

Universität Bielefeld/IMW

Working Papers  
Institute of Mathematical Economics

Arbeiten aus dem  
Institut für Mathematische Wirtschaftsforschung

Nr. 12

Carl Christian von Weizsäcker  
Grenzen der traditionellen Glo-  
balsteuerung

Oktober 1973



Anno 1600 nach Merian

Institut für Mathematische Wirtschaftsforschung  
an der

Universität Bielefeld

Adresse/Address:

Schloß Rheda

484 Rheda

Bundesrepublik Deutschland

Federal Republic of Germany

Grenzen der traditionellen Globalsteuerung <sup>1,2</sup>

Die Enttäuschung über die Einsatzmöglichkeit und Effektivität der globalen Konjunktursteuerung ist das, was die Wirtschaftspolitiker aller westlichen Länder heute miteinander verbindet. Die Probleme der Stagflation sind dem konservativ regierten Großbritannien und dem sozialdemokratisch geführten Schweden gemein. Und die rasant steigenden Preise engen gleichermaßen den Handlungsspielraum der liberaldemokratischen Regierung in Japan wie der sozialliberalen Koalition in der Bundesrepublik ein. In vielen Ländern steigt deshalb die Tendenz, die Wirtschaft dirigistisch zu lenken. Preiskontrollen der einen oder anderen Form sind hierfür Beispiele. Wie an sich vorauszusehen war, sind diese Maßnahmen bisher ohne Erfolg. Der Dilettantismus, mit dem sie durchgeführt werden, zeigt die Rat- und Planlosigkeit an, mit der mancherorts in westlichen Ländern heutzutage Wirtschaftspolitik getrieben wird. Wie aber führt der Weg weiter, wenn die Globalsteuerung nicht befriedigt und die Preiskontrollen eine Sackgasse sind? Hier kann man nicht antworten, wenn man nicht den richtigen Kern des Modells der Globalsteuerung erkennt und ihn aus seinem überzogenen Anspruch umfassender und zeitloser Gültigkeit herausschält. Diesen richtigen Kern zu leugnen, wäre dogmatisch und müßte politisch in die Irre führen. Um ihn zu verstehen und für die Reform der Wirtschaftspolitik zu erhalten, müssen wir einige akademisch erscheinende Umwege in der Argumentation gehen. Der Praktiker möge die folgenden theoretischen Schnörkel verzeihen. Sie scheinen mir notwendig, wenn man darlegen will, weshalb die bisher versuchten oder vorgeschlagenen Alternativen zum traditionellen Konzept der Globalsteuerung unzureichend sind.

---

<sup>1</sup>Vorläufige Fassung. Nur mit Zustimmung des Verfassers zu zitieren.

<sup>2</sup>Dieser Aufsatz richtet sich nicht nur an Fachkollegen in der Wissenschaft, sondern auch und gerade an die Praktiker der Wirtschaftspolitik. Ich habe deshalb auf umständliche wissenschaftliche Präzisierung mittels eines ausgefeilten Begriffs- und Quellenapparats verzichtet.

## I. Schwächen bisheriger Konjunkturpolitik

### 1. Monetaristen

Die Monetaristen schlagen vor, daß die Konjunkturpolitik eines Landes vor allem darin bestehen soll, die verfügbare Geldmenge in der Volkswirtschaft mit einer konstanten prozentualen Rate zu vermehren. Dies Rezept wird mit zwei empirisch vergleichsweise gut fundierten Behauptungen begründet:

1. es besteht ein relativ konstantes Zahlenverhältnis zwischen der Höhe des nominellen Sozialprodukts und der Höhe der Geldmenge einer Volkswirtschaft (dieses Zahlenverhältnis wird die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes genannt).
2. Zentralbanken und Regierungen wirken mit ihren Eingriffen häufiger destabilisierend als stabilisierend.

Die Monetaristen erwarten also, daß ihre Regel die Konjunktur-entwicklung besser stabilisieren werde als ein Regime des konjunkturpolitischen Interventionismus. Damit mögen Sie vielleicht recht haben, vor allem in Ländern mit kleinem Aussenhandelsanteil am Sozialprodukt. Wer sich auf eine seriöse wissenschaftliche Diskussion mit den Monetaristen einlässt, kann nicht umhin, zuzugeben, daß ihr wissenschaftlicher Fleiß ihnen eine eindrucksvolle empirische Basis für ihre Behauptungen verschafft hat. Wir werden auf die Schwierigkeiten einer monetaristischen Konjunkturpolitik zu sprechen kommen. Aber niemand kann an dem engen Zusammenhang zwischen Geldmenge und nominellen Sozialprodukt vorbei. Eine Politik der Stabilisierung des Geldwerts, die diese monetaristische Grunderkenntnis außer Acht läßt, muß scheitern. Schon deshalb waren alle Experimente der Preiskontrolle in den letzten Jahren umsonst.

In folgender Tabelle werden die Geldmenge und das in jeweils drei Monaten erzeugte nominelle Sozialprodukt der Bundesrepublik einander gegenübergestellt.

Vierteljahr	Bruttosozialprodukt Mrd.DM (vierteljährlich, jewei- lige Preise)	Geldmenge im erweiterten Sinn (M2) Mrd DM, (Bestand Mitte der Periode)
1968		
I Vj.	130	125
II Vj.	132	128
III Vj.	136	131
IV Vj.	142	138
1969		
I Vj.	143	139
II Vj.	148	146
III Vj.	154	147
IV Vj.	159	151
1970		
I Vj.	162	152
II Vj.	170	156
III Vj.	174	163
IV Vj.	179	165
1971		
I Vj.	185	171
II Vj.	188	182
III Vj.	192	181
IV Vj.	194	188
1972		
I Vj.	204	195
II Vj.	203	198
III Vj.	208	210
IV Vj.	213	218
1973		
I Vj.	227	230

Quelle: Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank Reihe 4, August 1973, Tab. 1 und Tab. 24

Der beschleunigte Preisauftrieb der letzten Jahre, der sich im beschleunigten Wachstum des nominellen Bruttosozialprodukts widerspiegelt, läßt sich vom monetaristischen Standpunkt aus voll durch die Erhöhung der Geldmenge erklären, ja er hätte, betrachtet man nur die Entwicklung der Geldmenge, sogar noch etwas stärker sein können.

Der Fehler des monetaristischen Standpunkts ist nicht so sehr in den analytischen Details zu suchen als vielmehr in seiner politischen Naivität. Das hat das monetaristische Experiment in den Vereinigten Staaten in den Jahren 1969 und 1970 deutlich gezeigt. Die langen Wirkungsverzögerungen konjunkturpolitischer Eingriffe mögen zusammen mit der Unsicherheit über die Zukunft ein gutes Argument der Monetaristen gegen den Versuch der Feinsteuerung (Friedman "fine tuning") der Konjunktur sein. Die gleichen Wirkungsverzögerungen gelten dann aber auch für die Selbstheilungskräfte der Konjunktur, auf die sich die Monetaristen bei einer Politik des stetigen Geldmengenwachstums verlassen. Das lange Warten auf den Erfolg ist aber in einer parlamentarischen Demokratie unrealistisch. Der Bürger führt die jeweils vorherrschenden wirtschaftlichen Bedingungen auf die gleichzeitig durchgeführten Maßnahmen der Regierung zurück, nicht auf solche, die schon lange zurückliegen. Diese falsche Zurechnung auf Seiten des Wählers macht eine Strategie der bewußten konjunkturpolitischen Enthaltensamkeit politisch undurchführbar; auch dann, wenn sie langfristig die beste Politik ist und die Eingriffe im Durchschnitt die Konjunkturschwankungen verstärken und die Preisstabilität beeinträchtigen. Was tut die Mutter des Kindes, dessen Arzt gegen sein bedrohliches Fieber nichts tun will, weil er es als notwendig für die Heilung der Krankheit ansieht? Sie entläßt ihn und sucht einen anderen auf. Dabei spielt es keine Rolle, ob der erste Arzt objektiv recht hat oder nicht.

2. Das Rezept flexibler Wechselkurse. Eine besondere Komplikation ergibt sich für die monetaristische Strategie, wenn die aussenwirtschaftliche Verflechtung einer nationalen Volkswirtschaft nicht vernachlässigt werden kann. Man kann die inländische Geldmenge natürlich nur unter Kontrolle halten, wenn seitens der Zentralbank nicht die Verpflichtung besteht, fremde Währungen zu bestimmten Kursen gegen die eigene Währung umzutauschen. Ein System der nationalen Geldmengenautonomie setzt deshalb ein System flexibler, oder wie man neuerdings sagt, "floatender" Wechselkurse voraus. (Diese Aussage muss leicht modifiziert, bei längerfristiger Betrachtung aber nicht wesentlich geändert werden, wenn man die heute vielfach benutzten Manipulationsmöglichkeiten des Devisendirigismus berücksichtigt). So haben denn auch alle Monetaristen, zum Teil schon seit Jahrzehnten, ein System flexibler Wechselkurse befürwortet. Die genauere theoretische Analyse eines solchen Systems (wie sie etwa in dem ausgezeichneten Buch Egon Sohmen's "Wechselkurs und Währungsordnung", Tübingen 1973, in deutscher Sprache vorliegt) zeigt, daß die meisten mehr technischen Einwände dagegen ihre Ursache mehr in der Denkfaulheit der Kritiker als in den Fehlern des Systems selbst haben.

Der wesentliche Einwand gegen die Funktionsfähigkeit des reinen Systems flexibler Kurse ist wiederum politischer Natur. Auch wenn seine Anhänger mit Recht argumentieren können, daß es im langfristigen Interesse der einzelnen Staaten liege, sich an die Spielregeln eines "sauberen" Floating zu halten, so werden die meisten Staaten dies dennoch nicht tun, sondern, dem Druck von Interessengruppen oder der Notwendigkeit rascher Erfolge der Nachfragestimulierung sich beugend, offen oder heimlich auf den Devisenmärkten intervenieren. Wohl kann der Versuch gemacht werden, ein "schmutziges" Floating durch eine Rahmenvereinbarung zu verbieten. Ein "sauberes" Floating zu überprüfen ist nicht leichter als die Kontrolle einer Abrüstungsvereinbarung. Wer etwa Devisen ankaufen will, um den Kurs der eigenen Währung unter Druck zu halten, dies aber nach den Spielregeln nicht darf, findet reichlich Möglichkeiten, die inländischen Geschäftsbanken so zu "beeinflussen", daß sie diese Aufgaben erledigen. Und selbst wenn diese Umgehung von Vereinbarungen nicht die

Regel sein sollte, so schürt jede ungewöhnliche Bewegung auf den Devisenmärkten den Argwohn, daß man heimlich übervorteilt werde. Dies Klima des Argwohns ist langfristig einzig für die Verstärkung protektionistischer Tendenzen zuträglich. Natürlich impliziert andererseits auch der Versuch der Stabilisierung von Kursen abwertungsreifer Währungen in einem System fixierter Wechselkurse protektionistische Tendenzen.

Die Absicht dieser Kritik am reinen System flexibler Wechselkurse ist nicht, für ein System starrer Kurse zu plädieren. Ein grösseres Maß der Wechselkursflexibilität ist angesichts der Schwäche supranationaler Institutionen politisch und ökonomisch notwendig und wird uns ja zur Zeit auch praktisch vorexerziert. Aber man sollte sich davor hüten, zu meinen, die größere Wechselkursflexibilität sei ein Schritt in Richtung auf einen von politischen Manipulationen weniger beeinflussten Welthandel. Man mag das bedauern, aber es scheint festzustehen: ein totaler Welthandelsliberalismus ohne dirigistische, merkantilistische, diskriminierende Elemente ist politisch genau so unrealistisch wie die monetaristischen Rezepte der konjunkturpolitischen Enthaltensamkeit. So ist es auch unrealistisch anzunehmen, in einem System der Wechselkursflexibilität brauche die Zentralbank sich nicht mehr um den Wechselkurs ihrer Währung zu kümmern. Gewiss hat sie mehr Handlungsfreiheit als in einem System fixierter Wechselkurse, aber doch nicht so viel, daß sie in ihren Handlungen die Devisenmärkte ganz auf sich beruhen lassen könnte. Daher ist wohl auch mit einem Abbau des Devisendirigismus nicht zu rechnen.

Dies gilt vor allem für Westeuropa, wo der Versuch unternommen wird, sich gegenseitig den Pelz zu waschen, ohne sich naß zu machen, d.h. eine Währungsunion ohne Zentralisierung der Geldschöpfungskompetenzen zustandezubringen.

### 3. Fiskalpolitik und interventionistische Globalsteuerung

Seit der Weltwirtschaftskrise und seit Keynes gehört es zu den Postulaten an die Wirtschaftspolitik, daß der Staatshaushalt auch als Instrument der Konjunktursteuerung verwendet werden sollte. Durch Haushaltsdefizite soll der Konjunktur in Zeiten unzureichender Nachfrage aufgeholfen werden, durch Haushaltsüberschüsse soll in Boomperioden die Nachfrage gedämpft werden. So mochte man hoffen, die Gefahren der Depression - Arbeitslosigkeit und geringe Einkommen - und der Überkonjunktur - Inflation- zu bannen. Vollbeschäftigung bei stabilen Preisen schien eine realistische Vision. Die Bevölkerung konnte von allen grossen politischen Parteien erwarten, daß sie sich nun für diese Ziele einsetzen würden. Der Erfolg im Erreichen dieser Ziele und desjenigen eines angemessenen Wachstums des Lebensstandards wurde oft ausschlaggebend für die Bestätigung einer Regierungspartei an der Wahlurne. Die politischen Grenzen der Fiskalpolitik und der Geld- und Kreditpolitik zeigten sich jedoch im Verlauf der Zeit immer mehr, und dies gerade, weil das technische Instrumentarium, das ihr zur Verfügung stand, so verbessert wurde, daß Mängel in der Globalsteuerung nicht mehr auf fehlende Instrumente zurückgeführt werden konnten. Besonders bei der Inflationsbekämpfung hat die Globalsteuerung nicht funktioniert. Die Gründe hierfür sind leicht einzusehen.

Unterschiedliche Konjunkturlagen beruhen wesentlich darauf, daß Änderungen in der monetären Gesamtnachfrage sich nicht immer sofort in einer proportionalen Änderung des Preisniveaus niederschlagen. Wäre dies nämlich der Fall, so wäre die reale Güternachfrage nicht durch monetäre Faktoren beeinflussbar. Es müsste dann immer der gleiche "normale" Konjunktur- und Beschäftigungszustand herrschen. Normalerweise reagiert das Preisniveau unmittelbar nicht sehr stark auf monetäre Nachfrageänderungen, so daß sich diese statt dessen auf das reale Sozialprodukt, die Beschäftigung und die Auslastung

der Produktionsanlagen auswirken. Auf die Dauer bewirken dann zwar diese Mengeneffekte einer Nachfrageänderung ihrerseits Preiseffekte und Lohneffekte, die dann die ursprünglichen Mengeneffekte allmählich wieder beseitigen. Das Endresultat einer Veränderung der monetären Nachfrage besteht in einer proportionalen Veränderung des Preisniveaus, während zum Schluss kaum noch ein Mengeneffekt vorhanden ist. Es ist aber wichtig, festzuhalten, daß bei Preis- und Lohnrigidität die Primäreffekte der staatlichen Nachfragebeeinflussung Mengeneffekte sind, während die Preiseffekte oft Monate und Jahre auf sich warten lassen.

Damit ergibt sich aber eine vom politischen Standpunkt aus entscheidende Asymmetrie zwischen expansiver und kontraktiver Globalsteuerung. Erwünscht ist der expansive Mengeneffekt, unerwünschte Begleiterscheinung ist der expansive Preiseffekt. Erwünscht ist umgekehrt der kontraktive Preiseffekt, der unerwünschte kontraktive Mengeneffekt muss dabei in Kauf genommen werden. Da die Mengeneffekte jeweils zeitlich vorangehen, kommt die expansive Politik unmittelbar in den Genuss ihrer Früchte. Ihre Kosten, der Preisauftrieb, fallen erst später an. Umgekehrt stellt sich vor das erwünschte Resultat der kontraktiven Politik - mehr Preisstabilität - das unpopuläre "den-Gürtel-enger-schnallen." Es ist keiner Regierung, die auf das Vertrauen der Wähler angewiesen ist, zu verdenken, wenn sie angesichts dieser Asymmetrie mit der restriktiven Politik viel vorsichtiger hantiert als mit der expansiven. Die Suggestion einer Symmetrie beider, die in einem formalen Sinne natürlich auch besteht, ist gewiss eine der politischen Naivitäten der herrschenden akademischen politischen Ökonomie.

