

## **Begriff, Messung und Folgen der Inflation**

Der graduierte Betriebswirt, Heft 03/März 1977, Seite 129-135

„Inflation“ ist ein Dauerthema der wirtschaftswissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Diskussion. Man spricht von „Inflationsmentalität“, von „Inflationsverlusten“, „Inflationschäden“. Fragen die Demoskopien die deutsche Bevölkerung nach dem, was sie am meisten fürchtet, so erringt die Inflation immer einen Platz ganz oben in der Skala. Weiß man nicht mehr weiter in der Erklärung bestimmter Tatbestände, so muß die Inflation als „Schuldige“ herhalten. So ist es nur logisch, daß der Kampf gegen die Inflation neben den Zielen Vollbeschäftigung, Wirtschaftswachstum, außenwirtschaftliches Gleichgewicht und gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung eine wichtige — für viele die wichtigste — wirtschaftspolitische Zielsetzung darstellt.

Dringt man jedoch tiefer vor und begnügt man sich nicht mit den Parolen, die über das Phänomen „Inflation“ in der Öffentlichkeit verbreitet werden, so stellt man fest, wie gering der allgemeine Stand des Wissens ist. Stellt man gar diesen Parolen die auch noch nicht sehr tiefen — Erkenntnisse der Wissenschaft gegenüber, so muß doch manches von dem „Glauben“ der Öffentlichkeit modifiziert, einiges sogar fallengelassen werden. In diesem Beitrag nun wird versucht, auf die folgenden drei Fragen eine Antwort zu geben:

(1) Was soll man zweckmäßigerweise unter dem Begriff „Inflation“ verstehen? — (2) Welche Methoden zur Feststellung der „Inflation“ gibt es? — (3) Welche (negativen und positiven) Folgen hat die „Inflation“?

### **Inflation als Prozeß ständiger Preisniveausteigerungen**

Würde man den „Mann von der Straße“ fragen, was er unter „Inflation“ versteht, so würde als Antwort wahrscheinlich herauskommen, daß bei Inflation „die Preise steigen“. Doch bei näherem Hinsehen erscheint diese Definition nicht konkret genug. Steigen aus saisonalen oder auch konjunkturellen Gründen oder wegen einer Erntekatastrophe (bestimmte) Preise, so wird man dies kaum als Inflation bezeichnen können. Zweckmäßiger und präziser erscheint es, Inflation als „einen Prozeß ständiger Preisniveausteigerungen“<sup>1</sup> zu definieren. Dabei weist das Wort „ständig“ darauf hin, daß es um den langfristigen Trend geht. Das Wort „Preisniveausteigerung“ macht auf einen Fehler aufmerksam, der immer wieder in der öffentlichen Diskussion auftaucht, nämlich die Vermengung der beiden Begriffe „Preisniveau“ und „Preisstruktur“.

Stabilität des Preisniveaus und damit das Fehlen von Inflation bedeutet nicht Stabilität der Einzelpreise, der Preisstruktur. Einzelpreise können sich zum Beispiel aufgrund unterschiedlicher Produktivitätssteigerungen, unterschiedlicher Kostenentwicklung, unterschiedlicher Nachfrageentwicklung oder auch wegen unterschiedlicher Gewinnvorstellungen der Produzenten immer wieder ändern. Das hat so lange keinen Einfluß auf das Preisniveau als Durchschnitt aller Preise, wie sich Preiserhöhungen der einen Güter und Preissenkungen anderer Güter ausgleichen. Die Preiserhöhung eines Gutes oder einer Gütergruppe (wie z. B. Erdöl) bedeutet also nicht zwangsläufig eine Erhöhung des Preisniveaus.

Desweiteren hört man immer wieder, daß der Geldwert stabil gehalten werden müsse. Dieser „Geldwert“ stellt die Kaufkraft der Geldeinheit dar, gemessen an einem Warenbündel. Ma-

---

<sup>1</sup> Vgl. W o l l , A., Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1974, S. 367 ff.

thematisch verhalten sich Preisniveau (P) und Geldwert (G) umgekehrt proportional zueinander:  $P = 1/G$  oder  $G = 1/P$ .

