

Ursachen der Inflation

Deutsche Sparkassenzeitung, Nr. 45, 16.06.1972, Seite

Die wirtschaftliche Entwicklung der Zeit nach dem 2. Weltkrieg ist in der Bundesrepublik Deutschland wie auch in den anderen westlichen Industriestaaten begleitet von einem ununterbrochenen Anstieg des Preisniveaus und damit gleichzeitig von einem anhaltenden Geldwertschwund. Von 1950 bis 1971 hat sich so das Niveau der Lebenshaltungspreise um 65 Prozent erhöht, der Geldwert hat sich also um 40 Prozent verringert. Für diese Entwicklung hat sich der Ausdruck „schleichende Inflation“ eingebürgert.

Nachfrageinflation

Nach der Theorie der Nachfrageinflation erhöht sich das Preisniveau, wenn die monetäre Gesamtnachfrage stärker steigt als das Gesamtangebot, bewertet zu den bisher herrschenden Preisen.

Ein einfaches Modell macht dies deutlich:

$$Y_{\text{real}} \times P = \text{nominal} = c_{\text{Pr}} + c_{\text{St}} + I_{\text{Pr}} + I_{\text{St}} + A.$$

Die Symbole bedeuten dabei:

| | |
|----------------------|---|
| Y_{real} | = reales Bruttosozialprodukt im Inland- und Auslandsangebot |
| P | = Preisniveau, |
| Y_{nominal} | = nominale Gesamtnachfrage, |
| c_{Pr} | = private Konsumnachfrage, |
| c_{St} | = staatliche Konsumnachfrage, |
| I_{Pr} | = private Investitionsnachfrage, |
| A | = Nachfrage des Auslandes. |

Aus diesem Modell läßt sich eine Steigerung des Preisniveaus ganz einfach ablesen. Steigt die nominale Gesamtnachfrage (Y_{nominal}), so muß das Preisniveau (P) ansteigen, wenn das Gesamtangebot (Y_{real}) nicht mehr erweiterungsfähig ist. Dieser Zustand ist dann erreicht, wenn alle Produktionsfaktoren vollbeschäftigt sind. Ist die Vollbeschäftigung noch nicht gegeben, so braucht sich eine Erhöhung der nominalen Gesamtnachfrage nicht in einem höheren Preisniveau auszudrücken; in einer solchen Situation wird eher das Gesamtangebot steigen.

Das Modell zeigt aber noch etwas anderes: Die Erhöhung der nominalen Gesamtnachfrage und damit des Preisniveaus kann auf die Entwicklung verschiedener Nachfragekomponenten zurückzuführen sein. Es ist also immer im Einzelfall zu prüfen, von welcher Komponente die stärksten Nachfrageimpulse ausgehen. Auch dann ist es aber zu einfach, nun dieser einzelnen Komponente, sei es dem Staatsverbrauch oder der privaten Investitionsnachfrage, die „Schuld“ an dieser Entwicklung zu geben. Man muß nämlich berücksichtigen, daß diese Nachfragekomponenten ja nicht unabhängig voneinander sind. Bestimmte Anstöße aus einem Bereich, z. B. aus dem Exportbereich, setzen sich über ihre Multiplikator- und Akzeleratorwirkungen in der gesamten Wirtschaft fort und berühren dann schließlich alle Nachfragekomponenten. Die „Schuld“ für diese Entwicklung läßt sich dann einer Komponente nicht mehr zurechnen.

Eine andere Theorie (Neoquantitätstheorie) kritisiert die eben beschriebene Nachfrageinflationstheorie deswegen, weil sie die Ausgaben der verschiedenen Bereiche praktisch nur auf die Einkommen (Löhne und Profite) zurückführt, den monetären Bedingungen und der Finanzie-

rung dieser Ausgaben aber kaum Beachtung schenkt. Die Hypothese der Neoquantitätstheoretiker lautet, daß es keine Preisniveausteigerungen ohne eine vorherige Geldmengenerhöhung geben kann. Die nominale Gesamtnachfrage ist also ein Reflex der Geldmengenentwicklung, der Entwicklung des Geldangebots.