Die politischen Schranken für eine restriktive Politik der Globalsteuerung, insbesondere für eine restriktive Fiskalpolitik, haben die unmittelbare Folge, daß das Ziel der

Preisstabilität unrealistischer wird, während dadurch die Vollbeschäftigung nicht offenkundig beeinträchtigt wird; im Gegenteil, die genannte Asymmetrie in der Handhabung der Globalsteuerung scheint die Vollbeschäftigung im Vergleich zu einer symmetrischen Globalsteuerung zu begünstigen. Im jeweils konkreten Fall, soweit man ihn isoliert betrachtet, ist dies auch richtig. Wenn eine Regierung trotz Preissteigerungen angesichts einer möglichen Rezession auf restriktive Maßnahmen verzichtet, so hilft sie ohne Zweifel für die unmittelbare Zukunft der Vollbeschäftigung mehr, als wenn sie sich zu restriktiven Maßnahmen entscheidet. Besteht eine Priorität des Zieles "Vollbeschäftigung" vor dem Ziel "Preisstabilität", so kann diese als Begründung für die Haltung der Regierung dienen. Wird 5% Inflation im kommenden Jahr 5% Arbeitslosigkeit im kommenden Jahr vorgezogen, dann ist unter Umständen Vorsicht bei der Einsetzung restriktiver Maßnahmen auch dann geboten, wenn man schon mit 5% Inflation konfrontiert ist, aber noch Vollbeschäftigung genießt. Anders sieht die Situation aus, wenn man sich zu einer längerfristigen Perspektive entschliesst. Sachkundige Konjunkturpolitiker wissen, wie schwer es ist, von einem hohen Inflationsniveau, das sich seit längerem in die Volkswirtschaft eingenistet hat, wieder herunterzukommen. Arbeitgeber wie Arbeitnehmer, Kreditgeber wie Kreditnehmer, haben sich an diese Inflation gewöhnt und schliessen auf die Zukunft bezogene Tarifverträge und Kreditverträge ab, die von der Erwartung ausgehen, daß die Inflation weitergeht. Wo wegen einer antizipierten Inflationsrate von 8% die Löhne um 12% erhöht wurden, käme es einer Katastrophe gleich, wenn die Absatzmärkte keine Preiserhöhungen zuließen. Die Volkswirtschaft muss angesichts der auf Inflation gestimmten Erwartungen die Preissteigerungen der Vergangenheit in ungefähr gleicher Grössenordnung in der Zukunft wiederholen, wenn sie eine schwere Rezession vermeiden will.

Die kurzfristige für die Vollbeschäftigung nützliche Asymmetrie in der Globalsteuerung hat längerfristig den Nachteil, daß sich die Inflationserfahrung der Bevölkerung auf ihre Zukunftsdispositionen auswirkt, sie inflatorisch konditioniert und damit immer höhere Inflationsraten notwendig werden, wenn man die Vollbeschäftigung aufrecht erhalten will. Wenn bei einer Inflationsrate von 10%, die in den Tarif- und Kreditverträgen auch schon für die Zukunft voll eskomptiert ist, eine Regierung die Konjunkturbremsen kräftig zieht und dadurch vor allem ein Steigen der Arbeitslosenziffer, vielleicht dann auch ein Absinken der Inflation auf 8% erreicht, dann hat man die berühmte Stagflation oder, wie es mancherorts in der den Kontinentaleuropäern eigenen Unhöflichkeit heißt: die "englische Krankheit". Wer hilft dann dieser rachitischen Volkswirtschaft wieder auf die Beine? Und wie soll die Europäische Währungs- und Wirtschaftsunion vom Fleck kommen, wenn ihre Mitglieder einen Verein der Stagflationäre darstellen?

Die These von der zunehmenden Inflationsgewöhnung erklärt sehr gut den Trend steigender Inflationsraten, die wir in allen westlichen Ländern beobachten. Zu jedem Zeitpunkt erscheint es den Regierungen opportun, angesichts der dann herrschenden Inflationsrate und Inflationsgewöhnung der Bevölkerung einen Kurs einzuschlagen, der im Interesse hoher Beschäftigung zu einer weiteren Steigerung der Inflationsrate führt. Zu jedem Zeitpunkt erscheinen die kurz- und mittelfristigen Kosten einer schärferen Restriktionspolitik zu hoch, die doch notwendig wäre, um die langfristige Inflationsrate auch nur zu stabilisieren, erst recht, um sie zu reduzieren. Die Moraltheologen der Wirtschaftspolitik, die Professoren der Nationalökonomie, geißeln die Sünden wider die Stabilität,

und nur selten finden sie sich bereit, den Regierungen, Parlamenten, Gewerkschaften, Banken, Exporteuren, Wählern Absolution zu erteilen. Vielleicht sollte ihnen geraten werden, auch einmal vom Baum der politischen Erkenntnis zu essen. - Es ist für das weitere wichtig, sich mit dem Leser über die Erklärung der zunehmenden Inflationsraten zu verständigen. Es gibt zumindest eine andere Interpretation des von Konjunkturzyklus zu Konjunkturzyklus ansteigenden Konjunkturunabhängigen Inflationssockels. Sie wird z.B. vom DGB favorisiert, (vgl. Rudolf Henschel, Wenn der Markt versagt, in "Die Zeit", 17. August 1973). Danach muss man die zunehmende Konjunkturunabhängige Komponente der Inflation erklären aus der zunehmenden Ausschaltung des Wettbewerbs auf vielen Märkten, was seinerseits auf die Konzentrationsprozesse und die starke Stellung der multinationalen Konzerne auf diesen Märkten zurückzuführen ist. Henschel etwa leitet aus dieser Analyse ab, daß entschiedene wettbewerbspolitische Maßnahmen und direkte staatliche Eingriffe zur Beschränkung der Marktmacht grosser Konzerne besonders vordringlich für die erfolgreiche Bekämpfung der Inflation seien. Einigen der wettbewerbspolitischen Folgerungen Henschels würde ich durchaus zustimmen. Die Erklärung der gestiegenen Inflationsrate aus der zunehmenden Konzentration und Marktmacht erscheint aber zumindest unvollständig. Zum einen ist zu fragen, ob die Märkte heute eigentlich so sehr viel mehr vermachtet sind als vor 20 Jahren. Man darf nicht vergessen, daß durch den gestiegenen internationalen Handel die Zahl der potenten ausländischen Konkurrenten auf vielen Inlandsmärkten zugenommen hat, wodurch die Konzentration der inländischen Anbieter in ihrer Wirkung auf den Wettbewerb zum Teil oder ganz kompensiert worden ist. Auch hätte sich bei ausschliesslicher Gültigkeit der Henschelschen Erklärung die Verteilung des Volkseinkommens stärker zugunsten der Gewinne grosser Gesellschaften verschieben müssen als es im Trend der letzten 15 Jahre zu verzeichnen war.

Ich könnte mir aber vorstellen, daß eine stärkere Oligopolstruktur auf den Märkten insofern indirekt zur inflatorischen Akzeleration beigetragen hat, als dadurch die Rigidität der Preise gewachsen sein mag. Dadurch wiederum mag die zeitliche Verzögerung der Preiseffekte von Globalsteuerungsmaßnahmen zugenommen haben; und dies wiederum mag Anlaß für eine vermehrte Präferenz von Regierungen und Parlamenten für expansive gegenüber kontraktiven Strategien gewesen sein, wodurch langfristig entsprechend meiner oben angeführten Erklärung die Inflationsrate gestiegen ist.

4. Preiskontrollen. Die drei bisherigen Abschnitte über die monetaristische Strategie, die flexiblen Wechselkurse und die interventionistische Globalsteuerung setzte sich mit dem Phänomen auseinander, daß sich die im Ansatz analytisch richtigen Vorschläge der akademischen Ökonomen in der politischen Praxis nicht oder nicht sehr gut bewährt haben. Preiskontrollen sind von den Professoren ganz überwiegend abgelehnt worden. Man hat dennoch mit ihnen in der Praxis experimentiert. Mit einer gewissen Genugtuung registriert man an den Universitäten und Instituten, wie schlecht sie funktioniert haben. Noch im Herbst 1972 schien es so, als sei wenigstens das amerikanische Experiment nicht ganz umsonst gewesen. Inzwischen ist eingetreten, was Friedman und andere von Anfang an prognostiziert hatten: der Preiserhöhungsrückstau hat sich auch in den USA mit voller Wucht entladen, und dies zur ungelegensten Zeit, nämlich gleichzeitig mit der durch weltweite Verknappung hervorgerufenen exorbitanten Preissteigerung bei den Nahrungsmitteln. Natürlich muss zugegeben werden, daß ein politisches Ziel mit den amerikanischen Preiskontrollen erreicht werden konnte. Zum Zeitpunkt der Wahlen im letzten Herbst herrschte eine vergleichsweise günstige Konjunktur bei einer vergleichsweise geringen Inflationsrate. Aber dieser Trick gelingt nur einmal. Er rächt sich später, indem die Glaubwürdigkeit der Regierung auch in wirtschaftspolitischen Dingen beeinträchtigt wird, was ihre Handlungsfreiheit weiter eingrenzt. Mögen die Rezepte der National-

Ökonomen politisch naiv sein, so ist es der diletantische Opportunismus der Preiskontrollen, wie wir sie bisher beobachten konnten, letztlich auch. Für so dumm darf man den Wähler auf Dauer nicht verkaufen wollen. Da im folgenden auch Vorschläge zur Preiskontrolle gemacht werden, liegt mir daran, dem Leser diese meine Position zu den bisherigen Preiskontrollexperimenten deutlich zu machen.

## II. Vorschläge zur Weiterentwicklung konjunkturpolitischer Instrumente.

### 1. Ein Vorschlag zur besseren Anwendung von Preiskontrollen.

Wir hatten gesehen, daß die für oligopolistische Märkte charakteristische Preisrigidität für die Bevorzugung expansiver Maßnahmen durch demokratisch gewählte Regierungen verantwortlich gemacht werden kann. Die langfristige Folge dieser Bevorzugung ist eine im Trend steigende Inflationsrate, ohne daß auf Dauer die Vollbeschäftigung besser garantiert wäre. Wenn die politische Aporie der Globalsteuerung ihre Wurzel in dieser Preisrigidität hat, dann hat die staatlich verordnete Preisrigidität, die Preiskontrolle, natürlich wenig beizusteuern zur Verbesserung der Konjunkturpolitik. Umgekehrt sollte man fragen: gibt es ein Verfahren, die Reaktion der Preise auf Maßnahmen der Globalsteuerung zu beschleunigen, die Preise also flexibler, weniger rigide zu machen? Könnten Maßnahmen der Preiskontrolle hier eine Rolle spielen? Kann man die Preiskontrolle also in der entgegengesetzten Richtung einsetzen, nicht um staatlich verordnete Preisrigidität, sondern um staatlich verordnete Preisflexibilität zu erlangen?

Maßnahmen zur Förderung des Wettbewerbs können unter konjunkturpolitischem Aspekt ja genau in diesem Sinne verstanden werden. Sie haben natürlich auch eine wichtige

ordnungspolitische Funktion, die nicht Thema dieses Aufsatzes ist. Im konjunkturpolitischen Zusammenhang können sie letztlich nur die Funktion haben, die Preisflexibilität zu erhöhen. Es wäre aber eine Illusion zu meinen, daß wettbewerbspolitische Maßnahmen allein eine hinreichende Preisflexibilität erreichen.

Preisrigidität ist nur zum Teil Folge übermäßiger, durch Wettbewerbspolitik zu bekämpfender Marktmacht. Einige andere Gründe für Preisrigidität sollen aufgezählt werden. Ein wichtiges Element der Preisrigidität sind die staatlich sanktionierten oder gar staatlichen Monopole, deren Preise politisch beeinflußt sind. Dazu gehören Bahn- und Posttarife, die Tarife des öffentlichen Nahverkehrs, Elektrizitäts-, Gas-, Wasserversorgung. Staatlich gelenkte Preise gibt es darüberhinaus bei der Kohle, bei Agrarprodukten, im Versicherungswesen, im Gesundheitsbereich. All diese Preise zeichnen sich durch hohe Rigidität aus. Sie ändern sich vor allem, wenn die Kosten sich ändern, so wie dies für fast alle Preise gilt, wenn man unter dem Regime der Preiskontrolle steht. Sodann gibt es zahlreiche Wirtschaftsbereiche, in denen durchaus reger Wettbewerb herrscht, wo aber dennoch die Preise nicht so häufig geändert werden. Große Teile der Konsumgüterindustrie, der Investitionsgüterindustrie und des Dienstleistungsgewerbes gehören dazu. Längerfristig gestalten sich die Preise in diesen Bereichen durchaus nicht unähnlich den Preisen auf sog. vollkommenen Märkten. Das heißt, das Preisniveau in der Branche richtet sich auf längere Sicht danach, welches die Kosten des "Grenzbetriebes" sind, während intramarginale Betriebe eine Effizienzrente zu erzielen vermögen. Kurzfristig hingegen verfügen die Firmen, da die Produkte ihrer Konkurrenten nicht genau die gleichen sind, über gewisse Spielräume der Preisfestsetzung. Da sie bezüglich der Reaktionsweise der Kunden sich auch nicht sicher sein können, orientieren sie ihre Preispolitik häufig an gewissen aus der Erfahrung gewonnenen Rentabilitätsnormen sowie an dem, was ihre Konkurrenten tun. Das Ergebnis ist, daß Preisveränderungen

kurzfristig vor allem kosteninduziert sind, wobei die den Kosten hinzugeschlagene Margen normalen Gewinns, wie auch die Kosten selbst, von Firma zu Firma verschieden sind und davon abhängen, wieviel die Firmen jeweils in der Vergangenheit an Gewinnen haben erwirtschaften können. Sicherlich ist dieser Weg der Preisfestsetzung in den genannten Wirtschaftsbereichen nicht der ausschliessliche, aber er ist doch sehr weit verbreitet. Man muss berücksichtigen, daß die Festlegung von Preisen eine Entscheidung bei grosser Unsicherheit darstellt. Die Sozialpsychologie weiss zu berichten, daß in solchen Situationen das Gewisse im Vergleich zum Ungewissen, wenn auch Relevanten, eine hervorragende Bedeutung für die Entscheidungsfindung hat. Was aber relativ gewiss ist, das sind die Kosten und das sind die schon gefallenen Entscheidungen anderer Anbieter. So werden die eigenen Kosten und über die Imitation der anderen **Kosten** in der Branche zu der kurzfristig vielleicht wichtigsten Leitlinie für die Preisveränderungen. Das aber bedeutet, daß viele Preise nur langsam auf Veränderungen der Nachfragesituation reagieren. Insbesondere gilt diese Beobachtung für konsumnahe Branchen. Eine Hauptkomponente der Kosten sind die Löhne. Vielfach werden also Preise auf die veränderte Gesamtnachfrage erst dann reagieren, wenn diese Einfluss auf die Löhne gewonnen hat, etwa durch eine veränderte Beschäftigungslage. Dieser langwierige Prozess der indirekten Preisbeeinflussung über die Kostenbeeinflussung ist natürlich mit unter das Phänomen der Preisrigidität zu rechnen, die eine Inflationsbekämpfung über die Globalsteuerung kostspielig, langwierig, risikoreich und unpopulär macht. Preisrigidität ist hier nicht im absoluten Sinne gemeint, sondern nur bezüglich Veränderungen in der Nachfrage. Preise, die bezüglich Nachfrageänderungen rigide sein können, können zur gleichen Zeit z.B. bezüglich Veränderungen der Preise von Konkurrenzprodukten sehr reagibel sein (vgl. die oben angesprochene Imitationstendenz bei Unternehmen, wie bei Menschen überhaupt). Wettbewerbspolitik wird gegenüber dieser

Form der Preisrigidität natürlich wenig ausrichten. Denn sie beruht, wie gesagt, auf der Situation der Unsicherheit, in der sich die meisten Unternehmen einer dynamischen Wirtschaft befinden. Sie ist der Preis des Fortschritts und der ständigen Umgestaltung des qualitativen und quantitativen Güterangebots im Verlauf des Wachstums von volkswirtschaftlicher Produktivität und Lebensstandard der Bevölkerung. Dort, wo das Motiv für Wettbewerbsbeschränkungen die Ausschaltung der unternehmerischen Marktunsicherheit ist, hat eine erfolgreiche Wettbewerbspolitik sogar ein Mehr an unternehmerischer Unsicherheit zur Folge und das mit Recht; denn vor allem das ständige Kneippbad des Marktes und seiner Risiken läßt die Unternehmer mehr für den wirtschaftlichen Fortschritt leisten, als man es staatlich beamteten Wirtschaftsbürokraten auch noch zutrauen darf (sagte der Professor und Beamte auf Lebenszeit).