Ein Beispiel soll das verdeutlichen: Da das Preisniveau, gemessen an Preisindex für die Lebenshaltung (4-Personen-Arbeitnehmerhaushalte), in Indexzahlen ausgedrückt, von 1970 bis 1976 von 100 auf etwa 140 angestiegen ist, war eine D-Mark von 1970 im Jahre 1976 nur noch  $100/140 = 0,71$  DM wert; die Kaufkraft des Geldes war also 1976 um rund 30 % (nicht um 40 %) geringer als 1970.

### Preisindizes als Indikatoren der Inflation

Damit sind wir schon bei dem Thema „Messung der Inflation“ angelangt. Man muß feststellen können, ob und in welchem Ausmaß in einem Land Inflation herrscht. Davon hängen ja schließlich auch Art und Ausmaß der Anti-Inflationsmaßnahmen ab.

Doch die Frage nach der augenblicklichen Höhe der Inflationsrate ist schwerer zu beantworten, als man gemeinhin annimmt. Denn die empirische Ermittlung des Preisniveaus als Durchschnitt aller Einzelpreise steht in entwickelten Volkswirtschaften mit Millionen von Einzelpreisen vor einer praktisch unlösbaren Aufgabe. Deshalb werden als Indikatoren für die Erfassung des umfassenden (allgemeinen) Preisniveaus nur die Preise ganz bestimmter Güter ausgewählt. Dabei hat es sich — je nach Zielsetzung — als zweckmäßig erwiesen, unterschiedliche Güterbündel, „Warenkörbe“, auszuwählen, was allerdings zur Folge hat, daß es eine Vielzahl von statistischen „Preisindizes“<sup>2</sup>, die das Preisniveau messen, gibt. Von ihnen sind vor allem zu nennen:

1. **Der Preisindex des Bruttosozialprodukts.** Dieser Index enthält die Preisentwicklung auch der Ausfuhr Güter, der Investitionsgüter, aber auch die Gehaltsentwicklung der Staatsbediensteten, also lauter Preise, die für die privaten Haushalte nur indirekt von Bedeutung sind. Dagegen fehlen zum Beispiel die Preise der für die privaten Haushalte wichtigen Importgüter.
2. **Der Preisindex für den privaten Verbrauch.** Er wird genau wie der Preisindex des Bruttosozialprodukts aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ermittelt. In seinen Veränderungen kommen sowohl Preisänderungen als auch Änderungen der Verbrauchsstruktur (der verbrauchten Mengen bestimmter Güter) zum Ausdruck.
3. **Der Preisindex für die Lebenshaltung.** Dieser Index ist wohl in der Öffentlichkeit am besten bekannt. Aber auch hier wird noch unterschieden in die Lebenshaltung für
  - a) alle privaten Haushalte,
  - b) 4-Personen-Arbeitnehmerhaushalte mit mittlerem Einkommen des alleinverdienenden Haushaltsvorstandes,
  - c) 4-Personen-Haushalte von Angestellten und Beamten mit höherem Einkommen,
  - d) 2-Personen-Haushalte von Rentnern und Sozialhilfeempfängern,
  - e) die einfache Lebensführung eines Kindes.

Die statistisch-methodischen Probleme der Aussagekraft des Preisindex für die Lebenshaltung sollen hier nur kurz gestreift werden. Um zuerst einmal einem allgemein verbreiteten und von den Massenmedien gehegtem Mißverständnis entgegenzutreten: Die gewöhnlichen Preisindizes für die Lebenshaltung messen nicht die Entwicklung der Lebenshaltungskosten, also nicht die Veränderungen in Art und Menge der verbrauchten Güter plus Veränderung der Preise,

---

<sup>2</sup>Vgl. die Zeitschrift „Wirtschaft und Statistik“, in der der interessierte Leser eine Fülle von theoretischen und empirischem Material zu diesem Thema finden wird.

sondern nur die Veränderung der Preise. Der sogenannte Warenkorb als ein Wägungsschema, das die Verbrauchsbedeutung der einzelnen Güter bei dem „Indexhaushalt“ mißt, wird über eine Reihe von Jahren konstant gehalten. Je länger nun dieses Wägungsschema aufrechterhalten wird, desto größer sind die Diskrepanzen zwischen diesem Warenkorb als Ausdruck für die Verbrauchsstruktur des Basisjahres und der heutigen Verbrauchsstruktur. Weitere Schwierigkeiten ergeben sich dadurch, daß die Qualitäten der Güter sich im Zeitablauf ändern und daß ganz neue Güter auf den Markt kommen.