Ob aber die Nachfrage nach Gütern sich das dafür notwendige Geldangebot schafft, wovon die erste Theorie (sog. Keynesianische Theorie) ausgeht, oder ob das Geldangebot die Nachfrage bestimmt, dies ist bis jetzt noch nicht entschieden und bedarf weiterer empirischer Überprüfungen.

Beide Theorien gehen aber davon aus, daß die Inflation auf einen Nachfrageüberhang zurückzuführen ist, der entweder durch das Ausgabeverhalten der Wirtschaftssubjekte oder durch eine zu starke Geldmengenerhöhung hervorgerufen wird.

Nachfrageverschiebungsinflation

Eine andere Theorie macht die Aussage, daß allein durch Nachfrageverschiebungen und ohne Erhöhung der nominalen Gesamtnachfrage das Preisniveau ansteigen kann. Dies geschieht dadurch, daß sich in den Bereichen der Wirtschaft, in denen die Nachfrage zurückgeht, die Preise steigen z.B. wegen Marktmacht nicht fallen, während in den Bereichen der Wirtschaft, in denen sich die Nachfrage erhöht, die Preise steigen. Da sich in einer wachsenden Wirtschaft die Struktur der Nachfrage laufend ändert, so hat dies aufgrund der mangelhaften Anpassung in den davon betroffenen Bereichen die Wirkung, daß sich das gesamtwirtschaftliche Preisniveau tendenziell erhöht.

Kosteninflation

Nach der Theorie der reinen Kosteninflation erhöht sich das Preisniveau deswegen, weil die Unternehmer in der Lage sind, ihre Preise als Folge von Kostensteigerungen auch dann zu erhöhen, wenn die monetäre Gesamtnachfrage konstant bleibt. Nimmt man wieder das einfache Modell $Y_{\text{real}} \times P = Y_{\text{nominal}}$ (= monetäre Gesamtnachfrage) zu Hilfe, so sieht man aber, daß bei steigendem P eigentlich das reale Bruttosozialprodukt (Y_{real}) zurückgehen und die Beschäftigung abnehmen mußte, wenn die monetäre Gesamtnachfrage gleich bleibt. Die Schlußfolgerung daraus kann dann aber nur lauten, daß eine Kosteninflation dann besteht, wenn — unter sonst gleichen Voraussetzungen — Preissteigerungen verbunden sind mit einer Abnahme der Beschäftigung (Stagflation).

Für diese Art von Inflation hat man vor allem einen Sündenbock: die Gewerkschaften mit ihren „überhöhten“ Lohnforderungen. Steigen die Löhne, steigen die Preise, so lautet diese Hypothese. Dabei wird vergessen, daß es auch am Arbeitsmarkt zwei Parteien gibt: diejenigen, die Arbeit nachfragen (interessanterweise Arbeitgeber genannt) und diejenigen, die Arbeit anbieten („Arbeitnehmer“). Ohne weiteres läßt sich nun nicht feststellen, warum der Preis — hier der Lohn — gestiegen ist, ob es am Angebot oder an der Nachfrage liegt. Auch die Schlußfolgerung, weil die Preise *z e i t l i c h* nach einer Lohnerhöhung gestiegen sind, sind sie auch *w e g e n* der Lohnerhöhung gestiegen, beruht häufig auf einem Irrtum. Lohnerhöhungen werden häufig als Alibi für Preiserhöhungen genommen.

Im übrigen kann die sog. Kosteninflation auch dahingehend interpretiert werden, daß die Unternehmer ihre Gewinne steigern bzw. halten wollen. Wer ist dann der „Schuldige“ für die Kosteninflation: die Arbeitnehmer, die höhere Löhne durchsetzen, oder die Unternehmer, die ihre Gewinnspanne halten wollen?

Nicht zuletzt muß bei der Diskussion der „Kosteninflation“ gesehen werden, daß ein großer Teil der Güter und Dienstleistungen der Staatlichen Preisreglementierung unterliegt. So entfallen mehr als 40 Prozent der Verbrauchsausgaben aus dem Warenkorb des Lebenshaltungspreisindex der privaten Haushalte auf Güter und Dienste, deren Preise der Staat festsetzt oder zumindest beeinflußt (administrative Preise).

