidung wichtig, weil die unterschiedlichen Teuerungsraten in den verschiedenen Sektoren der Volkswirtschaft interessante Hinweise auf die ungleichgewichtige Situation einzelner Teilmärkte liefern.

Die gewaltige Baukostenteuerung der letzten Jahre etwa lässt sich nur daraus erklären, dass die Nachfrage der Unternehmen und des Staates nach Bauleistungen das verfügbare Angebot bei weitem übersteigt. Da der Wohnungsbau dieser Teuerung nicht ausweichen kann, sind die Mieten seit 1966 weitaus am meisten gestiegen (Index 1966 = 100, November 1969 = 126,8), während die Nahrungsmittelpreise im gleichen Zeitraum nur um 5 Prozent zugenommen haben.

[1] Vgl. volkswirtschaftliche Grundbegriffe in «Profil» 10, 11, 12/1969; 1, 3, 4, 5/1970.

Die Unterschiede in der Teuerungsrate vermitteln dem Fachmann wichtige Hinweise auf die Knappheit eines Gutes: während die Nachfrage nach Nahrungsmitteln von der Kartoffel bis zum Räucherlachs auf keine Engpässe stösst, stehen der Versorgung der Bevölkerung mit genügend Wohnraum gleich zwei grosse Hindernisse entgegen: die Knappheit des Bodens und die begrenzte Kapazität des Baugewerbes. Auch von der Nachfrageseite her ergeben sich wichtige Unterschiede: schlägt beispielsweise die Butter auf, steigt der Margarinekonsum. Der Konsument reagiert preisbewusst und weicht auf andere Produkte aus. Deshalb spricht man von elastischer Nachfrage. Anders verhält es sich auf dem Wohnungsmarkt. Steigt der Mietzins, so hat der betroffene Mieter nur in den seltensten Fällen die Möglichkeit, in eine preisgünstige Wohnung auszuweichen. Deshalb ist die Nachfrage nach Wohnungen unelastisch.

Als dritte, gerade im Falle der Schweiz bedeutsame Triebfeder der Inflation kann sich der Export auswirken. Exportgüter beanspruchen den inländischen Faktormarkt (Kapital und Arbeit), ohne den inländischen Gütermarkt zu bereichern. Da es sich bei den Importgütern genau umgekehrt verhält, wirken die Importe in der Regel inflationshemmend. Vom Wert der Exporte und der Importe und von der Produktionsstruktur, unter denen diese Güter im In- und Ausland hergestellt werden (Kapitalintensität), sowie vom Zahlungsbilanzsaldo (vgl. das Kapitel Aussenhandel), hängt es schliesslich letzten Endes ab, in welcher Weise der Aussenhandel auf die Inflationsrate eines Landes abfärbt. Die in der zweiten Hälfte des Jahres 1969 einsetzende Teuerung in der Schweiz darf eindeutig als exportinduziert bezeichnet werden, nahmen doch die Exporte von 1968 weg sprunghaft zu und beanspruchten den Arbeits- und Kapitalmarkt unseres Landes in starkem Masse.

Wirken Lohnforderungen der Gewerkschaften inflationär?

Diese Frage wird im Lichte der Diskussion um die Lohn-Preis-Spirale immer wieder gestellt und je nach Standpunkt beantwortet, wobei die einschlägigen Diskussionen meist in Moralpredigten der Interessenvertreter ausarten.

Man kann sich allerdings in Ruhe und Sachlichkeit mit dem Problem auseinandersetzen, unter welchen Voraussetzungen Lohnerhöhungen inflationär wirken. Über die Berechtigung von Lohnforderungen ist damit im konkreten Fall noch gar nichts besagt.

Vorerst gilt es zu unterscheiden in Reallohnforderungen und Teuerungsausgleich. In den meisten Fällen wird ein Teuerungsausgleich erst dann verlangt, wenn der Lebenskostenindex um einige Punkte gestiegen ist. Damit streben die Gewerkschaften lediglich ein konstantes Realeinkommen an. Würde die Teuerung nämlich nicht ausgeglichen, so müssten die Arbeitnehmer eine reale Einkommenseinbusse in Kauf nehmen. Reallohnerhöhungen dagegen haben zum Zweck, den Arbeitnehmer am realen Wachstum des Sozialproduktes teilhaben zu lassen.