Unser Vorschlag zur staatlich verordneten Preisreagibilität sieht nun wie folgt aus. Nimmt man ein paar staatlich nicht regulierte Agrarmärkte aus, so herrscht eine Situation vor, in der ein gewisses Maß an Preisrigidität zu beobachten ist. Für diesen überwiegenden Bereich der Volkswirtschaft ordnet die Regierung in jedem Vierteljahr eine durchschnittliche Preisänderungsrate (Preissenkung oder Preiserhöhung) an. Sie kann diese angeordnete durchschnittliche Preisänderungsrate aber nicht autonom bestimmen; vielmehr muß sie kraft gesetzlicher Verpflichtung diese Preisänderungsrate an die Veränderung der Geldmenge in der Volkswirtschaft während des vergangenen Vierteljahres anpassen. Die Preisänderungsrate wird nicht gleich dieser Geldmengenänderungsrate sein, da das reale Wachstum des Sozialprodukts schon bei Preisstabilität eine Erhöhung der Geldmenge erfordert. Aber die beiden Größen sollen doch in einer festen, gemäß einer gesetzlich festgelegten Formel zu berechnenden Beziehung zueinander stehen: durchschnittliche Preisänderung (prozentual) = Geldmengenänderung (prozentual) im vergangenen Vierteljahr minus  $x$ , wobei  $x$  sich nach dem durchschnittlichen vierteljährlichen Zuwachs des realen Sozialprodukts in den vergangenen Jahren bemisst. Bis jetzt unterscheidet sich der

Vorschlag kaum von einem staatlich verordneten Preisstopp, wenn auch das Preisniveau an die Geldmenge gekettet wird. Damit das Preisniveau um z.B. 1 Prozent steigt, ist es aber natürlich nicht notwendig, alle Preise um genau 1 Prozent zu steigern. Es kommt ja nur auf den durchschnittlichen Anstieg an. Welche Preise im einzelnen um wieviel steigen oder fallen, das soll durch die Unternehmen im wesentlichen autonom bestimmt werden. Wie aber kann man einen durchschnittlichen Preisanstieg verordnen, wenn man die unternehmerische Freiheit der Preisgestaltung im wesentlichen aufrechterhält? Der Staat vergibt zu Beginn des Vierteljahres Preiserhöhungslizenzen an die einzelnen Unternehmen. Eine Lizenz-einheit lautet auf 1 Prozent Preiserhöhung für z.B. 1000 DM Wertschöpfung (= Umsatz + Vorratsveränderung abzüglich Vorleistungen anderer Unternehmen abzüglich Abschreibungen). Eine Firma mit 2 Millionen DM vierteljährlicher Wertschöpfung erhält also 2000 solche Lizenzkoupens. Diese Koupens sind transferierbar von Firma zu Firma. Zum Ende des Vierteljahrs muß aber jede Firma so viele Koupens in der Hand haben und dem Staat abliefern als den Preiserhöhungen entspricht, die sie durchgeführt hat. Hat z.B. obengenannte Firma ihre Preise durchschnittlich um 2 Prozent erhöht, so muß sie bei einer Wertschöpfung von 2 Millionen DM 4000 Koupens abliefern. Sie hat sich also auf dem freien Markt für Preiserhöhungskoupens 2000 dazu kaufen müssen. Jemand anders, der ihr diese 2000 Koupens verkauft hat, hat seine Preise entsprechend weniger erhöhen können.

Technisch wird dieses System etwas anders funktionieren müssen; im Anhang sind einige Details seines Ablaufs skizziert. Der Grundgedanke ist aber sehr einfach: durch einen freien Markt der Preisveränderungslizenzen kann eine durchschnittliche Preiserhöhungsrate durchgesetzt werden, ohne daß die für die Marktwirtschaft langfristig tödliche staatliche Fixierung von allen einzelnen Preisen notwendig wäre.

Natürlich bleibt das Problem bestehen, wie man überprüfen kann, ob die den staatlichen Stellen gemeldeten Preise den tatsächlichen auch entsprechen. Im Prinzip ist das ein Problem, das sich im Bereich der Besteuerung ebenfalls stellt. Dort gibt es etwa die Betriebsprüfung durch Finanzämter. Diese kann, wie man weiß, auch

keine ideale Übereinstimmung zwischen tatsächlich gezahlter und eigentlich zu zahlender Steuer herstellen. Man weiß, welche schwierigen Probleme der Bewertung von Aktiva, der Gewinnermittlung, etc. sich hier ergeben. Dennoch ist die Zahl derer, die hieraus die Abschaffung der Steuern als Forderung ableiten, sehr klein. Natürlich engen diese Schwierigkeiten der Besteuerungspraxis den Gesetzgeber in der Gestaltung von Steuergesetzen erheblich ein. Auch die volkswirtschaftliche Besteuerungsquote ist aufgrund dieser praktischen Probleme nicht beliebig vermehrbar. Entsprechend muß auf das Problem der Preisüberprüfung bei Vorschlägen wie diesem auch Rücksicht genommen werden. Nur kann das Überprüfungsproblem nicht als Argument für eine pauschale Ablehnung ohne Detailsdiskussion herhalten.

Ich glaube nicht, daß sich sehr wesentliche Probleme der Überprüfung gemeldeter Preise ergeben. Zuerst sei festgehalten, daß sich die Preiserhöhungsbeschränkungen nur beziehen auf diejenigen Preiserhöhungen, die nicht einfach die Weitergabe von Preiserhöhungen der Vorlieferanten darstellen. Natürlich muß einem Einzelhändler erlaubt sein, den Verkaufspreis seiner Ware um denselben Betrag (nicht um denselben Prozentsatz!) zu erhöhen, um den sein Einkaufspreis erhöht worden ist. Das aber bedeutet natürlich, daß die Überprüfung der Preise derjenigen Waren, die nicht direkt an den Endverbraucher gehen, erleichtert wird durch die Kooperation der Käufer dieser Waren. Ist der Marktpreis für die Coupons hinreichend hoch, so hat beispielsweise der Einzelhändler ein Interesse daran, die Preiserhöhung seines Lieferanten auf eigene Preiserhöhungen anrechnen zu lassen, um Coupons zu sparen. Das geht aber natürlich nur, wenn die Preiserhöhung des Lieferanten deklariert worden ist. Ist umgekehrt der Preis für Preiserhöhungskoupons niedrig, dann hat der Lieferant selbst ein Interesse, die Preiserhöhung zu deklarieren, weil sie ihn wenig kostet, während ihre Deklaration zu einem späteren Zeitpunkt teurer werden könnte. Auf der letzten Verkaufsstufe, der Stufe der Konsumenten, ist wohl ein gewisses Maß an Überprüfung von deklarierten Preisen nötig. Aber auch hier kann man sich der Kooperation der Käuferseite und der Verbraucherverbände versichern. Die staatliche Förderung des

Verbraucherschutzes ist auch ohne den hier gemachten Vorschlag wichtig. Maßnahmen des Verbraucherschutzes werden aber ohne Zweifel auch die Preisüberwachung erleichtern. Im Anhang wird ferner im einzelnen dargelegt, weshalb die Marktpreise für die Preisänderungslizenzen nicht sehr hoch sein werden. Auch das erleichtert die Kontrolle, da ein Umgehen der Kontrolle nicht viel bringt. Im Anhang wird auch das Problem neuer Produkte, und damit im Zusammenhang das Problem von Qualitätsveränderungen diskutiert.

Die Übereinstimmung zwischen deklarierten und tatsächlichen Preisen scheint mir für hochorganisierte Volkswirtschaften kein wirkliches Problem zu sein. Die eigentlich interessante Frage ist, ob ein Vorschlag wie dieser die Unternehmen veranlaßt, effizienzmindernde Entscheidungen zu fällen. Bekanntlich ist ja längerfristig die Crux von konventionellen Preiskontrollen, daß das Streben nach kostenvermindernden Rationalisierungen nachläßt oder gar abstirbt. Wenn nämlich Preiserhöhungen aufgrund gestiegener Kosten zugelassen werden, sonst aber verboten oder erschwert sind, dann muß sich das Interesse an Verbesserungen des Produktionsablaufs vermindern. Von diesen Effekten direkter staatlicher Preisintervention ist bei unserem Vorschlag nichts zu sehen. Eine Kostenüberprüfung findet nicht statt. Kosten-erhöhungen als Legitimation für Preiserhöhungen sind im wesentlichen nicht notwendig. Die einzige Ausnahme bildet die Anrechenbarkeit von Preiserhöhungen der Vorleistungen auf lizenzfreie Preiserhöhungen. Aber auch hier geht es ja nicht um die Möglichkeit, ein absolutes Preiserhöhungsverbot zu überwinden, sondern nur darum, Kosten des Kaufs von Preiserhöhungslizenzen zu sparen. Da diese Kosten der Preiserhöhungslizenzen nicht exorbitant hoch sind, lohnt es sich für das Unternehmen dennoch, Vorprodukte zum Zweck der Kostensenkung sparsam zu verwenden.

Gesetzt, daß unser Vorschlag in der Praxis funktionsfähig ist, so könnte dies ein wesentlicher Beitrag für eine auf lange Sicht günstige Konjunktur- und Stabilisierungspolitik sein. Denn nun gilt nicht mehr, daß die Preiseffekte einer restriktiven oder expansiven Geldpolitik erst lange nach den Mengeneffekten eintreten. Eine Vermehrung der Geldmenge führt spä-

testens nach einem Quartal zu der Erhöhung des Preisniveaus, die sich bisher erst nach Jahren voll gezeigt hat und eine Verminderung des Wachstums der Geldmenge schlägt sehr schnell auf eine Verminderung des Wachstums der Preise durch. Natürlich bedeutet diese rasche Wirkung auf die Preise, daß die Mengeneffekte der Geldpolitik schwächer werden. Damit ist aber eine wesentliche Voraussetzung für die Bevorzugung der expansiven vor der restriktiven Geld- und Kreditpolitik mit ihren langfristig stagflationären Auswirkungen beseitigt. Dies muß aber keine ungünstigen Auswirkungen auf die Vollbeschäftigung haben, mit der wir uns im übrigen unten noch im einzelnen beschäftigen werden. Das Ziel einer vergleichsweise großen Preisstabilität wird wieder realistisch.

Man nehme z.B. an, daß das vorgeschlagene Instrumentarium der Bundesregierung und der Bundesbank im Sommer 1973 zur Verfügung gestanden hätte. Der verschärfte Stabilitätskurs hätte sofort Resultate zeitigen können. Es ist anzunehmen, daß dann die illegalen Streiks unterblieben wären und daß die Tarifverhandlungen des kommenden Winters bereits in einem Klima der Stabilität des Geldwerts hätten geführt werden können. Die leidigen langen Wirkungsverzögerungen einer Stabilitätspolitik existierten nicht mehr und machten damit die Wahrscheinlichkeit ihres rechtzeitigen Einsatzes größer. Der Sommer 1973 in der Bundesrepublik ist übrigens auch durch eine Situation gekennzeichnet gewesen, in der eine unmittelbare Gefahr für die Vollbeschäftigung nicht bestand. So konnte man ohne zu großes Risiko den restriktiven Kurs zumindest ein Stück weit einschlagen. Ein schneller Erfolg, der dann auch die Tarifverhandlungen beeinflußt hätte, hätte es auch erlaubt, die Richtung so lange durchzuhalten, als vom Stabilitätsziel benötigt ist, und sie andererseits rechtzeitig zu revidieren, um die Vollbeschäftigung nicht zu gefährden. Ob dies unter den heutigen Bedingungen möglich ist, bleibt abzuwarten.

Der hier gemachte Vorschlag ist natürlich nicht mit der Pforte zum konjunkturpolitischen Schlaraffenland zu verwechseln. Befindet sich z.B. ein Land schon in der Situation der Stagflation, so bleibt ihm auch mit dem hier entwickelten Instrumentarium die peinliche Alternative zwischen Arbeitslosigkeit oder noch mehr Inflation nicht erspart. Wenn die Stagflation erst einmal da ist,

kann nur eine längerfristige und komplizierte Strategie allmählich aus der Misere heraushelfen. Diese Strategie kann hier nicht diskutiert werden und hängt zudem wesentlich von den konkreten politischen und wirtschaftlichen Umständen des Landes ab. Hier ist die Rede von Möglichkeiten, das Instrumentarium zur Vermeidung des Zustands der Stagflation zu verbessern.

Die Probleme der Kindererziehung mögen als Analogie für die Philosophie unseres Vorschlags dienen. Die Politiker unter meinen Lesern mögen verzeihen, wenn ich sie hier mit Kindern, die erzogen werden müssen, vergleiche. Das Kind, das z.B. eine Fremdsprache sprechen und lesen oder ein Musikinstrument spielen lernen soll, muß sich über Jahre anstrengen und abmühen. Es würde oft bald in seinem Eifer erlahmen, wenn ihm kein anderer Lohn winkte, als irgendwann in der Zukunft einmal die Sprache oder das Musikinstrument zu beherrschen. Es braucht unmittelbare Gratifikationen für seine Mühe, und diese sind deshalb in jedem guten Erziehungsplan vorgesehen. Nichts ist in der Erziehung, wie in der Konjunkturpolitik, wichtiger als die zeitliche Nähe von Anstrengung und Erfolg. Kinder, wie Politiker, wie Wähler, wie Tarifpartner sind auch nur Menschen.

## 2. Indexklauseln

Immer wieder wird die Einführung von Indexklauseln bei Löhnen und Zinsen gefordert, und immer wieder lehnen die verantwortlichen Träger der Wirtschaftspolitik die Indexklauseln ab. Beide Seiten in dieser Debatte verfügen über gewichtige Argumente. Vieles sprach bisher dafür, daß bei den gegenwärtigen Formen der Konjunktur- und Stabilitätspolitik Indexklauseln zumindest bei Tariflöhnen destabilisierend wirken. Andererseits ist die zunehmende Tendenz der Unterhöhlung abgeschlossener Tarifverträge durch Teuerungszuschläge während der Tariflaufzeit ein Anzeichen dafür, daß in einem hinreichend inflatorischen Klima sich de-facto-Indexklauseln zu entwickeln beginnen, die als Ersatz für die nicht zugelassenen tariflich vereinbarten Indexklauseln fungieren, möglicherweise dieselbe destabilisierende Wirkung wie letztere ausüben, aber zudem das ordnungspolitisch, verteilungspolitisch und konjunkturpolitisch wichtige Institut der von Gewerkschaften und Arbeitgebern vereinbarten

Tarifvereinbarungen entwerten. Wenn schon Indexklauseln unvermeidbar werden, dann ist es besser, diese offiziell zu sanktionieren und tariffähig zu machen, als sie in einem politisch gefährlichen Wildwuchs überhand nehmen zu lassen. Implizite oder offiziell sanktionierte explizite Indexklauseln sind unausweichlich, sobald die Unsicherheit über die künftige Entwicklung des Preisniveaus ins allgemeine Bewußtsein getreten ist, sobald also die Konjunkturpolitik über keine hinreichende Kontrolle des Preisniveaus mehr verfügt. Eine Marktwirtschaft benötigt das Institut mittel- und langfristig gültiger Verträge, und je komplexer die Produktionstechnologie wird, desto wichtiger sind solche Verträge. Diese Verträge - zumindest soweit sie die künftige Bezahlung von künftigen Leistungen zum Inhalt haben - sind nur möglich, wenn künftige Löhne und Preise approximativ kalkulierbar sind, oder wenn Indexklauseln das Preisniveaurisiko ausschalten. Die volkswirtschaftlichen Verluste der Erschwernis solcher Verträge sind schwer meßbar; sie sind langfristig aber erheblich.

Die Vertreter der offiziellen Politik nehmen hier oft - gerade in der Bundesrepublik - einen etwas unlogischen Standpunkt ein. Einerseits lehnen sie Indexklauseln mit dem Argument ab, dies sei eine Kapitulation vor der Inflation. Andererseits entschuldigen sie die faktisch eingetretene Inflation mit der Weltinflation, die man nicht verhindern könne und die ihre unvermeidbare Einwirkung auf das heimische Preisniveau habe, was einer Kapitulation vor den Wirkungen der Weltinflation gleichkommt. Je mehr der einzelne den doppelten Boden dieser Argumentation durchschaut, desto weniger hat die offizielle Politik eine Chance, die Indexklauseln zu verhindern.

Wann wirken Indexklauseln oder ihre Korrelate wie Teuerungszuschläge destabilisierend? Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn die Wirkungsverzögerungen staatlicher Konjunkturpolitik auf das Preisniveau lang sind, und wenn die Preise überwiegend kosteninduziert und nicht nachfrageinduziert verändert werden. Unter diesen Bedingungen führen Preisniveausteigerungen über Indexklauseln

zu automatischen Kostensteigerungen, die ihrerseits zu weiteren Preisniveausteigerungen führen, ehe etwa eingeleitete konjunkturdämpfende Maßnahmen eine Wirkung auf die Preise haben können. Bis dann diese Wirkung eintrifft, hat sich die Situation derart verschlechtert und sind derart starke Mengeneffekte der Restriktionsmaßnahmen zu verzeichnen, daß die Kosten der Preisstabilisierung zu hoch erscheinen. Die Politiker sind entmutigt und lassen die Inflationsprobleme links liegen. Die Indexklauseln verstärken also die Probleme der Konjunkturpolitik, die wir eingangs geschildert hatten.

Ganz anders sähe die Situation aus, wenn das Preisniveau durch staatliche Maßnahmen rasch und unmittelbar beeinflusst werden könnte. Dann nämlich helfen Indexklauseln dem Stabilisierungsgeschäft. Setzt man z.B. die Existenz eines Systems der Preisänderungslizenzen voraus, wie es oben vorgeschlagen wurde, so kann man nicht nur einen raschen Effekt der Geldpolitik auf die Preise, sondern über die Indexklauseln auch auf die Kosten - Löhne und Zinsen - erzielen. Gerade wenn aber Preisänderungen stark kosteninduziert sind, ist dies von Vorteil, weil somit das von der Zentralbank über die Geldpolitik administrierte Preisniveau über die Indexklauseln auf die Kosten und von da rasch auf die "natürlichen" Preise wirkt. Somit wird die Diskrepanz zwischen administriertem und natürlichem Preisniveau kleiner, und damit sinken die Preise für Preisänderungslizenzen. Das aber macht das Leben mit den Preisänderungslizenzen leichter, deren Ziel die größere Effektivität einer Politik stabilerer Preise ist.