Verteilungswettkämpfe

Die bisherige Darstellung hat gezeigt, daß es nicht nur eine ökonomische Theorie gibt, die eine Erklärung für die Inflation bietet. Diese Vielfalt spiegelt aber die Komplexität der sozialen Wirklichkeit wider und widerspricht all denen, die, weil sie es nicht anders wissen oder auch interessenpolitisch nicht wissen wollen, e i n e Ursache oder besser einen S c h u l d i g e n in den Vordergrund stellen.

Allerdings zeigen diese Theorien doch, daß es wohl nicht genügt, „rein ökonomische“ Ursachen wie Angebot und Nachfrage zur Erklärung heranzuziehen. Der Inflationsprozeß resultiert nämlich, und das klang ja schon bei der Kosteninflation an, aus dem Kräftespiel ökonomischer, aber auch sozialer und politischer Faktoren. Es ist das Verhalten und die Macht oder Ohnmacht der Gesellschaftsmitglieder als Produzenten, Konsumenten und Sparer, als Wähler und Gewählte, als Steuerzahler und Subventionsempfänger, das die soziale und wirtschaftliche Entwicklung und damit auch den Grad der Inflation bestimmt.

Es gibt nur zwei Ansätze, die aus politisch-ökonomischer Sicht eine Erklärung für die Inflation geben und sich ergänzen. Die erste Theorie sieht die Inflation als Folge des Verteilungskampfes zwischen den sozialen Gruppen. Sie basiert auf der einfachen Überlegung, daß nicht mehr verteilt werden kann, als produziert wird. Wenn aber die Ansprüche aller Gruppen über das gemeinsam erarbeitete Produkt hinausgehen — in sofern ist diese Theorie eine Modifikation der keynesianischen Theorie —, gibt es Inflation. Oder andersherum gesagt: Nur dann gibt es ein Gleichgewicht bei Stabilität des Preisniveaus, wenn sich alle Gruppen über die Verteilung des Sozialprodukts einig sind. Je größer also die Zahl der Gruppen, die mit der Verteilung unzufrieden sind und deshalb alle Anstrengungen machen und die Macht dazu haben, um diese Verteilung zu ändern, desto größer die Gefahr für die Preisstabilität.

Auf die Frage aber, warum die sozialen Gruppen diesen Kampf führen, obwohl sie doch wissen müßten, daß eine Inflation sehr große Nachteile für alle hat, gibt eine andere Theorie die Antwort. Diese Theorie geht davon aus, daß Preisniveaustabilität ein öffentliches Gut ist. Die „Produktion“ dieses Gutes setzt (siehe oben) ein stabilitätsgerechtes Ausgabeverhalten aller Gruppen und Individuen voraus. Zugleich ist es aber ein Kriterium eines jeden öffentlichen Gutes, daß kein Gesellschaftsmitglied und keine soziale Gruppe von seiner Nutzung ausgeschlossen werden kann. Daraus folgt, daß auch diejenigen, die keinen Stabilitätsbeitrag leisten — sich also an der Produktion des öffentlichen Gutes Preisstabilität nicht beteiligen —, nicht daran gehindert werden können, von diesem öffentlichen Gut zu profitieren. Im Gegenteil, dadurch, daß sie ihren Stabilitätsbeitrag nicht erbringen, wird ihr individueller Nutzen sogar größer.

Die Folge hieraus ist, daß man kaum jemanden findet, der sich gegen das Ziel der Preisniveaustabilität ausspricht, daß sich aber andererseits auch kaum jemand bereit findet, freiwillig die Kosten der Inflationsbekämpfung zu übernehmen. Jeder erwartet von den anderen, daß sie die Kosten übernehmen. Wenn man schon nach einer monokausalen Erklärung für die Inflation sucht, so ist sie möglicherweise in dieser Haltung der Individuen und sozialen Gruppen zu finden.