Darüber hinaus gibt der jeweilige Preisindex ja nur Auskunft über die durchschnittliche Preisentwicklung der Güter, die im Warenkorb der „Indexfamilie“ im Basisjahr vorhanden waren. Der Warenkorb und damit die Verbrauchsstruktur der Familie Müller zum Beispiel kann selbstverständlich in extremem Maße davon abweichen, so daß der statistisch gemessene Preisindex für diese Familie keinen oder nur geringen Aussagewert hat.

Die Bekämpfung der Inflation, d. h. die Erringung von Preisniveaustabilität, ist wie schon gesagt - zwar ein wichtiges Ziel der Wirtschaftspolitik, doch kaum ein Ziel an sich. Nur deswegen, weil man die Preiskurve schön horizontal verlaufen lassen will oder damit der jeweilige Preisindex auf seinem augenblicklichen Stand verharret, lohnt es sich sicherlich nicht, Maßnahmen gegen die Inflation zu ergreifen, zumal ja solche Antiinflationsmaßnahmen auch Opfer und Kosten mit sich bringen.

Wer also als Verfechter einer Stabilitätspolitik auftritt, muß gute Gründe dafür haben, Gründe, die nur in den als negativ bewerteten Folgen der Inflation liegen können. Nun ist hier nicht der Platz, alle die Thesen und Theorien aufzuführen, die irgendwann einmal gegen die Inflation ins Feld geführt worden sind. So wird Thesen, daß die Inflation „zum Verfall der Moral“ oder zu „Staatsverdrossenheit“ führe nicht weiter nachgegangen. Vielmehr sollen hier verschiedene Argumente kritisch analysiert werden, die die Folgen der Inflation für andere wirtschaftspolitische Ziele wie gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung, Vollbeschäftigung, Wirtschaftswachstum und außenwirtschaftliches Gleichgewicht aufzeigen.

### **Inflation und gerechte Einkommensverteilung**

Würde man eine Umfrage darüber machen, welches Ziel durch die Inflation am meisten gefährdet ist, so würde sicherlich das Ziel einer gerechten Einkommens- und Vermögensverteilung die Mehrzahl der Stimmen auf sich vereinigen. Die möglichen Wirkungen der Inflation auf die Einkommen und ihre Verteilung<sup>3</sup> lassen sich am besten an den folgenden Gleichungen ablesen:

$$(1) Y_n = Y_r \diamond P$$

$$(2) Y_r = Y_n / P$$

Dabei bezeichnet  $Y_n$  das Nominaleinkommen,  $Y_r$  das Realeinkommen einer Person, eines Haushalts oder einer sozialen Gruppe und  $P$  das allgemeine Preisniveau. Gleichung (2) läßt sich nun wie folgt interpretieren:

Steigt das Preisniveau ständig an - also bei Inflation -, dann sinkt im gleichen Maße das Realeinkommen, die Kaufkraft desjenigen, dessen Nominaleinkommen konstant bleibt bzw. nicht so schnell wächst wie die Zuwachsrate der Inflation. Beträgt beispielsweise die jährliche Inflationsrate 4 Prozent, so muß das Nominaleinkommen auch um 4 Prozent steigen, damit der Einkommensbezieher seinen „realen“ Lebensstandard halten kann.

<sup>3</sup> Vgl. M u c k l , W., Hanser, R., Die Wirkungen der Inflation auf die Einkommens- und Vermögensverteilung, Göttingen 1975, S. 11 ff.