Man kann das Problem der Indexklauseln insbesondere bei Tarifverträgen und Kreditverträgen in diesem Zusammenhang auch noch von einer anderen Seite her beleuchten. Es hängt offensichtlich eng zusammen mit der Frage, wer eigentlich vorwiegend das konjunkturelle Risiko trägt. Natürlich ist niemand unberührt vom konjunkturellen Geschehen, aber dieses trifft doch die einzelnen Gruppen unterschiedlich stark. Besonders stark sind dem konjunkturellen Risiko zum Beispiel diejenigen Arbeiter und Angestellten ausgesetzt, deren Beschäftigung von der Konjunkturlage abhängt. Andere

Arbeitnehmer, deren Beschäftigung im Prinzip gesichert ist, mögen bei schlechter Konjunkturlage wegen wegfallender Überstunden, etc. Einkommenseinbußen erleiden, sie gehören zur Mittelgruppe vom Gesichtspunkt des Konjunkturrisikos aus. Schließlich gibt es die große Gruppe derjenigen, an ihrer Spitze das rasant wachsende Heer der Staatsdiener, die überhaupt keine konjunkturellen Einbußen zu erleiden haben. Diese letztere Gruppe trägt bestenfalls ein inverses und daher eigentlich pervernes Konjunkturrisiko: je schlechter die Konjunkturlage ist, desto mehr können sie für ihr festes Gehalt und ihre Sparbuchzinsen kaufen. Die Konzentration des konjunkturellen Risikos auf vergleichsweise kleine Teile der Bevölkerung erschwert aber die Stabilitätspolitik. Bei gleichmäßiger Verteilung der Risiken einer Stabilitätspolitik entfällt auf jeden einzelnen nur ein erträgliches Maß an möglicher materieller Einbuße, das leicht wiegt, wenn es gegen die Chancen eines stabilen oder leicht vorkalkulierbaren Preisniveaus gewogen wird. Demgegenüber ist eine rigorose Stabilitätspolitik nicht durchsetzbar, wenn sie einen Teil der Bevölkerung schwer trifft. Sie ist dann auch, insbesondere angesichts der potentiellen Arbeitslosen, vom moralischen Standpunkt aus nicht vertretbar. Was bedeuten nun Indexklauseln in diesem Zusammenhang? Wir wollen als Gedankenexperiment einmal annehmen, daß die Tarifverträge und die Kreditverträge eine Klausel enthalten, nach der die zu zahlenden Tariflöhne und Zinsen nicht um die Veränderungsrate des Preisindex, sondern eines Index der Konjunkturlage korrigiert werden sollen. Dann wären solche Indexklauseln ein Mittel, um einen Teil der Chancen und Risiken der Konjunktur auf die Lohnempfänger und Zinsempfänger zu übertragen, deren Konjunkturrisiko klein ist. Eine solche Indexklausel würde das Konjunkturrisiko besser streuen und damit Stabilitätspolitik besser möglich machen. Beispielsweise würden konjunkturdämpfende Maßnahmen der Stabilitätspolitik die Lohn- und Zinskosten der Unternehmen senken, damit ihre Tendenz zu Preiserhöhungen rascher reduzieren, gleichzeitig aber auch ihre Tendenz, Arbeitskräfte zu entlassen, vermindern.

Natürlich ist dieses Gedankenexperiment unrealistisch. Indexklauseln von der genannten Art sind nicht durchsetzbar, denn Arbeitnehmer und Sparer sind nicht an einem abstrakten Konjunktur-

index, sondern an den Preisen der Konsumgüter interessiert, die sie kaufen wollen. Außerdem, da die Konjunktur ja auch von anderen Faktoren als denen der staatlichen Konjunkturpolitik abhängt, ist das Argument des destabilisierenden Effekts auch dieser Indexklausel nicht von der Hand zu weisen. Anders sieht es aus, wenn man Indexklauseln, bezogen auf die Konsumgüterpreise, verknüpft mit dem Vorschlag eines Lizenzsystems für Preisänderungen. Dann ist das Preisniveau leicht und schnell durch staatliche Maßnahmen zu beeinflussen, so daß der destabilisierende Effekt der Indexklauseln entfällt. Andererseits kann diese Indexklausel in diesem System das Risiko staatlicher Stabilitätspolitik besser über die gesamte Bevölkerung verteilen. Damit ist kaum mehr gesagt, als was schon gesagt wurde: die Indexklauseln helfen, administriertes und natürliches Preisniveau näher aneinander zu halten. Indessen macht dieser Exkurs über die Risikoumverteilung durch Indexklauseln vielleicht deutlich, daß unter den genannten Umständen Indexklauseln auch den Effekt einer entschlossenen Stabilitätspolitik auf die Beschäftigung zu mildern vermag.

### 3. Vollbeschäftigung

Konjunkturpolitik ist als solche noch nicht einmal so alt. Vor fünfzig oder mehr Jahren waren Konjunkturen ein Schicksal, dem nicht auszuweichen war. Erst die Probleme der Weltwirtschaftskrise, sodann das allgemeine Erstarren der Gewerkschaften und die Keynesche Revolution in der Ökonomie haben die Konjunkturpolitik modernen Stils geschaffen. Die genannten historischen Wurzeln der Konjunkturpolitik machen deutlich, daß Konjunkturpolitik immer auch Vollbeschäftigungspolitik sein muß. Andererseits zeigt die Erfahrung mancher Länder der westlichen Welt, daß, wie schon eben erläutert, eine implizite oder explizite Vollbeschäftigungsgarantie durch eine Vernachlässigung anderer Ziele der Konjunkturpolitik auch nicht erreicht werden kann. Die Stagflation lehrt uns: eine Vollbeschäftigung auf Kosten der Preisstabilität ist eine Vollbeschäftigung auf Pump.

Die wirtschaftliche Zukunft wird mit solchen Hypotheken belastet, daß eines Tages auch die Vollbeschäftigungsgarantie des Staates für den Arbeitnehmer ein wertloses Besitzteil wird.

Ist also die Vollbeschäftigungsgarantie ein unerfüllbarer Wunschtraum der Konjunkturpolitiker ? Dies glaube ich nicht. Man sollte Instrumente entwickeln können, um Vollbeschäftigung dort auf Dauer zu erhalten, wo man sie heute genießt und dort mit der Zeit wieder herzustellen, wo sie verloren wurde. Allerdings wird es nicht leicht sein, eine Debatte um solche Instrumente ohne Emotionen zu führen; denn das Problem der Vollbeschäftigung ist unlösbar mit dem Problem der Verteilung des Sozialprodukts verbunden. Bei Verteilungsproblemen drohen sich aber immer analytische Aussagen mit Vorurteilen untrennbar zu vermischen. Niemand kann von sich behaupten, hier ohne Vorurteil zu argumentieren. Die folgenden Vorschläge sind begründet durch analytische Aussagen, deren Vermengung mit seinen Vorurteilen der Verfasser selbst nicht geeignet ist, klarzulegen.

Die Tarifautonomie ist ordnungspolitischer Ausdruck der verteilungspolitischen Neutralität des Staates in der Auseinandersetzung zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Sie ist zugleich eine Garantie dafür, daß der Staat nicht bestimmte Gruppen von Arbeitnehmern gegenüber anderen begünstigt oder benachteiligt. Sie ist schließlich Gebot einer marktwirtschaftlichen Orientierung der Wirtschaftspolitik, indem sie es den unmittelbar betroffenen Parteien des Arbeitsmarktes überläßt, in Kenntnis der jeweils herrschenden Marktbedingungen Höhe und Struktur der Tariflöhne zu vereinbaren. Die staatliche Konjunkturpolitik kann aber auch ohne direkten Eingriff in die Tarifpolitik erheblichen indirekten Einfluß auf die Tarifgestaltung nehmen. Eine Regierung, die verkündet, sie werde durch entsprechende Nachfragebeeinflussung die Vollbeschäftigung in jedem Fall aufrechterhalten, wirkt auf Tarifverhandlungen ganz anders als eine Regierung, die erklärt, sie werde durch entsprechende Nachfragesteuerung jedenfalls die Preisstabilität durchsetzen.

Im Interesse einer Stabilisierung des Preisniveaus und zur Vermeidung stagflationärer Tendenzen ist von manchen Ökonomen schon der Vorschlag gemacht worden, man solle die Tarifautonomie zwar beibehalten, man solle aber jeweils von allen Lohnerhöhungen mittels

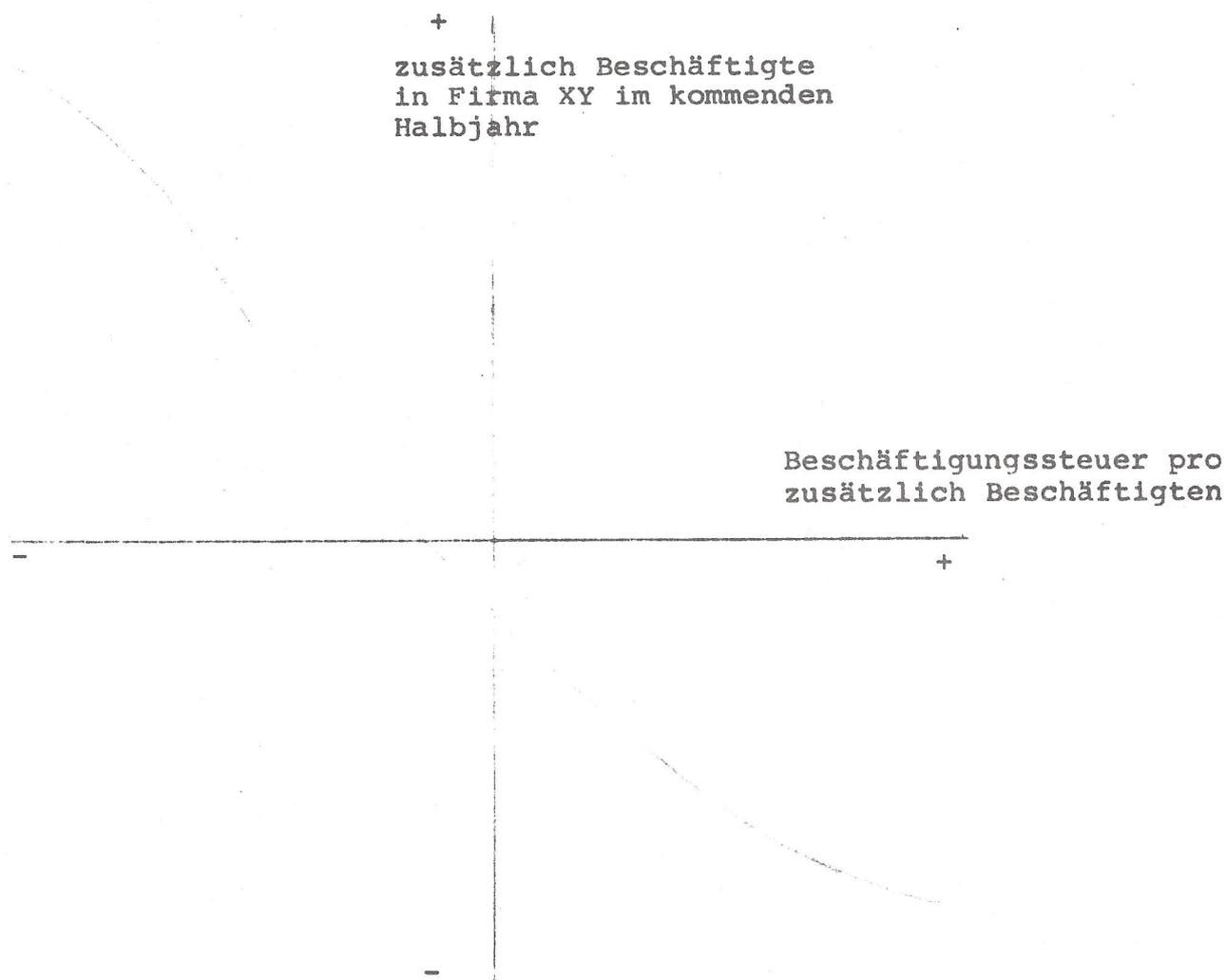
Besteuerung und Rückerstattung an die Arbeitgeber einen solchen prozentualen Abzug vornehmen, daß faktisch nur Lohnerhöhungen übrig bleiben, die im volkswirtschaftlichen Durchschnitt dem Produktivitätsfortschritt entsprechen. Dieser Vorschlag geht von der Hypothese aus, daß Tarifauseinandersetzungen die Lohnquote nicht wesentlich beeinflussen können, so daß es nur darauf ankomme, mittels der Tarifvereinbarungen die relativen Löhne, also die Lohnstruktur festzulegen. Wenn das so wäre, dann spräche in der Tat einiges für einen solchen Vorschlag.

Faktisch aber käme dieses Schema einem wesentlichen Eingriff des Staates in die Tarifautonomie gleich. Wesentlicher Bestandteil der Tarifauseinandersetzung ist ja der Kampf um die Aufteilung des Produkts zwischen Unternehmen und Arbeitnehmer, zwischen Gewinn und Lohn, zwischen Investition und Konsum. Ein nachträgliches staatliches Zurückkorrigieren des Ergebnisses dieses Verteilungskampfes kann nicht als vereinbar mit dem Grundgedanken der Tarifautonomie angesehen werden.

Folgender Vorschlag versucht, diesen Eingriff in den Tarifkampf zwischen Unternehmen und Arbeitnehmern zu vermeiden. Andererseits zielt er doch darauf ab, die Handlungsfreiheit der Tarifpartner dort einzugrenzen, wo dies im Interesse der kurz- oder langfristigen Sicherung der Vollbeschäftigung nötig erscheint. Im Interesse der kurzfristigen Sicherung der Vollbeschäftigung werden der Arbeitgeberseite Auflagen gemacht; im Interesse der Vermeidung von Inflation, Stagflation und Arbeitslosigkeit auf längere Sicht werden die Tariflöhne durch staatliche Intervention noch einmal nachkorrigiert, wenn auch in ganz anderer Weise als bei dem oben diskutierten Vorschlag.

Zentrales Element des Vorschlags ist die "Beschäftigungskurve" des einzelnen Unternehmens. Jedes Unternehmen soll angeben, um wieviel es die Zahl der durchschnittlich bei ihm Beschäftigten im nächsten Halbjahr zu verändern wünscht. Dabei muß es aber nicht nur eine einzelne Zahl angeben, sondern es muß diese Angabe für unterschiedliche hypothetische Werte einer Beschäftigtensteuer machen, die erhoben wird pro zusätzlich im nächsten Halbjahr durch-

schnittlich beschäftigter Person. Diese Steuer kann möglicherweise auch negativ sein; dann ist sie eine Subvention. Graphisch dargestellt würde eine solche von der Firma XY halbjährlich einzureichende Beschäftigungskurve z.B. so aussehen



Je höher die Beschäftigungssteuer ist, desto kleiner wird die Firma die Beschäftigung halten wollen. Auch alle öffentlichen Arbeitgeber müssen eine solche Kurve für ihren Bereich angeben. Eine staatliche Stelle sammelt zu einem bestimmten Termin im Vorhalbjahr die Kurven der einzelnen Firmen und addiert sie zusammen zu einer volkswirtschaftlichen Beschäftigungskurve. Schon ehe die Firmen ihre einzelnen Kurven eingereicht hatten, hat der Staat eine volkswirtschaftliche Planziffer der Zahl der im kommenden Jahr durchschnittlich Beschäftigten bekanntgegeben. Sie soll dem Ziel

der Voll- aber nicht Überbeschäftigung entsprechen. Nun liest der Staat anhand der volkswirtschaftlichen Beschäftigungskurve ab, welche Beschäftigungssteuer erhoben werden müßte, damit die Zahl der Beschäftigten gemäß der Kurve der staatlichen Planziffer der Beschäftigten entspricht. Diese den Ausgleich zwischen dem Plan des Staates und den Plänen der Arbeitgeber herbeiführende Steuerhöhe  $x$  (möglicherweise negativ) ist nun für das nächste Halbjahr verbindlich im folgenden Sinn: jede einzelne Firma übernimmt die Verpflichtung, so viele Arbeitskräfte im Durchschnitt des nächsten Halbjahres zu beschäftigen, als ihrer Beschäftigungskurve bei einer Beschäftigungssteuer  $x$  entspricht. Die Differenz zwischen dieser Beschäftigungsziffer und der durchschnittlichen Beschäftigungsziffer des Vorhalbjahres wird nun mit der Beschäftigungssteuer  $x$  belastet (oder es wird, sofern  $x$  negativ ist, eine entsprechende Subvention gezahlt).

Wie schon im Vorschlag über die Preisänderungslizenzen, ist auch hier vorgesehen, daß die Firmen ihre Beschäftigungsverpflichtung, bzw. -erlaubnis auf dem freien Markt anderen Arbeitgebern abtreten oder von diesen solche Beschäftigungslizenzen erwerben können. Dadurch können unnötige und unökonomische Einengungen der Handlungsfreiheit der einzelnen Unternehmen vermieden werden, ohne daß das gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsziel beeinträchtigt wird. Vollbeschäftigung kann keinesfalls heißen, daß jedem Arbeitnehmer sein jeweiliger konkreter Arbeitsplatz garantiert wird. Technischer und sozialer Fortschritt, Änderungen der Nachfrage u.a.m. erfordern, daß immer neue Arbeitsplätze auch bei konstanter Erwerbsbevölkerung geschaffen werden. Das aber ist nur möglich, wenn alte Arbeitsplätze verschwinden.