Bei der Reallohnpolitik stellt sich das Problem des Massstabes. Bis vor wenigen Jahren stand das Produktivitätslohnkonzept im Brennpunkt der Diskussion. Nun kann man den Produktivitätszuwachs auf verschiedene Weise messen: gesamtwirtschaftlich, branchenweise und im einzelnen Betrieb. Versuche, auf nationaler Ebene die Lohnpolitik mit dem globalen Produktivitätsfortschritt zu koppeln, wurden nach dem Krieg in den Niederlanden durchgeführt, doch scheiterten sie, sobald der konjunkturelle Aufschwung einsetzte, da sich die Gewerkschaften zu Recht übervorteilt fühlten. Moderne Grossbetriebe erzielen meist weit über dem Durchschnitt liegende Produktivitätszuwachse und können bei einer globalen Lohnpolitik grosse Gewinne auf Kosten der Arbeitnehmer erzielten. Zudem vermögen gewisse Struktureffekte die statistischen Produktivitätskennziffern zu verfälschen.

Vom gewerkschaflichen Standpunkt aus liesse sich lohnpolitisch am meisten herausholen, wenn ausschliesslich auf Unternehmensebene verhandelt würde. In diesem Falle könnte jedes Unternehmen dazu gebracht werden, jene Löhne zu bezahlen, die seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit am besten entsprächen.

Bei uns hat sich zur Hauptsache eine Mittellösung durchgesetzt, werden doch die wichtigsten Gesamtarbeitsverträge auf Branchenebene ausgehandelt. Diese Lösung hat den Vorteil, dass Produktivitätsunterschiede von Branche zu Branche berücksichigt werden können; doch besteht andererseits die Gefahr der Rücksichtnahme auf die sogenannten Grenzbetriebe: man will auf Unternehmerseite Lohnerhöhungen nur in dem Ausmasse zulassen, als dadurch auch schwache Betriebe innerhalb der Branche nicht gefährdet werden. Wie weit die Unternehmer damit durchzudringen vermögen, hängt von der Verhandlungsstärke der Gewerkschaften ab.

Während die meisten Reallohnerhöhungen erst erfolgen, wenn der Produktivitätszuwachs bereits Tatsache geworden ist, sieht das vom ehemaligen Chefideologen des DGB, Agartz, entwickelte Konzept der expansiven Lohnpolitik vor, Lohnerhöhungen auch auf den in Zukunft erwarteten Produktivitätszuwachs auszudehnen.

Ob Lohnerhöhungen nun tatsächlich inflationär wirken oder nicht, hängt nicht vom Ausmass der Lohnerhöhungen ab, sondern vom Verhalten der Lohnempfänger und von der momentanen Konjunkturlage. Fliesst in der Hochkonjunktur der Löwenanteil der Lohnerhöhungen in den Konsumgüterbereich, so werden Preissteigerungen unerlässlich sein, denn die Produktivitätskapazitäten werden oft nicht ausreichen, um die steigende Nachfrage aufzufangen. Zudem werden die Unternehmer die günstige Marktlage ausnützen, um ihre Preise zu erhöhen.

Sparen die Arbeitnehmer aber ihren Mehrlohn zur Hauptsache, so werden die Unternehmer ihre Preise nicht erhöhen können und in der Regel auch ihre Selbstfinanzierungsrate drosseln müssen. Hier liegt die grosse Chance einer Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, können doch die

Lohnempfänger durch «weniger Mehrkonsum» die Unternehmer zwingen, vermehrt den Kapitalmarkt in Anspruch zu nehmen und auf diese Weise mit eigenen Anlagefonds, wie sie etwa von der Bank für Gemeinwirtschaft gepflegt werden, die Vermögensverteilung zu ihren Gunsten beeinflussen und erst noch preisregulierend wirken.

Fallen Lohnerhöhungen aber in Zeiten eines konjunkturellen Rückschlages, so können die Arbeitnehmer ruhig ihre Konsumausgaben steigern: durch diesen Nachfragezuwachs können freistehende Produktionskapazitäten wieder verwertet werden, ohne dass es deswegen zu Preissteigerungen kommen müsste.

Wer profitiert von der Inflation?

Wenn wir die wirtschaftliche Entwicklung in der Schweiz und in der Bundesrepublik Deutschland seit dem Zweiten Weltkrieg betrachten, so ist leicht zu erkennen, dass die Inflation immer dann am ausgeprägtesten war, wenn sich die Wirtschaft im Zustand einer Höchstkonjunktur befand. Wie wir bereits im Abschnitt Konjunktur gezeigt haben, steigen im Boom die Gewinne weitaus stärker als die Löhne. Dies zeigte sich besonders deutlich in den Jahren 1962/63. Das Jahr 1968 brachte sehr starke Gewinnanstiege bei einer verhältnismässig geringen Teuerung. 1969 nahmen die Gewinne nochmals um rund 10 Prozent zu, während die Teuerung lediglich 2,3 Prozent betrug.