Diese Ausführungen müssen noch insofern modifiziert werden, als die Nominaleinkommen Bruttoeinkommen darstellen, so daß davon noch die Steuern und Sozialabgaben abzuziehen und mögliche Transferzahlungen des Staates (z. B. Renten) dazuzuzählen sind. Ergibt sich nämlich im Laufe einer inflationären Entwicklung eine Aufblähung der nominalen Bruttoeinkommen, geraten bei konstanten steuerlichen Progressionstarifen immer mehr Einkommensbezieher in die Progressionszone. Werden zusätzlich noch Beitragssätze und Bemessungsgrenzen in der Sozialversicherung angehoben, so steigen die verfügbaren (Netto-) Einkommen der Beschäftigten nicht in gleichem Maße wie ihre nominalen Bruttoeinkommen. Der logische Schluß daraus ist der, daß diejenigen an der Inflation gewinnen (verlieren), bei denen die Wachstumsrate der verfügbaren Nominaleinkommen höher (niedriger) liegt als die Inflationsrate.

Welcher Bevölkerungsteil, welche soziale Gruppe gehört aber zu den „Inflationsgewinnern“ bzw. „Inflationsverlierern“? Analysiert man die in der Öffentlichkeit vorgebrachten Meinungen über die negativen Folgen der Inflation auf die Einkommensverteilung, so stehen offensichtlich die Verlierer und Gewinner von vornherein fest: Arbeitnehmer und Rentner verlieren an der Inflation, Unternehmer und Selbständige gewinnen.

Überprüft man diese Hypothese aber an der Realität, so kann man sie in dieser Eindeutigkeit nicht bestätigen. Die daraus folgende tendenzielle Steigerung der Gewinnquote im Inflationsprozeß ist empirisch nicht nachweisbar. Es gibt zwar im Konjunkturverlauf Phasen, in denen die Gewinne vor den Löhnen einen Vorsprung haben, langfristig läßt sich aber eine inflationsbedingte Umverteilung zuungunsten der Arbeitnehmer nicht feststellen. Offensichtlich „lernen“ Arbeitnehmer und ihre Vertreter, die Gewerkschaften, in einem fortwährenden Inflationsprozeß insoweit, als sie die kommenden Inflationsraten in ihren Lohnforderungen antizipieren, oder sie holen zu einem bestimmten Zeitpunkt das nach, was die „anderen“ vorgemacht haben.

Etwas anders sieht allerdings das Ergebnis beim Vergleich zwischen den Einkommen der noch Erwerbstätigen auf der einen Seite und jenen der nicht mehr Erwerbstätigen auf der anderen Seite aus. Zwar führt - in der Bundesrepublik zumindest - die Dynamisierung der Renten eine Anpassung der Renten an die gestiegenen Lohneinkommen herbei, doch kann bei einer Beschleunigung der Inflation durchaus eine Umverteilung zu Lasten der Rentner stattfinden, da die Renten ja erst mit einem gewissen time-lag angepaßt werden<sup>4</sup>. Die nicht mehr Erwerbstätigen haben also einen Nachteil gegenüber den noch Erwerbstätigen, weil sie kein Markteinkommen verdienen und somit auch nicht direkt ihre Ansprüche geltend machen können, sondern weil sie ihr Einkommen nur indirekt über den Druck auf den politischen Willensbildungsprozeß zu beeinflussen vermögen.

### **Auswirkungen auf die Vermögensverteilung**

Ebenso eindeutig ist die öffentliche Meinung darauf festgelegt, daß die Inflation starke negative Auswirkungen auf die Vermögensverteilung hat. Auch hier meint man die Gewinner klar ausmachen zu können: Die Besitzer großer Vermögen sind die Gewinner, diejenigen, die wenig Vermögen haben, sind die Verlierer. Um diese Argumentation zu prüfen, kann man auf folgende Gleichungen zurückgreifen:

---

<sup>4</sup> Vgl. Jahresgutachten 1972/73 des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Stuttgart/Mainz 1972, Ziffer 466.

$$(1) W_n = W_r \diamond P$$

$$(2) W_r = W_n / P$$

Dabei bedeuten  $W_n$  den Nominalwert eines Vermögensgegenstandes,  $W_r$  seinen Realwert und  $P$  das allgemeine Preisniveau.