Ferner wird vorgeschlagen, daß eventuell anfallende Erträge aus der Beschäftigungssteuer allen Arbeitnehmern in der Form eines proportionalen Lohnzuschlags ausgezahlt werden, also wie eine Lohnerhöhung wirken. Ist die Steuer negativ, müssen also Beschäftigungssubventionen bezahlt werden, so werden diese entsprechend dadurch finanziert, daß von allen Lohnempfängern der gleiche prozentuale Abzug einbehalten wird. Wohlgedenkt be-

deutet das im allgemeinen nicht, daß die Arbeiter eines Betriebes so viel abgezogen bekommen, wie dieser Betrieb an Subventionen erhält. Es findet durch diese Maßnahme ein Transfer zwischen verschiedenen Betrieben statt. Nur volkswirtschaftlich sollen sich Zahlungen aller Teilnehmer auf einer Seite und Bezüge aller Teilnehmer auf der anderen Seite gerade ausgleichen.

Hier ergibt sich der Zusammenhang des vorgeschlagenen Schemas zur Tarifpolitik. Bei einer gegebenen Stabilitätspolitik der Regierung und Zentralbank und bei gegebenen Erwartungen über die Konjunkturontwicklung mögen gewisse Tarifabschlüsse zu hoch sein, um Vollbeschäftigung erwarten zu lassen. Ohne dieses Schema läge nun der schwarze Peter bei der Regierung, die das Ziel der Vollbeschäftigung proklamiert hat und deshalb gezwungen sein kann, ihren Stabilitätskurs aufzugeben, um trotz der hohen Lohnsteigerungen die Vollbeschäftigung zu retten. Mit diesem Schema jedoch ist die Vollbeschäftigung auch bei fortgesetztem Stabilitätskurs der Regierung kurzfristig garantiert. Es scheint allerdings gerechtfertigt, die Kosten der Vollbeschäftigungsgarantie von dort erstatten zu lassen, wo sie durch überhöhte Lohnsteigerungen letztlich entstanden sind. Damit werden die Grenzen der Reallohnsteigerung bei Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung durch eine Korrektur der Nominallohne nach unten sichtbar gemacht, anstelle einer Korrektur des Preisniveaus nach oben, die Folge einer Aufgabe des Stabilitätskurses der Regierung wäre.

Kann aber ein solches Schema das Spannungsverhältnis zwischen den Polen des magischen Dreiecks beseitigen? Muß nicht die verordnete Vollbeschäftigung in den Ländern, für die Vollbeschäftigung ein wirkliches Problem ist, zu so großen Lohnsteigerungen führen, daß die Tarifpartner sich an sehr hohe Lohnkorrekturen und Beschäftigungssubventionen gewöhnen? Muß die Antizipation dieser staatlichen Umverteilung von den Arbeitnehmern zu den Arbeitgebern nicht zu noch weiteren Lohnsteigerungen und noch höheren Beschäftigungssubventionen führen? Führt dieses Karussell nicht binnen kurzem zu so exorbitant hohen Subventionen, daß dem Mißbrauch des Systems nicht mehr

gesteuert werden kann ? Und bedeutet dies nicht seinen raschen Zusammenbruch mit all den katastrophalen Folgen eines radikalen Vertrauensschwunds ?

Klar ist, daß das Schema nur funktionieren kann, wenn die Beschäftigungssteuer, bzw. vor allem die Beschäftigungssubvention sich in bescheidenen Grenzen hält. Es ist dies ein Grundgesetz "dirigistischer" Eingriffe. Ihre technische Funktionsfähigkeit hängt wesentlich davon ab, daß sich ein Mißbrauch oder eine Umgehung nicht zu sehr lohnt. Hohe Zölle provozieren Schmuggel, hohe Steuern deren Hinterziehung, vom Verbot des Rauschgift-handels leben ganze Branchen der Unterwelt, bürokratische Investitionskontrollen haben in vielen Ländern zu einträglichen Korruptionspründen für Staatsbeamte und Minister geführt, Kapitalverkehrskontrollen verleiten zu Koffergeschäften und zur legalen Umgehung über Außenhandelsverflechtungen, Preiskontrollen können Schwarzmärkte entstehen lassen.

Daß sich das Schema der garantierten Vollbeschäftigung bei vergleichsweise niedrigen Steuer- und Subventionssätzen stabilisieren ließe, erwarte ich aus folgendem Grund. Wie schon gesagt, bedeutet eine globale Vollbeschäftigungsgarantie keine Garantie für jeden konkreten Arbeitsplatz. Ja sie hat nicht einmal zur Folge, daß man innerhalb einer Branche mit einer festen Zahl von Arbeitsplätzen rechnen kann. Auch regionale Verschiebungen der Beschäftigung sind möglich. Dies aber bedeutet, daß Tarifverhandlungen in den einzelnen Branchen immer auch die branchenspezifische Beschäftigungssituation berücksichtigen müssen. Insbesondere in den Branchen, in denen z.B. wegen guter gewerkschaftlicher Organisation schon vergleichsweise gute Löhne gezahlt werden, entsteht für den einzelnen Arbeitnehmer das Risiko, daß überzogene Lohnsteigerungen ihm seinen Arbeitsplatz kosten, und er für weniger Geld in einer anderen Branche arbeiten muß. So wird gerade in den Branchen, die tonangebend für die Tarifabschlüsse im Land sind, das Gebot gesamtwirtschaftlicher Vernunft auch zum Gebot der partikulären Vorteile. Zugleich hat dies Schema der globalen Vollbeschäftigung damit einen egalitären Effekt auf die branchenmäßige Lohnstruktur - und damit möglicherweise auch einen solidarisierenden Effekt in der Arbeit-

nehmerschaft. Die globale Vollbeschäftigungsgarantie stärkt den Rücken der Arbeitnehmer in den Branchen, Betrieben und Lohngruppen, wo am schlechtesten bezahlt wird. Dies ist im übrigen auch vorteilhaft im Sinne eines volkswirtschaftlich rationellen Einsatzes der Arbeitskräfte.

Können aber nicht die Unternehmen durch eine verzerrte Wiedergabe ihrer eigenen Beschäftigungspläne die Beschäftigungssteuer künstlich senken, bzw. die Beschäftigungssubvention künstlich erhöhen? Entsteht ihnen dadurch nicht die Möglichkeit, die Tarifvereinbarungen zu unterlaufen? Dies wäre der Fall, wenn die Arbeitgeber zusammengenommen ein monolithischer Block wären. Das aber ist nicht der Fall. Es ist bekannt, wie sehr bei entsprechender Konjunkturlage die Unternehmen um Arbeitskräfte konkurrieren. Eine Politik des gemeinsamen Verschiebens der Beschäftigungskurven zum Zweck der Erhöhung von Beschäftigungssubventionen muß schon an der mangelnden Überprüfbarkeit scheitern. Denn die koordinierende Instanz der Arbeitgeber weiß gar nicht, was denn die eigentliche Beschäftigungskurve der Unternehmen ist. So könnten die einzelnen Unternehmen ohne weiteres ihre richtige Beschäftigungskurve der staatlichen Stelle angeben, ihrem Arbeitgeberkoordinationsgremium jedoch erzählen, es sei dies die gemäß Absprache verschobene Kurve. Im Gegensatz zu einem Kartellpreis oder einem Kartellkontingent ist diese Beschäftigungskurve etwas viel zu firmenspezifisches und unüberprüfbares als daß besagtes Arbeitgeberkartell gelingen könnte, zumal es alle Arbeitgeber der Volkswirtschaft, auch den Staat selbst, umfassen müßte. Das beste und risikoloseste, was ein Unternehmen machen kann, ist, seine vom eigenen, isolierten Gewinnstandpunkt aus optimale Beschäftigungskurve anzugeben. Gibt das einzelne Unternehmen eine verschobene Kurve an, so hat dies ja nur einen prozentual kaum merkbaren Effekt auf die gesamtwirtschaftliche Beschäftigungskurve. Das gilt selbst für so große einzelne Arbeitgeber wie die Bundesbahn oder den Siemens-Konzern. Der wesentliche Effekt der verschobenen Kurve wäre also nur, daß das Unternehmen eine andere Zahl von Beschäftigungslizenzen, bzw. -verpflichtungen erhält als es eigentlich wünscht.

Eines der großen Probleme der Tarifpolitik ist die Unsicherheit über die künftige Konjunkturlage. An sich wären deshalb Indexklauseln, die Lohnrevisionen je nach Konjunkturlage vorsehen, nicht schlecht. Sie sind aber wohl nicht durchführbar. Über die Beschäftigungslizenzen und das entsprechende Besteuerungs-, bzw. Subventionssystem wird etwas Ähnliches erreicht. Geht nach Abschluß von Tarifverträgen das konjunkturelle Stimmungsbarometer nach oben, so wird sich dies beim nächsten Termin zur Erstellung einer Beschäftigungskurve darin äußern, daß die Beschäftigungswünsche der Unternehmen steigen. Um die Beschäftigung zu stabilisieren, ist eine höhere Beschäftigungssteuer, bzw. eine geringere Beschäftigungssubvention als bisher nötig. Da der Ertrag der Steuer den Arbeitnehmern zufließt, bzw. die Subvention von ihnen aufgebracht wird, bedeutet dies automatisch eine Lohnerhöhung der Arbeitnehmer. Umgekehrt wirkt ein nicht vorausgesehener Konjunkturabschwung. Unter solchen Bedingungen kann erwartet werden, daß die Tarifpartner in vernünftiger Weise die konjunkturelle Entwicklung in ihre Verhandlungen mit einbeziehen, was heute, beim gegenwärtigen System, immer schwerer wird. Zweimal in den letzten Jahren mußten die Gewerkschaften es erleben, daß tarifpolitische Zurückhaltung, motiviert vor allem auch durch die Einschätzung der konjunkturellen Lage, in dem dann folgenden, aber nicht vorausgesehenen Boom zu illegalen Streiks führte, die auch mit Lohnaufbesserungen honoriert wurden. Dies muß dazu führen, daß auf die Dauer konjunkturell adäquates Tarifgebaren der Gewerkschaften diese in den Augen der Mitglieder gesavouiert. Nur wenn Irrtümer in der Einschätzung der künftigen Konjunktursituation später rasch ausgeglichen werden können, kann das Klima vermieden werden, das in die Stagflation führt.

Ein wesentlicher Aspekt des Vorschlags ist, daß er kurzfristig und bei entsprechender Stabilitätspolitik der Regierung auch langfristig die Vollbeschäftigung bei vergleichsweise hoher Preisstabilität sichern kann, ohne daß der im Tarifkonflikt enthaltene Verteilungskampf ausgeschaltet werden muß. Er kann weiter ausgetragen werden, mit gleicher Schärfe wie bisher. Nur wird er insofern versachlicht und verbessert, als jetzt mehr um das gestritten werden kann, worum es ja eigentlich geht: den Reallohn. Indem die staatliche Politik

vermittels dieses Schemas von der unmittelbaren Verantwortung für die Vollbeschäftigung loskommt, kann sie sich darauf konzentrieren, das Preisniveau unabhängig vom Resultat der Tarifausschließungen zu stabilisieren oder in vorgezeichneten Bahnen wachsen zu lassen. Dann und nur dann entspricht die Nominallohnsteigerung der Reallohnsteigerung. Die Vergangenheit der letzten Jahre hat gezeigt, daß Tarifpolitik einen wesentlichen Einfluß auf die volkswirtschaftliche Lohnquote haben kann. Auch in der Verteilung der Lohnsumme auf verschiedene Arbeitnehmer-Kategorien bahnen sich wichtige Veränderungen an, die ebenfalls Ergebnis der Tarifpolitik sind. Leider verlief dieser Prozeß in einem Klima verstärkter Inflation, die dazu führte, daß diese wichtigen Verteilungswirkungen im Bewußtsein auch derer, die davon profitierten, wegen der steigenden Preise nicht hinreichend registriert wurden. So fühlt sich jeder betrogen, obwohl es fast allen besser geht. Eine Limitierung des durchschnittlichen Reallohnzuwachses auf den volkswirtschaftlichen Produktivitätszuwachs kann folglich nicht Leitschnur der Lohnpolitik werden. Jeder Vorschlag, der darauf hinausläuft, läßt ein wesentliches verteilungspolitisches Element der Lohnbildung außer Acht. Schon deshalb kann er nicht auf Zustimmung der relevanten beteiligten Gruppen rechnen. Andererseits darf diese Ablehnung des Produktivitätslohngedankens nicht zu der Vorstellung verleiten, daß langfristig der durchschnittliche Reallohn wesentlich stärker steigen könne als die volkswirtschaftliche Produktivität. Rechnet man den impliziten Lohnanteil am Einkommen der Selbständigen zur Lohnquote hinzu, so liegt diese in der westlichen entwickelten Welt fast durchgängig bei mindestens 80 Prozent des Volkseinkommens. Mehr als 100 Prozent sind nicht zu verteilen. Auf lange Sicht ist die Wachstumsrate des durchschnittlichen Reallohns durch das Produktivitätswachstum begrenzt.

Der hier entwickelte Vorschlag hebt ab auf die Zahl der Vollzeitbeschäftigten. Nicht mit einbezogen ist die genaue Arbeitszeit der Arbeitnehmer. Überstunden bleiben außer Ansatz, womit vermieden werden soll, daß Unternehmen ihrer Beschäftigungsverpflichtung bei Reduktion der Personenzahl durch Überstundenbezahlung gerecht werden. Aus dem gleichen Grund muß aber gewähr-

leistet sein, daß die durchschnittliche Arbeitszeit ohne Überstunden in Perioden tendenzieller Unterbeschäftigung nicht wesentlich unter der durchschnittlichen Normalarbeitszeit (ohne Überstunden) liegt. Dies kann durch entsprechende Vorschriften über die Anrechnung von Beschäftigungsverhältnissen auf die Beschäftigungsverpflichtung garantiert werden. So kann ein Unternehmer seiner Beschäftigungsverpflichtung nicht dadurch nachkommen, daß er Vollzeitarbeitskräfte entläßt und Halbtagskräfte einstellt. Nach oben hin braucht indessen kein Arbeitszeitlimit auferlegt zu werden. Überstunden verletzen nicht die Pflicht zur Beschränkung der Beschäftigung in Phasen guter Konjunktur. Nur sind sie, wie gesagt, in Phasen schwacher Konjunktur nicht auf die Erfüllung von Beschäftigungsverpflichtungen anwendbar.

Es braucht nicht betont werden, daß das hier vorgeschlagene Instrumentarium ebenfalls angewendet werden kann, um besser mit dem Zustrom von ausländischen Arbeitskräften fertigzuwerden.

#### 4. Fiskalpolitik

Es war oben schon im einzelnen die Asymmetrie zwischen expansiver und kontraktiver Globalsteuerung diskutiert worden. Bei der Fiskalpolitik ist diese Asymmetrie besonders deutlich geworden, denn hier kommt neben dem beschäftigungspolitischen Aspekt ein haushaltspolitischer dazu. Es ist immer einfacher und populärer, Steuern zu senken und Staatsausgaben zu erhöhen, als umgekehrt Steuern zu erhöhen und das Wachstum der Staatsausgaben zu bremsen. Das gilt selbst dann, wenn man die konjunkturellen Effekte der Haushaltsgestaltung außer Acht läßt. Diese Asymmetrie in der Durchsetzbarkeit expansiver und kontraktiver Fiskalpolitik hat dazu geführt, daß man schon zufrieden sein muß, wenn die öffentliche Hand in Phasen der Überhitzung wenigstens konjunkturneutrale Haushalte beschließt.

In Ländern wie der Bundesrepublik, wo die Zeiten guter Konjunktur solche schlechter Konjunktur quantitativ weit überwiegen, werden die Klagen immer stärker, daß die konjunkturpolitisch notwendige Ausgabendämpfung den Ausbau der öffentlichen Infrastruk-

tur oder wie es weniger technokratisch heißt, die Lebensqualität gefährde. Sofern staatliche Fiskalpolitik notwendig sei, solle sie durch Variation der Steuereinnahmen und nicht so sehr der Staatsausgaben getrieben werden. Es ist hier nicht der Ort, um zu untersuchen, wie berechtigt das Schlagwort vom privaten Reichtum und der öffentlichen Armut eigentlich ist. Ich habe meine Zweifel. Aber wenn es auch Bereiche öffentlicher Verschwendung und Ineffizienz gibt, ist wohl unstrittig, daß gerade wegen der höheren Effizienzsteigerungsraten im Bereich privater Produktion der Anteil der öffentlichen Hand am Sozialprodukt im langfristigen Trend steigen sollte.

Allerdings glaube ich nicht, daß die Verlagerung der konjunkturellen Fiskalpolitik auf die Einnahmeseite der öffentlichen Haushalte der Stein der Weisen ist. Natürlich soll auch auf der Einnahmeseite Konjunkturpolitik getrieben werden, aber doch nicht ausschließlich. Eine Umstrukturierung ausgabeorientierter Konjunkturpolitik ist allerdings erforderlich, nicht aber ihre Abschaffung. Es muß ein Grundprinzip der Konjunkturpolitik, insbesondere der Konjunkturdämpfungspolitik sein, an möglichst vielen Stellen anzusetzen, um die Lasten der konjunkturellen Anpassung zu verteilen. Wer die Möglichkeiten der privaten Investition durch restriktive Geldpolitik einschränkt und verteuert, wer die Chancen des Exports durch Aufwertung verringert, wer die Kaufkraft der Arbeitnehmerhaushalte durch Steuerpolitik reduziert, ist unglaublich ohne eine konjunkturgerechte Staatsausgabepolitik. Er verärgert Gewerkschaften, Arbeitnehmer und Wähler und braucht sich nicht zu wundern, wenn es zu "Überwälzungen" der Steuererhöhungen bei den Arbeitnehmern spätestens in der nächsten Tarifrunde kommt. Im übrigen sollte eine rational geplante und die Steuermittel effizient verwendende Infrastrukturpolitik automatisch konjunkturstabilisierend sein. Dies wird im einzelnen gleich besprochen werden.