Die grössten Profite erzielen die Unternehmer meist in der ersten Phase eines konjunkturellen Aufschwunges, die ein Hineinwachsen in die Kapazitäten ohne Preissteigerungen erlaubt. Im weiteren Konjunkturanstieg können steigende Lohn- und Kapitalkosten wegen der Übernachfrage leicht auf die Preise überwälzt werden. Den Unternehmern schadet die Inflation, wenn man die Dinge so betrachtet, bestimmt nicht – im Gegenteil! Weshalb also malen sie das Inflationsgespenst so drastisch an die Wand?

In diesem Zusammenhang spielen zwei Faktoren eine Rolle: Erstens haben die Unternehmer einen langfristigen Planungshorizont. Ihre Appelle zur Inflationsbekämpfung kommen meist dann, wenn die Konjunktur ihren Höchststand erreicht oder bereits leicht überschritten hat. Zu diesem Zeitpunkt rechnen die meisten Unternehmer bereits mit einer Verlangsamung ihres Nachfragezuwachses. Just in diesem Augenblick erreicht oft auch die Inflation ihren Höhepunkt, und die Arbeitnehmer melden ihre Lohnforderungen an. Die Unternehmer fürchten Gewinneinbussen, da sie die gestiegenen Lohnkosten in der Rezession nicht voll auf die Preise überwälzen können. Dem steht jedoch die Tatsache gegenüber, dass Lohnerhöhungen in der Regel zusätzliche Nachfrageimpulse auslösen.

In der Schweiz wird als Argument immer wieder angeführt, die Exportindustrie könne durch Lohnkostensteigerung in ihrer internationalen Konkurrenzfähigkeit beeinträchtigt werden. Dem lässt sich entgegenhalten,

dass gerade die Preise der schweizerischen Exportgüter in den letzten Jahren stärker angestiegen sind, als sich mit Lohnerhöhungen und sonstigen Kostensteigerungen allein rechtfertigen liesse. Die Exportindustrie hat ganz einfach mehr verdient, weil die Nachfrage nach den sehr spezialisierten schweizerischen Exportgütern zugenommen und sich als verhältnismässig preisunempfindlich erwiesen hat.

Ist Inflation schädlich?

Die Inflation ist, wir haben es bereits festgestellt, Ausdruck eines Nachfrageüberhangs. Verschiedene Wirtschaftswissenschafter behaupten, ein gewisser Nachfrageüberhang sei durchaus erwünscht, da er die Investitionstätigkeit fördere und sich somit positiv auf das Wachstum des Sozialproduktes auswirke. Die Erfahrung hat gezeigt, dass Zeiten ohne Inflation Rezessionszeiten sind (Schweiz 1958, Bundesrepublik 1967). Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus unerwünscht sind jedoch starke Schwankungen in der Inflationsrate. Sie schaffen Unsicherheiten, die das wirtschaftliche Wachstum gefährden.

In diesem Zusammenhang möchten wir nur die negativen Effekte hoher, schwankender Inflationsraten auf die Spartätigkeit und auf die Renteneinkommen erwähnen. Ein Emporschnellen der schweizerischen Inflationsrate auf 10 Prozent wäre zweifellos begleitet von erheblichen Störungen im Wirtschafts- und Sozialgefüge unseres Landes. Deshalb ist es richtig, wenn eine Regierung dafür sorgt, die Inflationsrate möglichst auf einem niedrigen Niveau zu stabilisieren.

Eine Stabilisierungspolitik jedoch, die mit Ausnahme des Baugewerbes und des Arbeitsmarktes alle Faktoren ausklammert, die die Inflation angeheizt haben, dürfte wohl kaum zum Erfolg führen.

«Die europäische Linke, die die Blutopfer des russischen Volkes im grossen antifaschistischen Kampf niemals vergessen kann, ist heute keinem ideologischen Zentrum hörig, ganz gleich, ob dieses in Moskau, Peking oder Brüssel domiziliert ist. An der Erkenntnis, dass die Erneuerung des Sozialismus und die Erarbeitung einer sozialistischen Strategie keinem parteiamtlich legitimierten Führungsgremium überlassen bleiben darf, hat sich eine gesamteuropäische Diskussion entzündet, die die verschiedensten Gruppierungen und Personen umfasst: Sozialisten und Kommunisten, Anarchisten und Linkskatholiken, Studenten und Arbeiter.»

Eduard März in «Neues Forum» Heft 191/II, November 1969