Gemäß (2) sinkt nun bei ständigen Preisniveauerhöhungen - also bei Inflation der Realwert eines Vermögens, wenn sein Nominalwert nicht mindestens mit gleicher Rate steigt. Damit ist klar, daß der Realwert aller Geldvermögenstitel mit nominal konstantem Betrag (Geld, Bank-einlagen, sonstige Forderungstitel) fällt, nicht dagegen der Realwert aller Bestandteile des Sachvermögens (Grundstücke, Anlage- und Ausrüstungskapital).

Nach dieser Gleichung gilt natürlich analog auch, daß der Realwert von Schulden in einer Inflation ständig zurückgeht, wenn die Höhe der Nominalschuld unveränderlich festgelegt ist, während in gleichem Maße der Geldgläubiger einen Kaufkraftverlust hinnehmen muß. Konkret gesprochen ist derjenige, der während einer Inflation sein Geld auf ein Sparbuch einzahlt oder festverzinsliche Wertpapiere dafür kauft, unter dem Aspekt der Werterhaltung schlechter dran als derjenige, der, wenn möglich über die Aufnahme von Krediten, Grundstücke, Häuser oder Eigentumswohnungen kauft.

Diese Betrachtungen werden durch die Tatsache modifiziert, daß Geldvermögen im Normalfall verzinst werden. Würde der Zinssatz immer die gleiche Höhe haben wie die Inflationsrate, so bliebe der Realwert des Geldvermögens zumindest konstant. Empirische Beobachtungen zeigen aber, daß in der Inflation der Realzins als Differenz zwischen Nominalzins und Inflationsrate bei geldnahen Vermögensformen (z. B. Spareinlagen mit gesetzlicher Kündigungsfrist) negativ werden kann, daß also der Zins zumindest in der Vergangenheit bei bestimmten Vermögensformen keinen vollen Inflationsausgleich gebracht hat.

So einleuchtend es auch ist, die Gläubiger und Geldvermögensbesitzer zu den Verlierern und die Schuldner und Sachvermögensbesitzer zu den Gewinnern einer Inflation zu rechnen, so schwierig ist es, die tatsächlichen Umverteilungswirkungen der Inflation zugunsten oder zu Lasten der verschiedenen Personen, Haushalte und sozialen Gruppen empirisch festzustellen. Ganz grob kann man aber entsprechend der vorliegenden empirischen Untersuchungen<sup>5</sup> sagen: Da die Arbeitnehmer als Gruppe Nettogläubiger und die Selbständigen Nettoschuldner sind, da die Arbeitnehmer verhältnismäßig mehr Geldvermögen haben als die Selbständigen, gewinnen die Selbständigen als Gruppe mehr an der Inflation als die Arbeitnehmer. Damit ist selbstverständlich nicht ausgeschlossen, daß es Arbeitnehmer gibt, die Nettogläubiger und schwergewichtig Sachvermögensbesitzer sind, und auch Selbständige wird man finden können, die Nettogläubiger und schwergewichtig Geldvermögensbesitzer sind.

Innerhalb der beiden genannten sozialen Gruppen kann man empirisch feststellen, daß der Anteil des Geldvermögens um so größer ist, je weniger Sachvermögen vorhanden ist. Insofern verschiebt die Inflation ganz allgemein die Vermögenspositionen zugunsten der wohlhabenderen Haushalte und zuungunsten der ärmeren Haushalte, was die These über die negativen Folgen der Inflation für die Vermögensverteilung bestätigt.

### **Konflikt zwischen Inflation und Vollbeschäftigung bzw. Wirtschaftswachstum?**

Während theoretische Argumente und empirische Daten die Hypothese stützen, daß die Inflation negative Folgen für die Einkommens- und Vermögensverteilung hat, ist sowohl theoretisch wie empirisch der Streit um die Auswirkungen der Inflation auf Beschäftigung und

---

<sup>5</sup> Vgl. Engels, W., Sablotny, H., Zickler, D., Das Volksvermögen, Frankfurt a.M. 1974, S. 133 ff.