Zuerst aber muß auf die Grenzen konjunkturdämpfender Steuerpolitik aufmerksam gemacht werden. Natürlich kann man durch steuerpolitische Maßnahmen versuchen, auf die Investitionstätigkeit Einfluß zu nehmen. Solche Maßnahmen sind dann wirksam, wenn die Investoren

erwarten können, daß die staatliche Konjunkturpolitik bald Erfolg hat und deshalb die zusätzlichen Belastungen von Investitionen in der Hochkonjunktur, bzw. Erleichterungen von Investitionen in der Rezession nur kurz in Kraft sind. Klammert der Staat seine Ausgaben aus den Erfordernissen der Konjunktur aus, so macht er sich moralisch unglaubwürdig. Er kann dann auch wenig tun, um die Erfolgchancen seiner Stabilitätspolitik in günstigem Licht erscheinen zu lassen. Dann aber werden seine steuerpolitischen Maßnahmen zur Investitionsbeeinflussung wenig bewirken. Keynes hat uns gezeigt, welche zentrale Rolle die Erwartungen der Marktteilnehmer für den Konjunkturverlauf spielen. Ein Staat, dessen Konjunkturpolitik moralisch glaubwürdig ist, hat einen viel besseren Stand, die Erwartungen der Investoren und Konsumenten in seinem Sinne zu beeinflussen als ein Staat, dessen rechte und linke Hand so handeln als wüßten sie nicht, was der Mund redet. Die Grenzen der Beeinflussung privaten Konsums durch Steueränderungen sind ebenfalls zu beachten. Bei beschleunigtem Preisauftrieb und guter Beschäftigungslage führt Kaufkraftabschöpfung im Bereich der Masseneinkommen zu Überwälzungsversuchen durch stabilitätswidrige Lohnsteigerungsforderungen. In den höheren Einkommensgruppen führt vorübergehende erhöhte Besteuerung meist nicht zu wesentlichen Einschränkungen des Konsums.

Die Steuerprogression bei der Einkommen- und Lohnsteuer ermöglicht aber eine Form antizyklischer Steuerpolitik ohne Steuererhöhungen. Wegen der Steuerprogression sind Tarifsenkungen ohnehin dann und wann erforderlich. Es läßt sich nun folgendes Verfahren denken. Neben dem Lohn- und Einkommensteuertarif legt der Gesetzgeber einen durchschnittlichen Belastungssatz des zu versteuernden Einkommens fest. Die staatlichen Lohn- und Einkommenssteuereinnahmen stehen den öffentlichen Haushalten nur bis zur Höhe dieses gesetzlichen durchschnittlichen Belastungssatzes zur Verfügung. Übersteigen die faktischen Steuereinnahmen aus der Lohn- und Einkommenssteuer - verglichen mit den zu versteuernden Einkommen - diesen durchschnittlichen Belastungssatz, so werden sie bei der Zentralbank stillgelegt. Wegen der Steuerprogression wird dieser Überschuß im Verlauf der Zeit größer. Bei hierfür geeigneter Konjunkturlage kann nun entweder der Steuertarif nach

unten oder der gesetzliche durchschnittliche Belastungssatz nach oben angepasst werden. Beides wirkt expansiv: die Steuer-senkung erhöht die Kaufkraft der privaten Haushalte, die Erhöhung des durchschnittlichen Belastungsgrads vergrößert den Ausgaben-spielraum der öffentlichen Haushalte. Der stillzulegende Teil der Steuereinnahmen vermindert sich, ja er kann sogar negativ werden, wenn ein hinreichendes Guthaben stillgelegter Steuer-einnahmen bei der Zentralbank vorhanden ist, aus dem das Defizit zwischen gesetzlicher und faktischer Durchschnittsbelastung ge-deckt werden kann. Um Mißbrauch auszuschließen, darf die Zu-führung stillgelegter Steuereinnahmen zu den Haushalten allerdings nie das jeweils vorhandene Gesamtguthaben überschreiten.

Diese Maßnahme hat den Sinn, zweierlei politisch zu erleichtern. Einmal soll sie einer antizyklischen Kaufkraftabschöpfung statt der bisherigen Form eines Beschlusses zur Steuererhöhung die Form des Ausbleibens eines Beschlusses zur Steuersenkung geben. Sie wird damit leichter durchsetzbar und hat weniger ungünstige Effekte auf die Lohntarifpolitik. Zweitens soll sie die bisherige Tendenz mancher Fisci zur prozyklischen - weil einnahmeabhän-gigen - Ausgabenpolitik vermindern. Um an den fiskalischen Bonus der Steuerprogressionsautomatik heranzukommen, bedarf es eines politisch zu vertretenden expliziten Beschlusses, den in Boom-zeiten zu fällen als Sünde wider die Stabilität anzuprangern leichter fällt als dem Volk zu erklären, weswegen die Steuerpro-gressionsautomatik zu mangelnder Stabilitätsdisziplin des Staates und der Gemeinden verführt. Umgekehrt fallen auch expansive steu-erliche Maßnahmen in Zeiten schwacher Konjunktur leichter, wenn man weiß, daß man sie später nicht explizit rückgängig machen muß, was dann ja schwierig sein könnte. Denn durch den Progressions-effekt heben sie sich im Verlauf der Zeit automatisch auf.

Wir hatten gesagt, daß schon wegen der moralischen Glaubwürdigkeit der Konjunkturpolitik die Ausgabenseite des Staatshaushalts nicht ohne Rücksicht auf die Konjunktur gestaltet werden kann. Es gibt aber auch Gründe der fiskalischen Sparsamkeit und Effizienz zu-gunsten einer konjunkturorientierten Ausgabenpolitik. Hier ist vor allem von den staatlichen Infrastrukturinvestitionen die Rede, die

sich insbesondere auf dem Hoch- und Tiefbausektor auswirken. Es sind dies überwiegend langfristige Investitionen, die sich nur über viele Jahre oder Jahrzehnte "amortisieren." Bei öffentlichen Investitionen kann man nicht von einer Amortisation im üblichen Sinne sprechen, aber aus der Kosten-Nutzen-Analyse ist der staatlichen Verwaltung z.T. ja schon heute bekannt, daß man den Nutzen einer Infrastrukturinvestition in Geldäquivalente umrechnet, um entscheiden zu können, ob das Investitionsprojekt vorteilhaft ist. Entsprechend kann man im übertragenen, aber präzisen Sinne von der Amortisationsperiode eines Infrastrukturprojekts sprechen. Eine U-Bahn, ein Autobahnabschnitt, ein Hochschulgebäude, ein Krankenhaus sind alles Projekte mit einer Amortisationsperiode von anderthalb bis drei oder noch mehr Jahrzehnten.

Wesentliche Kostenfaktoren von Bauinvestitionen mit langer Amortisationsperiode sind nun die Baupreise und der langfristige Kapitalmarktzinssatz. Diese beiden Kostenfaktoren bewegen sich aber ausgesprochen prozyklisch. Wer während des Booms baut, baut teuer, wer in anderen Phasen des Konjunkturzyklus baut, baut sehr viel billiger. Da die öffentliche Hand auf dem Bausektor ein wesentlicher Nachfrager ist, müßte sie bei hinreichend konzertiertem Vorgehen ihrer verschiedenen Teile in der Lage sein, eine Art Preisführerschaft zu erringen. Steigen die Preise für Bauten zu sehr, so dämpft die öffentliche Hand ihre Nachfrage, bei vergleichsweise niedrigen Preisen dehnt sie ihre Nachfrage aus. Befolgt sie eine solche Politik, so wird sie letztlich für das gleiche Geld mehr Bauleistung erhalten, während das häufig zu beobachtende prozyklische Gebaren der öffentlichen Hände die Frage aufkommen läßt, ob die eigentliche Ursache öffentlicher Armut vielleicht die öffentliche Verschwendung sei.

Sollte ein strukturelles Defizit an Infrastrukturinvestitionen existieren, so ist dessen Beseitigung kein Problem der Konjunkturpolitik, sondern eine Frage der mittel- und langfristigen Finanzplanung. Dann müssen eben die Steuermittel bereitgestellt werden, um bei mittlerer Konjunkturlage die zusätzlich benötigten Infrastrukturausgaben zu finanzieren. Es ist nicht einzusehen, weshalb mittelfristige Finanzplanung und kurzfristige Konjunk-

tursteuerung mittels Ausgabenvariation vom Staat nicht kombiniert werden könnte, und zwar so, daß die Infrastruktur nicht zu kurz kommt.

Anhang. Arbeitsweise eines Systems von Preisänderungslizenzen

Um dem Leser den Einstieg in meinen Vorschlag leichter zu machen, habe ich ihn im Text unvollständig und auch etwas einseitig dargestellt. Der Leser hat heutzutage bei Preisveränderungen insbesondere Preiserhöhungen im Kopf, deshalb habe ich es so dargestellt, als ob nur Preiserhöhungen unter Lizenz gestellt werden. Das Schema kann aber gut nur arbeiten, wenn Preiserhöhungen und Preissenkungen unter Lizenz stehen. Dies wird hoffentlich einsichtig sein, nachdem wir hier einige Details des Lizenzsystems geschildert haben.

Es wird eine Clearingstelle für Preisänderungslizenzen eingerichtet. Dort hat jede Firma ein Konto für diese Lizenzen. Zu Beginn eines jeden Quartals werden auf der Habenseite dieses Kontos Lizenzbeträge eingetragen, deren Höhe sich bemisst nach dem Betrag der Wertschöpfung der Firma multipliziert mit dem Prozentsatz der durchschnittlichen volkswirtschaftlichen Preisveränderung, die ihrerseits ja kraft Gesetz bestimmt wird durch die prozentuale Veränderung der Geldmenge im vergangenen Vierteljahr. Da zum Teil die Daten zur Bestimmung der Lizenzbeträge noch nicht genau vorliegen dürften, wenn das vergangene Quartal gerade erst abgelaufen ist, kann es notwendig sein, nach einem Monat noch eine Korrektur bei dieser Eintragung der Lizenzen vorzunehmen. Oder man kann diese Korrekturen bei den Eintragungen nach einem weiteren Vierteljahr berücksichtigen. Wichtig ist zu sehen, daß das Lizenzkonto im Extremfall einer negativen volkswirtschaftlichen Preisänderungsrate durch eine entsprechende Eintragung auf der Sollseite belastet werden kann. Durch diese vierteljährlichen staatlicherseits vorgenommenen Eintragungen entstehen also "Guthaben" bzw. "Verpflichtungen" der Firmen auf ihrem Lizenzkonto. Eine Firma meldet nun die von ihr vorgenommenen Preisänderungen an. Diese Preisänderungen schlagen sich in entsprechenden Eintragungen auf dem Lizenzkonto nieder, und zwar eine Preiserhöhung auf der Sollseite und eine Preissenkung auf der Habenseite. Die Höhe der Buchung ist proportional zum Prozentsatz der Preisänderung sowie natürlich proportional zum Umsatz des Produkts, um dessen Preis es geht. Die Recheneinheit der Lizenzkonten ist also

"ein Prozent Preiserhöhung einer DM Quartalsumsatz".  
 Hat ein Produkt einen vierteljährlichen Umsatz von 600.000 DM und wird sein Preis um 4 Prozent erhöht, dann werden auf der Sollseite 2.400.000 Lizenzeinheiten gebucht. Wird stattdessen der Preis dieses Produktes um 2 Prozent gesenkt, dann gibt es eine Buchung auf der Habenseite von 1.200.000 Lizenzeinheiten. Wird der Preis eines Vorprodukts von dem Lieferanten erhöht, so schlägt sich das in einer Buchung auf der Habenseite unserer Firma nieder, so wie es zu einer entsprechenden Buchung auf der Sollseite bei dem Lieferanten kommt.

Schliesslich gibt es, wie schon gesagt, die Möglichkeit des Handels in Preisänderungslizenzen. Eine Firma kann also Preisänderungslizenzen an eine andere übertragen. Wie wir gleich sehen werden, ist es nützlich, einen offiziellen Tageskurs für Preisänderungslizenzen zur Verfügung zu haben. Schon deshalb ist es sinnvoll, einen amtlichen Makler für die Preisänderungslizenz einzusetzen. Es ist wichtig zu sehen, daß der freie Marktpreis für Preisänderungslizenzen nicht notwendigerweise positiv sein muss. Er kann auch Null oder negativ sein. Ist er positiv, dann sind die Firmen froh über einen hohen Habensaldo an Lizenzen, die sie auf der Börse verkaufen können. Ist der Preis für Preisänderungslizenzen negativ, dann sind die Firmen froh über einen hohen Sollsaldo auf dem Lizenzkonto, den sie nun anderen gegen Bezahlung abtreten können. Negative Preise für Preisänderungslizenzen können z.B. dann auftreten, wenn die Geldmenge stark erhöht wird, so daß gemäß gesetzlicher Vorschrift die Gutschriften auf den Lizenzkonten der Firmen hoch sind. Verpflichtet man die Firmen, nicht nur Sollsalde sondern auch Habensalden auf ihren Lizenzkonten zügig abzubauen, dann kann dieser negative Preis für Lizenzen entstehen.

Eine Verpflichtung zum Saldenabbau ist natürlich notwendig, damit von den Lizenzen überhaupt ein Einfluss auf die Preisbildung ausgeht. Sie kann die folgende Form annehmen. Jeder Saldenüberschuss zum Quartalsende, der im Verhältnis zur Wertschöpfung der Firma einen bestimmten Betrag übersteigt, wird gegen Erhebung einer Gebühr vom Staat übernommen. Diese Gebühr ist für jede übernommene Lizenzeinheit das Zehnfache des Preises der Lizenzeinheit beim öffentlichen Makler eine Woche vor Ende des Quartals.

Tendiert z.B. die Lizenz dazu, derzeit einen positiven Preis zu haben, dann ist es für eine Firma mit einem den "Freibetrag" übersteigenden Sollsaldo günstiger, durch Zukauf von Preiserhöhungslizenzen eine Woche vor dem Quartal diesen Sollsaldo abzubauen als ihn stehen zu lassen und ihn durch den Staat abdecken zu lassen. Wir legen den Stichtag für den relevanten Marktpreis eine Woche vor das Quartal, so daß die Firmen in der letzten Woche des Quartals noch Gelegenheit haben, ihre Preise zu ändern und auf diese Weise ihre Lizenzsaldos auszugleichen. Ein Missbrauch des Systems ist natürlich dadurch möglich, daß Firmen ihren Preis kurz vor Quartalsende senken und ihn gleich danach wieder erhöhen. Dieser Missbrauch kann aber durch entsprechende Vorschriften leicht ausgeschaltet werden. Beispielsweise kann das Prinzip eingeführt werden, daß eine Preisänderung je nachdem mehr oder weniger Lizenzen erfordert, wann sie im Quartal durchgeführt worden ist, so daß praktisch die durchschnittlich während des Quartals gültigen Preise im Verhältnis zu den durchschnittlich im vorausgegangenen Quartal gültigen Preisen der lizenzrelevante Tatbestand sind. In diesem Fall muss es aber möglich sein, sozusagen durch Lizenz - stundung einen Vorgriff auf die Lizenzen des nächsten Quartals dann zu erreichen, wenn man in der letzten Woche des Quartals die Preise entsprechend ändert. Eine solche Preisänderung zum Quartalsende würde dann so behandelt, als sei sie schon zu Quartalsbeginn erfolgt, wobei aber dann im nächsten Quartal eine entsprechende Eintragung auf dem Konto das Faktum ausgleicht, daß faktisch die Preisänderung viel später erfolgt ist. Bei hohen Marktpreisen für Lizenzen wird man dann jeweils zum Quartalsende mit Preissenkungen rechnen können. Analog dem Vorgehen bei der Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) sollten beim Preisänderungslizenzverfahren die Exporte und Importe behandelt werden. Exporte werden von der inländischen Umsatzsteuer an der Grenze entlastet, Importe werden mit der inländischen Umsatzsteuer belastet. Entsprechend sollten die Exporte nicht dem Preisänderungslizenzverfahren unterliegen, während umgekehrt Änderungen der Importpreise nicht lizenzfrei auf Änderungen beim Wiederverkaufspreis des Importeurs angerechnet werden. Auf diese Weise besteht auch nicht die Notwendigkeit im Ausland durchgeführte Transaktionen zu überprüfen.

Das Problem neuer Produkte hängt zusammen mit den Problemen der Ermittlung richtiger Preisindizes. Es muss garantiert sein, daß sich aus der Behandlung neuer Produkte in diesem Lizenzverfahren keine Diskrepanz zwischen dem statistisch ermittelten Preisindex und dem volkswirtschaftlichen Preisniveau ergibt, das diesem Verfahren entspricht. Das ist nicht nur ein Problem der neuen Produkte, sondern ebenso eines des statistisch ermittelten Preisindex. Das Prinzip muss sein: wird ein neues Produkt mit einem solchen Preis eingeführt, daß dieser Preis keinen Effekt nach oben oder unten auf den statistisch gemessenen Preisindex hat, dann benötigt das neue Produkt bei seiner Einführung keine Preisänderungslizenz. Wird es zu einem höheren Preis eingeführt, dann wird die Firma, die es einführt auf der Sollseite der Preisänderungslizenzen mit einem bestimmten Betrag belastet, über dessen Höhe gleich etwas gesagt werden wird. Umgekehrt erhält die Firma eine Eintragung auf der Habenseite, wenn der Preis so ist, daß er einen dämpfenden Effekt auf den volkswirtschaftlichen Preisindex hat. Die genaue Höhe der Eintragung auf dem Preisänderungslizenzkonto kann zum Zeitpunkt der Einführung des Produkts nicht festgestellt werden. Sie richtet sich sinnvollerweise nach dem Umsatz des Produkts in den ersten zwei oder drei Jahren seines Vertriebs. Natürlich ist damit längst nicht alles gesagt über dieses Thema. Insbesondere könnten die heute verwendeten Preisindizes, z.B. des Sozialprodukts, nicht befriedigend sein, wenn man sie in dieser Weise zur Lösung des Problems neuer Produkte beim Preisänderungslizenzverfahren einsetzt. Möglicherweise müssten diese Indizes methodisch und empirisch auf eine neue Basis gestellt werden, um hierfür zu taugen. Das mag aber ohnehin wünschenswert sein. Das Problem der Messung des Lebensstandards und seiner Entwicklung bei ständiger Weiterentwicklung der Produktpalette ist ohnehin wichtig und aktuell. Wenn auch solche Detailprobleme wichtig und interessant sind, so sollte man ihre Bedeutung auch nicht überschätzen. Approximative, pragmatische Lösungen sind m.E.

durchaus hinreichend für ein befriedigendes Funktionieren des Gesamtsystems, das hier vorgeschlagen wird. Der Grund hierfür liegt darin, daß die Marktpreise für die Preisänderungslizenzen im Durchschnitt nicht sehr hoch sein werden, so daß Fehler des Systems im Detail keine stark verzerrende Wirkung auf die unternehmerischen Entscheidungen haben können. Um zu begründen, daß die Preise der Lizenzen relativ niedrig sein werden, müssen wir die Dynamik des vorgeschlagenen Systems diskutieren.

Geht man einmal davon aus, daß im Trend das Verhältnis "Sozialprodukt zu volkswirtschaftliche Geldmenge" (= Umlaufgeschwindigkeit des Geldes) konstant bleibt und nur saisonal bzw. konjunkturell schwankt, so muss auf längere Sicht das Preisniveau des Sozialprodukts sich genau nach der Formel entwickeln, nach der in unserem Preislenkungssystem die zugelassenen volkswirtschaftliche Preisänderungsrate in Abhängigkeit der Geldmengenveränderung berechnet wird. Längerfristig arbeitet unser System also gar nicht gegen den Markt. Die Preise würden sich ohne das System bei gleicher Geldversorgung mittelfristig genau so entwickeln wie mit dem System. Das einzige, was das System beeinflusst, ist das genaue "Timing" von Preisänderungen. Deshalb ist der Preis für Preisänderungslizenzen im Durchschnitt Null. Bei den bekannten Wirkungsverzögerungen von Geldmengenänderungen wird ein "Zyklus" für die Lizenzpreise wenige Jahre (3-5) nicht übersteigen können. Wenn man das weiss, wird man aber nicht allzu hohe Preise für diese Lizenzen zu zahlen bereit sein.

Um die zu erwartenden Größenordnungen der Preise für Preisänderungslizenzen genau abzuschätzen, wollen wir ein einfaches Berechnungsmodell diskutieren, wobei aber drei Dinge vorweg klargestellt werden sollen. Erstens muss gesagt werden, welche Maßeinheit die Marktpreise für Preisänderungslizenzen eigentlich haben. Zweitens muss der Begriff des "Monopolgrads" erläutert werden, der im Modell eine Rolle spielt. Drittens muss noch etwas

zum Problem des Risikos auf den Märkten für diese Lizenzen gesagt werden. Eine Lizenzeinheit ermächtigt zur einprozentigen einmaligen Erhöhung des Preises einer Ware mit 1 DM vierteljährlichem Umsatz. Die Lizenzen zur Preiserhöhung werden damit gemessen in Prozent mal  $\frac{\text{Umsatz (DM)}}{\text{Zeit (Vierteljahr)}}$ , haben also

bis auf den dimensionslosen Faktor  $\frac{1}{100}$  (=Prozent)

dieselbe Dimension wie der Umsatz pro Zeiteinheit. Der Preis eines Objekts ist die Menge Geldes (DM), die pro Quantitätseinheit des Objekts bezahlt werden muss. Wird die Quantität z.B. in kg gemessen, hat der Preis die Dimension  $\frac{\text{DM}}{\text{kg}}$ .

Hier, bei den Preisänderungslizenzen, hat das Objekt die Dimension  $\frac{\text{DM}}{\text{Zeiteinheiten}}$ , also hat der Preis die Dimension  $\frac{\text{DM}}{\frac{\text{DM}}{\text{Zeiteinheiten}}} =$

Zeiteinheiten; er hat also einfach die Dimension "Zeit".

Der Preis der Preiserhöhungslizenz mit der Dimension "Zeit" gibt die Periode an, innerhalb derer ein Unternehmen die Kosten des Kaufs der Preiserhöhungslizenz durch die dadurch ermöglichte Preiserhöhung ertragsmässig wieder ausgleichen kann, vorausgesetzt, daß sich der Absatz durch die Preiserhöhung nicht ändert. Es ist bei der Abschätzung der Preise der Lizenzen angesichts ihrer Dimension "Zeit" klar, daß die Preise wesentlich durch die Länge des "Zyklus" bestimmt werden, den die Preise für Preisänderungslizenzen durchlaufen.

Als nächstes ist der "Monopolgrad" zu diskutieren. Die traditionelle Theorie des Marktes verwendet diesen Begriff, der durch das Verhältnis von Marktpreis und Grenzkosten der Produkte definiert ist. Der Name "Monopolgrad" suggeriert, daß diese Messgrösse umso höher liegt, je stärker das wirtschaftliche Geschehen von grossen Konzernen bestimmt wird. Dies ist m.E. aber irreführend. Gerade viele sehr kleine Betriebe des Dienstleistungsbereiches sind durch einen sehr hohen Monopolgrad gekennzeichnet. Als Beispiel diene der Friseurladen an der Ecke. Abgesehen von einigen fixen Kosten der Ladenmiete und der Amortisation von Geräten bestehen

seine Kosten weitgehend aus Lohnkosten. Diese Lohnkosten sind aber auf kurze Sicht fix: sie hängen unterhalb der Zahl maximal bedienbarer Kunden nicht von der Zahl der Kunden ab. Bei fixem Salär des Friseurgesellen (bzw. bei einem zugerechneten fixen Salär für den Inhaber, wenn er selbst bedient) sind für den Friseurbetrieb die Grenzkosten der Bedienung des einzelnen Kunden nahezu Null. Der Monopolgrad des Friseurbetriebs ist sehr hoch, viel höher als der Monopolgrad eines grossen Stahl-oder Automobilwerks. Da sich aber der Name "Monopolgrad" eingebürgert hat, der Begriff sehr häufig verwendet wird und in vielen Zusammenhängen wichtig ist, wollen wir es bei dieser Benennung lassen. Nur hat dieser Monopolgrad nichts mit dem Begriff wirtschaftlicher Macht zu tun. Es stellt sich heraus, daß der Spielraum für das "Timing" von Preisänderungen umso grösser ist, je höher der Monopolgrad einer Firma ist. Dabei muss man im Sinne unseres Vorschlags aber auf den "Nettomonopolgrad" achten, worunter zu verstehen ist:

#### Wertschöpfung

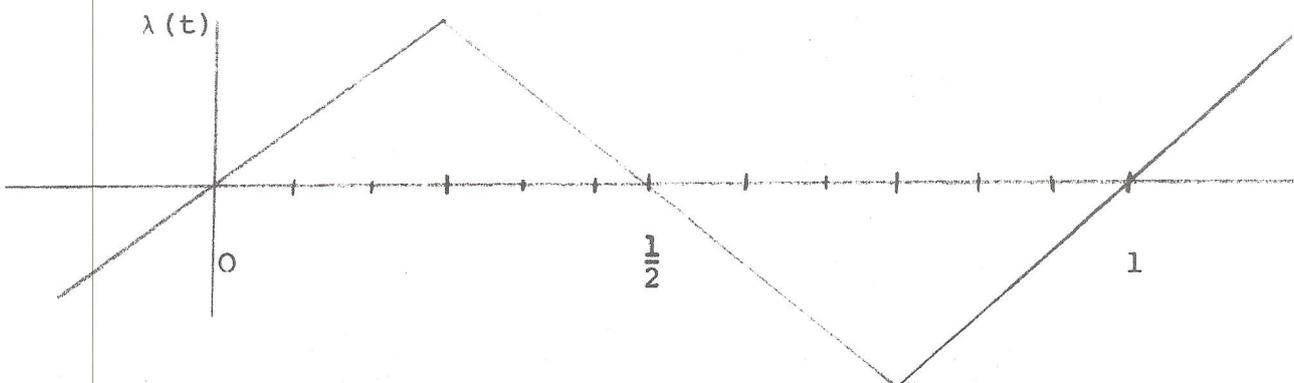
Variable Kosten abzüglich Vorleistung, die in den variablen Kosten enthalten sind

minus 1. Der Nettomonopolgrad gibt also an, um wieviel die gesamte Wertschöpfung eines Betriebs höher ist als der Teil der Wertschöpfung, der den variablen Kosten zuzurechnen ist. Dabei sind die variablen Kosten hier ganz eng zu fassen als die Kosten, die anfallen, um zusätzliche Produkteinheiten/oder Leistungseinheiten kurzfristig zu erbringen. In den meisten konsumentennahen Dienstleistungsbetrieben (Einzelhandel, Bankwesen, Wohnungsvermietung, Hotels, Restaurants, Personenbeförderung etc.) ist dieser Nettomonopolgrad recht hoch. Dies ist im übrigen auch einer der Gründe, weshalb die Konsumentenpreise immer spät auf die Konjunktorentwicklung reagieren. Im Zusammenhang mit unserem Vorschlag bedeutet diese Beobachtung, daß sein Effekt auf die Preisbildung gerade im konsumentennahen Bereich stark sein wird, etwas, was angesichts der Rückwirkung der Konsumentenpreise auf die Nominallohnbildung besonders begrüsst werden kann. Man kann erwarten, daß die konsumnahen Dienstleistungsbetriebe - etwa der Einzelhandel - bei positivem Marktpreis der Preiserhöhungslizenz

einen Teil der Preiserhöhung ihrer Lieferanten auffangen und nicht sofort an die Konsumenten weitergeben, also sozusagen als Preispuffer fungieren. Dies natürlich nur vorübergehend: sie werden, schon um auf die Dauer auf ihre fixen Kosten zu kommen, im Lauf der Zeit diese Preiserhöhungen zu überwälzen haben.

Als drittes ist noch einmal auf das Problem des Risikos betreffend die künftigen Preise für Preisänderungslizenzen hinzuweisen. Wenn Terminmärkte für Preisänderungslizenzen existieren, dann läßt sich ein grosser Teil dieses Risikos abdecken. Wegen der Kettung der Preisänderungslizenzen an die Geldmengenveränderung ist zu erwarten, daß das Bedürfnis, hinter den dekretierten volkswirtschaftlichen Preissteigerungsraten zurückzubleiben, mittelfristig genau so stark ist, wie das Bedürfnis, diese Preissteigerungsraten zu übertreffen. Aus diesem Grunde sollte es auf beiden Seiten der Terminmärkte ungefähr gleich viele Partner geben, die durch Kauf bzw. Verkauf der Lizenzen, sich und ihren Marktpartnern das Risiko verkleinern. Bei einer gewissen Nachhilfe seitens öffentlicher Stellen kann also mit dem Funktionieren dieser Risikoausschaltung gerechnet werden. Wir gehen deshalb im folgenden Modell von einer Situation aus, in der die einzelne Firma Sicherheit darüber hat, welche Preise künftig für Preisänderungslizenzen zu zahlen sind.

Nun das Modell. Es läßt sich leichter formulieren, wenn wir kontinuierliche Zeit einführen. Es sei  $\lambda(t)$  der Marktpreis für Preisänderungslizenzen. Da es uns nur auf eine approximative Analyse ankommt, wollen wir zur Erleichterung des Rechenganges ganz einfache Annahmen machen. Es sei also  $\lambda(t)$  stückweise linear in folgender Weise:



Der Zyklus von  $\lambda$  daure also eine Periode (dies ist nur eine Konvention über die Messung der Zeit. Zur Zeit  $t=0$  erreicht  $\lambda$  seinen maximalen Wert  $\lambda^*$ , zur Zeit  $t=\frac{1}{2}$  entsprechend seinen niedrigsten Wert  $-\lambda^*$ . Es sei nun eine Firma gegeben, die ohne Preisänderungslizenz ihren Preis einfach konstant bei  $\bar{p}$  halten würde. (Das Modell lässt sich leicht auf Fälle übertragen, wo der Preis mit der Zeit wächst oder sinkt). Da sie nun aber von der Möglichkeit, an den Preisänderungslizenzen zu verdienen, Gebrauch machen will, ändert sie ihren Preis im Lauf der Zeit und zwar so, daß  $\dot{p}$ , die zeitliche Veränderungsrate negativ ist, wenn  $\lambda(t)$  positiv ist, und umgekehrt positiv ist, wenn  $\lambda(t)$  negativ ist. Zur Vereinfachung sei  $p$  stückweise linear angenommen. Der maximale Wert von  $p$  sei  $p_{\max} = \bar{p} + h$  der minimale Wert sei entsprechend  $p_{\min} = \bar{p} - h$ . Er ist dann  $p$  als Funktion der Zeit

$$p(t) = \bar{p} + h - 4ht \quad \text{für } 0 \leq t \leq \frac{1}{2}$$

$$p(t) = \bar{p} + h - 4h(1-t) \quad \text{für } \frac{1}{2} \leq t \leq 1$$

Die Frage ist nun: welches ist der für die Firma optimale Wert von  $h$ , d.h. der maximalen Preisabweichung vom "Normalpreis"  $\bar{p}$ ? Der Ertrag auf dem Markt für Preisänderungslizenzen zu einem bestimmten Zeitpunkt ist gegeben durch

$-px \frac{\dot{p}}{p} \lambda$ , wobei  $x$  der Absatz des Produkts ist. Diese Formel erklärt sich wie folgt:

$\lambda$  ist der zu zahlende Preis für eine proportionale Preiserhöhung pro Umsatzeinheit. Dies multipliziert mit der Rate der Preiserhöhung  $\frac{\dot{p}}{p}$  und dem Umsatz  $px$  ergibt die Gesamtkosten der Preisänderung. Der Gewinn ist der negative Betrag davon. Zur Vereinfachung der Rechnung ersetzen wir in dieser Formel den Absatz  $x$  durch den durchschnittlichen Absatz  $\bar{x}$ , der eine zeitliche Konstante ist. So lautet die Gewinnfunktion jetzt

$$- \bar{x} p \frac{\dot{p}}{p} \lambda = -\bar{x} \dot{p} \lambda$$

Diese Manipulation ändert nichts Wesentliches am Ergebnis.

Nun ist  $\dot{p} = \frac{dp}{dt}$  gleich  $-4h$ , wenn  $\lambda(t)$  positiv ist und gleich  $+4h$ , wenn  $\lambda(t)$  negativ ist, also erhalten wir

$$-\bar{x} \dot{p}(t) \lambda(t) = \bar{x} 4h |\lambda(t)|, \text{ wobei } |\lambda(t)| \text{ der Absolutbetrag}$$

von  $\lambda(t)$  ist. Der durchschnittliche Ertrag auf dem Lizenzmarkt ist deshalb gleich  $\bar{x} 4h$  mal dem durchschnittlichen Wert von  $|\lambda(t)|$ . Bei der linearen Struktur von  $\lambda(t)$  ist dieser

Durchschnittswert von  $|\lambda(t)|$  gleich der Hälfte des Maximalwerts  $\lambda^*$ .