Wachstum in vollem Gange. In der ökonomischen Theorie gibt es mittlerweile drei Meinungen:

- Die erste Gruppe stellt die Hypothese auf, daß zumindest eine „leichte“ Inflation Beschäftigung und Wachstum positiv beeinflusst. Ihre Argumentation läuft darauf hinaus, daß durch eine leichte Inflation die Erlöse der Unternehmen ständig ansteigen, wovon positive Anreize auf die unternehmerische Investitionsneigung ausgehen, was wiederum sowohl auf die Beschäftigung als auch auf das Wirtschaftswachstum stimulierend wirkt.
- Die zweite Gruppe gibt zu, daß kurzfristig ein Konflikt zwischen den Zielen Vollbeschäftigung und Preisniveaustabilität bestehe, so daß etwas mehr Inflation mehr Beschäftigung bedeuten könne, langfristig aber die sogenannte natürliche Arbeitslosenquote nicht durch eine inflationäre Politik beseitigt werde. Die Vertreter dieser Meinung weisen darauf hin, daß nur dann, wenn mit einer zeitlichen Verzögerung die Kostensteigerungen immer den Erlössteigerungen nachhinken, ein dauernder positiver Impuls auf die unternehmerischen Investitionen ausgehe. Das ist aber nur möglich, wenn die Inflation sich laufend beschleunigt.
- Die dritte Gruppe bezweifelt auch den kurzfristig positiven Effekt einer inflationären Entwicklung. Haben die Unternehmer und Arbeitnehmer- bzw. die Gewerkschaften - ihre „Geldillusion“ verloren, hat die Inflation keinerlei positiven Effekt mehr auf die Investitionen. Dieser theoretische Streit<sup>6</sup> konnte bis jetzt nicht durch empirische Überprüfungen eindeutig zugunsten einer der hier skizzierten Meinungen entschieden werden. Empirische Beispiele gibt es für jede dieser Theorien.

### **Inflation und außenwirtschaftliches Gleichgewicht**

Während die Auswirkungen der Inflation auf Beschäftigung und Wachstum weder theoretisch noch empirisch in befriedigendem Ausmaß geklärt sind, scheinen die Folgen der Inflation für das außenwirtschaftliche Gleichgewicht auf der Hand zu liegen: Eine Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus im Inland bedeutet im Zweifel auch eine Erhöhung der Exportgüterpreise. Das wiederum führt zu einer Verminderung der Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen auf den ausländischen Märkten, bringt eine Tendenz zu einer negativen Leistungsbilanz hervor und gefährdet somit das außenwirtschaftliche Gleichgewicht.

Bei näherem Hinsehen hat diese Argumentation jedoch einen Haken. Für die internationale Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Exporteure ist es nicht erforderlich, daß das Preisniveau absolut stabil bleibt, sondern „nur“, daß die inländischen Preise nicht stärker steigen als die Preise im Ausland. Es genügt also unter diesem Aspekt eine relative Preisniveaustabilität. Die hohen Exportüberschüsse der Bundesrepublik in den Zeiten bis 1974 haben diese These vollumfänglich bestätigt.

Als Fazit kann man hier feststellen: Die (negativen) Folgen der Inflation schlechthin sind - weder theoretisch noch empirisch - nicht so eindeutig, wie es manchmal, betrachtet man vor allem die öffentliche Diskussion in den Massenmedien, von manchem gesehen wird. Es bedarf noch weiterer theoretischer Forschung, aber vor allem ausgedehnter empirischer Untersuchungen, um die hier nur skizzierten Zusammenhänge tiefer zu beleuchten, um näher an die „Wahrheit“ heranzukommen.

---

<sup>6</sup> Vgl. D i g n a s , K.-H., Zur stabilitätspolitischen Konzeption des Sachverständigenrats, in: Sozialer Fortschritt, Heft 4/1975, S. 78 ff.