Bezeichnen wir ihn mit  $\bar{\lambda}$ , so ist also der Ertrag auf dem Lizenzmarkt pro Zyklus gegeben durch  $4 \bar{x} h \bar{\lambda}$ . Ist es dann nicht günstig,  $h$  so gross wie möglich zu machen? Nein, denn die Abweichung des Marktpreises vom Normalpreis  $\bar{p}$  bedeutet, daß die Gewinne auf dem Produktmarkt der Firma vermindert werden. Diese Gewinnschmälerung durch Abweichungen vom optimalen Preis können, zumindest für nicht allzugroße Abweichungen durch eine quadratische Funktion approximiert werden. Sei der Marktverlust  $V$ , so setzen wir an

$$V = \bar{p} \bar{x} a \left( \frac{p}{\bar{p}} - 1 \right)^2$$

Im Fall des klassischen Monopols mit linearer Nachfrage- und Kostenfunktion stellt sich beispielsweise heraus, daß der Proportionalitätsfaktor  $a$  bestimmt wird durch den Monopolgrad  $\mu$  entsprechend der Formel

$$a = \frac{1+\mu}{\mu} = \frac{1}{\mu} + 1$$

Man sieht, daß der relative Verlust (Verlust bezogen auf den Normalumsatz) bei einem von  $\bar{p}$  um einen bestimmten Prozentsatz abweichenden Preis umso grösser ist, je kleiner der Monopolgrad. Kennt man den Wert von  $a$ , so kann man den durchschnittlichen Verlust berechnen, der auf dem Produktmarkt im Verlauf eines Zyklus entsteht. Der Preis  $p$  ist im Verlauf des Zyklus gleichmässig verteilt in dem Intervall zwischen  $\bar{p}-h$  und  $\bar{p}+h$ . Entsprechend ist  $\frac{p}{\bar{p}}$  gleich verteilt im Intervall von  $1 - \frac{h}{\bar{p}}$  bis  $1 + \frac{h}{\bar{p}}$ . Da der Verlust eine

quadratische Funktion der Abweichung  $\frac{p}{\bar{p}}$  vom Mittelwert 1 ist, ist der mittlere Verlust gleich der Varianz der Verteilung von  $\frac{p}{\bar{p}}$

multipliziert mit  $\bar{p}\bar{x}$  a. Die Varianz der genannten Gleichverteilung ist aber  $\frac{1}{3} \left(\frac{h}{\bar{p}}\right)^2$ , so daß der Verlust für den ganzen Zyklus nunmehr

$$\bar{v} = \bar{p} \bar{x} a \frac{1}{3} \left(\frac{h}{\bar{p}}\right)^2$$

beträgt. Saldiert man dies gegen den Gewinn aus den Operationen auf dem Markt für Preisänderungslizenzen, so erhält man

$$\bar{G} = 4 \bar{x} \bar{\lambda} h - \frac{1}{3} \bar{p} \bar{x} a \left(\frac{h}{\bar{p}}\right)^2$$

Differenzierung dieses Ausdrucks nach  $h$  führt nach Nullsetzung zu folgender Bedingung für das Optimum

$$\frac{d\bar{G}}{dh} = 4 \bar{x} \bar{\lambda} - \frac{2}{3} \frac{\bar{x}}{\bar{p}} a h = 0$$

oder

$$h = 6 \frac{\bar{p} \bar{\lambda}}{a} \quad \text{oder} \quad \frac{h}{\bar{p}} = 6 \frac{\bar{\lambda}}{a}$$

Wir erinnern uns, daß  $\lambda^*$ , der maximale Wert von  $\lambda(t)$ , doppelt so groß ist wie  $\bar{\lambda}$ , so daß wir auch schreiben können:

$$\frac{h}{\bar{p}} = 3 \frac{\lambda^*}{a}$$

Jetzt ist es wichtig, sich ein Bild von der Grössenordnung von  $a$  zu machen. Als Anhaltspunkt wählen wir den Monopolisierungsgrad, da  $a = \frac{1}{\mu} + 1$  gilt. Setzen wir dies in die Formel ein, erhalten wir

$$\frac{h}{\bar{p}} = 3 \frac{\lambda^*}{\frac{\mu+1}{\mu}} = 3 \lambda^* \frac{\mu}{1+\mu}$$

Ein durchschnittlicher Monopolisierungsgrad von  $\mu = 1$  scheint uns nicht zu hoch gegriffen. Dies bedeutet, daß im Durchschnitt 50 Prozent der Wertschöpfung der Volkswirtschaft unter dem hier zu betrachtenden Gesichtspunkt als fixe Kostenbestandteile anzusehen sind. Das ist plausibel, wenn man insbesondere bedenkt, welch großer Teil der Lohnsumme heute für Arbeitsleistungen bezahlt werden, die aus funktionalen oder sozialen Gründen unabhängig davon erbracht werden, ob kurzfristig die Nachfrage nach den Produkten absinkt oder nicht. "Kurzfristig" heißt hier im Verlauf einer Zeitspanne, in der die Preise des Produkts nicht revidiert werden. Vielleicht ist  $\mu$  sogar höher als eins. Rechnet man aber vorsichtig mit  $\mu = 1$ , so erhält man

$$\frac{h}{p} = \frac{3}{2} \lambda^*$$

Diese Formel besagt folgendes: die maximale lizenzinduzierte prozentuale Preisabweichung ist anderthalbmal so groß wie der maximale Preis für Preisänderungslizenzen, wenn man in solchen Zeiteinheiten mißt, daß der Zyklus von  $\lambda(t)$  eine Periode lang ist. Faktisch wird der Zyklus von  $\lambda(t)$  ungefähr dem Konjunkturzyklus entsprechen - wie gleich noch ausführlicher diskutiert werden wird. Setzen wir diesen Zyklus einmal mit einer Länge von vier Jahren an, so wäre der Wert von  $\lambda^*$ , ausgedrückt in Jahren, mit 4 zu multiplizieren. In diesen Zeiteinheiten wäre dann

$$\frac{h}{p} = \frac{3}{8} \lambda^*$$

Nun kann es unmöglich das Ziel der Konjunkturpolitik sein, die maximale lizenzinduzierte Preisabweichung größer als 10 Prozent, oder allenfalls 12,5 Prozent zu machen. Ein solcher Spielraum reicht für eine vernünftige Konjunkturpolitik, für die Beeinflussung von Tarifverhandlungen im Sinne größerer Stabilität völlig aus. Damit können wir die linke Seite gleich 12,5 Prozent =  $\frac{1}{8}$  setzen und dies ergibt einen Wert für  $\lambda^*$  von  $\frac{1}{3}$ , gemessen in Jahren, oder von 4 Monaten. Der maximale Preis für Preiserhöhungslizenzen ist somit 4 Monate.

Das bedeutet: die Firmen müssen nie soviel für Preiserhöhungslizenzen bezahlen, als daß sie nicht binnen weniger Monate fähig wären, die Kosten der Preiserhöhung durch eben diese Preiserhöhung wieder wettzumachen.

Bei der hier aufgemachten Rechnung ging es nur um eine Größenabschätzung, die ihrerseits Beweis dafür sein soll, daß Probleme der illegalen oder legalen Umgehung des Lizenzsystems oder der Verzerrung des Wirtschaftsprozesses durch das Lizenzsystem angesichts des niedrigen Preises der Lizenzen nicht allzuschwer zu nehmen sind. Dies wäre natürlich anders, wenn die Preise für Preisänderungslizenzen sehr hoch wären. Es muß noch hinzugefügt werden, daß die Situation noch günstiger aussieht für den Fall, daß die Firmen eine noch bessere Politik verfolgen als wir es hier vorausgesetzt haben.

Natürlich könnte es sein, daß die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes nicht nur saisonal und konjunkturrell sondern auch langfristig nicht genau konstant ist. Wird in der Formel zur Regulierung der Preiserhöhungen im Lizenzsystem die langfristige Konstanz der Umlaufgeschwindigkeit vorausgesetzt, so könnten sich in diesem Fall Schwierigkeiten ergeben. Aus diesem Grund muß die Formel hinreichend anpassungsfähig sein. Dies kann dadurch erreicht werden, daß man einen Korrekturterm dazufügt, der von einem gewogenen Durchschnitt vergangener Preise für Preisänderungslizenzen abhängt. Es sei  $\lambda$  dieser gewogene Durchschnitt früherer Preise für Preisänderungslizenzen. Es sei  $x$  die (wieder durch geeignete Durchschnittsbildung vergangener Werte zu bestimmende) vierteljährliche Trendwachstumsrate des realen Sozialprodukts, es sei  $m$  die Wachstumsrate der Geldmenge im vergangenen Quartal und sei  $\pi$  die volkswirtschaftlich erlaubte Preissteigerungsrate in diesem Quartal. Dann lautet die Formel bisher

$$\pi = m - x$$

Wir modifizieren sie nun zu

$$\pi = m - x + \alpha \lambda$$

wobei  $\alpha$  eine positive Konstante ist. Dadurch übt das System einen stabilisierenden Einfluß auf die Preise für Preisänderungslizenzen aus. Waren diese in der Vergangenheit im Durchschnitt positiv, so führt dies dazu, daß heute mehr Preiserhöhungslizenzen vergeben werden als andernfalls. Bei geeigneter Durchschnittsbildung - d.h. über 4 oder 5 Jahre hinweg - und bei langfristiger Konstanz der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes kann allerdings dieser Durchschnitt nur unwesentlich von Null abweichen. In diesem Fall ist die ursprüngliche Formel approximativ gültig. Hat die Umlaufgeschwindigkeit eine Tendenz zu fallen, so daß im Zeitablauf eine höhere Geldmenge für ein gegebenes nominelles Sozialprodukt erforderlich ist, so hätten die Firmen es vorgezogen, ihre Preise weniger zu erhöhen als sie es im Lizenzsystem im Durchschnitt mußten, dann wäre  $\lambda$ , der Durchschnitt der Lizenzpreise, negativ und  $\pi$  wäre in der Tat kleiner als andernfalls. Umgekehrt ist bei einer Tendenz der Umlaufgeschwindigkeit zu steigen der Durchschnittswert  $\lambda$  positiv, und daher ist  $\pi$ , die Preiserhöhungsrate bei gegebenem  $m$  und  $x$  höher als bei im Trend konstanter Umlaufgeschwindigkeit.

Es ist schon angedeutet worden, daß der Zyklus der Lizenzpreise ungefähr dem Konjunkturzyklus entspricht. Dieser hat seit dem zweiten Weltkrieg eine Länge von 3 bis 5 Jahren. Man kann aus der Kenntnis der Preisniveauentwicklung im Konjunkturzyklus Schlüsse auf die Preise der Preisänderungslizenzen ziehen. In der Rezession ist die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes kleiner als in der Hochkonjunktur. Wenn die Umlaufgeschwindigkeit einen Wert unterhalb ihres Trendwerts annimmt, wenn also das Sozialprodukt im Verhältnis zur Geldmenge gemessen an längerfristigen Maßstäben zu klein ist, kann sich das darin äussern, daß das reale Sozialprodukt unter seinem Trendwert liegt, und es kann darin zum Ausdruck kommen, daß das Preisniveau niedriger ist als der Trendwert. Heutzutage beobachtet man, daß primär das reale Sozialprodukt betroffen ist und erst zu einer späteren Phase das Preisniveau. Das Lizenzsystem hat die Wirkung, das Preisniveau stärker an seinem Trendwert zu halten, so daß im Verlauf einer Rezession die Schere zwischen dem "natürlichen" Preisniveau und dem Preisniveau mit dem Lizenzsystem grösser wird. Die Unternehmen werden durch das Lizenzsystem veranlasst, im Verlauf der Rezession zunehmend höhere Preise zu

fordern als sie es ohne Lizenzsystem getan hätten. In der ganzen rezessiven Phase werden die Preisänderungslizenzen einen vergleichsweise hohen negativen Preis haben. Kommt dann der Aufschwung, dann erhöht sich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, wiederum aber primär aufgrund eines starken realen Wachstums, während sich im Bereich der Preise vorerst nicht viel tut. Die natürlichen Preise bleiben vorerst unter dem Trend, die Diskrepanz zu den Lizenzpreisen bleibt bestehen. Andererseits wird der Preis für Preiserhöhungslizenzen steigen, d.h. zuerst sein hohes negatives Niveau abbauen und schliesslich positiv werden. Zwar sinkt damit an sich der Anreiz, die positive Diskrepanz zwischen effektiven (lizenzbeeinflussten) und natürlichen Preisen aufrechtzuerhalten oder gar zu vergrössern. Dieser Tendenz der Angleichung von effektiven und natürlichen Preisen wird aber nicht nachgegeben, da man steigende Preise für Preisänderungslizenzen erwartet, die es sinnvoll macht, mit Preisänderungen nach unten (relativ zum Trend) noch abzuwarten. Erst im späteren Verlauf des Aufschwungs findet eine gewisse Anpassung statt, die aber natürlich die Form steigender natürlicher Preise annimmt bei konstanten lizenzinduzierten effektiven Preisen. Die Boomphase ist in ihrem früheren Stadium dadurch gekennzeichnet, daß die natürlichen Preise kaum über ihrem Trendwert liegen, daher eine Diskrepanz zwischen ihnen und den effektiven Preisen nicht vorhanden ist. Jedoch haben die Preise für Preisänderungslizenzen nun ein hohes positives Plateau erreicht. Im Verlauf des Booms würden nun die natürlichen Preise, ihren Trendwert immer stärker übersteigen; die Diskrepanz zwischen effektiven und natürlichen Preisen wird zunehmend negativer, da die Firmen angesichts der hohen Preise für Preisänderungslizenzen auf Preiserhöhungen verzichten. Gegen Ende des Booms ist die Diskrepanz am höchsten. In der Phase des Abschwungs sinkt der Preis für Preiserhöhungslizenzen und wird schliesslich wieder negativ. Im Verlauf der Zeit führt dies zu einem Verschwinden der Diskrepanz zwischen natürlichen Preisen und effektiven Preisen. Damit ist man am Beginn des nächsten Zyklus.

Vom klassisch-monetaristischen Standpunkt aus haben die Schwankungen des Preisniveaus im Konjunkturzyklus einen stabilisierenden Effekt. Sofern man voraussetzen kann, daß Schwankungen des Preisniveaus keine Rückwirkung auf die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes haben, ist bei gegebener Entwicklung der Geldmenge die Höhe des nominellen Sozialprodukts im Konjunkturverlauf unabhängig von der Höhe des Preisniveaus. Je stärker dann die zyklischen Schwankungen des Preisniveaus sind, desto geringer sind die Schwankungen des realen Sozialprodukts. Stellt man sich auf diesen klassischen Standpunkt, so wäre die Wirkung des Lizenzsystems, das das Preisniveau zyklisch kaum schwanken lässt, schlecht, da nun das reale Sozialprodukt umso stärker schwanken müsste. In Wirklichkeit gibt es aber eine sehr erhebliche Rückwirkung der Preise auf die Umlaufgeschwindigkeit. Es ist eines der wesentlichen Verdienste von Keynes und seiner Theorie, uns die Augen für die kurzfristige Flexibilität der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes geöffnet zu haben. Es liegt im Wesen der Liquidität - dazu ist sie ja da - kurzfristig schwanken zu können, um Diskrepanzen zwischen Einnahmen und Ausgaben aufzufangen, d.h. um in gewissen Grenzen die Ausgaben unabhängig von den Einnahmen gestalten zu können. Eine Verminderung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes ist damit kurzfristig primär Folge und nicht Ursache abnehmender Güternachfrage, ebenso wie umgekehrt eine erhöhte Kaufbereitschaft zuerst einmal die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes erhöht, also auch bei gegebener Geldmenge in tatsächlich höheren Käufen ihren Niederschlag findet. Erst wenn dann die Liquiditätsversorgung ein ganzes Stück von ihrem Normalwert abweicht, beginnt sie sich bei Kaufentscheidungen stärker bemerkbar zu machen, weswegen die Geldmengensteuerung, mittel- bis langfristig, natürlich einen entscheidenden Einfluss auf die Höhe des nominellen Sozialprodukts hat.

Wenn wir nun die Kaufbereitschaft der Wirtschaftssubjekte nicht primär durch ihre Liquiditätsversorgung erklären, wovon hängt sie dann ab? Wir können dieser Frage nicht im Detail nachgehen.

Hier ist vor allem wichtig, festzuhalten, daß die Nachfrage durch die Preise und die Preiserwartung mitbestimmt wird. Auch hier könnte man vom orthodoxen Standpunkt aus sagen: je höher die Preise, desto niedriger die Nachfrage, so daß die konjunkturellen Preisschwankungen doch einen stabilisierenden Effekt auf die Nachfrage haben sollten. Wir wissen aber, daß in einer von Inflation geprägten Welt (auch in einer von Deflation geprägten, wie uns die historische Erfahrung lehrt) die Preiserwartungen ganz wesentlich durch die beobachtete Preisentwicklung bestimmt werden. Wenn nun in der Hochkonjunktur die Preise steigen, so führt dies zur Erwartung noch weiter steigender Preise, die es als günstig erscheinen lassen, Käufe so früh als möglich durchzuführen, was die Konjunktur weiter anheizt. Umgekehrt beobachtet man in Rezessionen bei abflauender Preissteigerungsrate, daß dieser nachfragestimulierende Effekt der Preiserwartungen ausbleibt. In unserer Welt, die - mit Recht, wie man sagen muss - von der Inflationspsychologie geprägt ist, verlieren die konjunkturell bedingten Preisschwankungen ihre stabilisierende Wirkung. Sie wirken vielmehr destabilisierend. Von daher ist unser Vorschlag der Kettung des erlaubten Preisniveaus an die Geldmenge auch unmittelbar konjunkturell von günstiger Wirkung.

Es muß aber betont werden, daß dies nicht das hauptsächliche Motiv für den Vorschlag ist. Das hauptsächliche Motiv ist das der indirekten Wirkung auf die Preisentwicklung über den Einfluß auf die Tarifpolitik und insbesondere auf die Geldpolitik. Die Stabilisierung der Preise in der Hochkonjunktur mittels dieses Vorschlages und bei entsprechender Geldpolitik wird eher zu stabilitätsadäquaten Lohnabschlüssen führen und diese wiederum machen eine Fortsetzung der stabilitätsadäquaten vergleichsweise restriktiven Geldpolitik ohne Gefährdung der Vollbeschäftigung möglich. Kann vermittels dieses Vorschlages eine Politik des stabilen Geldes politisch durchgehalten werden, so wird dies letztlich auch eine stabilisierende Wirkung auf die Konjunktur-entwicklung haben.