

Zu den Triebkräften der Geldentwertung

Autor(en): **Wehrli, Bernhard**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **47 (1967-1968)**

Heft 2

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-161980>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Zu den Triebkräften der Geldentwertung

BERNHARD WEHRLI

Einige geschichtliche Hinweise

Soweit die Wirtschaftsgeschichte zurückreicht, haben immer wieder die Menschen darüber geklagt, daß sich das Geld entwerte, daß also für die gleiche Menge Geld weniger gekauft werden könne, weil die Preise der Waren und Dienstleistungen steigen.

Die Erhöhung der Preise ist aber weder allen Zeiten gemeinsam, noch ist sie immer gleichmäßig verlaufen. Es hat auch längere oder kürzere Zeitabschnitte mehr oder weniger stabiler oder sogar sinkender Preise und damit steigenden Geldwertes gegeben. Eine Epoche allgemeinen Preisrückganges waren beispielsweise die zweite Hälfte des 14. und der größte Teil des 15. Jahrhunderts, worauf im 16. Jahrhundert eine Zeit geradezu inflatorischer Preissteigerung folgte. Die Preisbewegung im 19. Jahrhundert war in der Schweiz sehr wechselvoll. Obschon es für jene Zeit noch keine Preisindizes gibt, die den Anforderungen der modernen Statistik gerecht werden, liegen doch Zahlenreihen vor, namentlich über Nahrungsmittelpreise, die trotz ihrer Lückenhaftigkeit — ergänzt durch Vergleiche mit der Preisentwicklung im benachbarten Ausland — einen guten Überblick erlauben¹. Im Jahre 1817 erreichten die Lebensmittelpreise einen Höchststand, der erst wieder 1873 erklommen wurde. Dazwischen und auch später sind Wellenbewegungen festzustellen. Beispielsweise waren die Jahre 1824—1826 und 1849—1850 besonders tiefe Wellentäler, anderseits wiesen 1831—1832, 1847, 1854—1857, 1867 Spitzen auf.

In unserm 20. Jahrhundert folgte der Kriegsteuerung des Ersten Weltkrieges, die sich bis 1920 fortsetzte, sowohl bei den Großhandelspreisen wie bei den Lebenshaltungskosten ein abrupter Einbruch, nach dem sich aber der wellenartige Rhythmus der Vorkriegszeit nur noch andeutungsweise fortsetzte. Bis Mitte der dreißiger Jahre verlief der Trend ohne wesentlichen Unterbruch eher nach unten. Von da an stieg das allgemeine Preisniveau, am stärksten während des Zweiten Weltkrieges und in den letzten fünf Jahren. Eine geringfügige Abwärtsbewegung war lediglich 1949/50 festzustellen.

Das Faktum der Geldentwertung hat die Menschen auch immer wieder veranlaßt, über dessen Ursachen nachzudenken. Daß Mißernten und Kriege

die Preise in die Höhe treiben, war den zivilisierten Völkern seit jeher bekannt. Auch in alten Zeiten haben die Regierungen versucht, durch ihre Lagerhaltungspolitik (namentlich Getreide) extremen Teuerungen vorzubeugen. Als Europa nach der Entdeckung der neuen Welt durch Edelmetalleinfuhren bisher unbekanntem Ausmaßes überschwemmt wurde, ist man sich der monetären Aspekte des Teuerungsproblems bewußt geworden. Man begann den Preismechanismus als eine Funktion von Angebot und Nachfrage zu erkennen. Nach und nach ist man zu Theorien vorgestoßen, die diese Funktion bald mehr unter dem Gesichtspunkt der Warenpreise, bald mehr unter jenem des Geldwertes in der Form allgemeingültiger Gesetze darstellen. Die Nationalökonomie hat auch versucht, die Gesetze der Preisbildung in mathematische Formeln zu kleiden; am populärsten ist die sogenannte Verkehrsgleichung geworden, vor allem in der Fassung des Amerikaners Irving Fischer (1867—1947):

$$G \times U + G_I \times U_I = Q \times P$$

(G = Geldmenge; U = Umlaufgeschwindigkeit; G_I = Giralgeldmenge; U_I = dessen Umlaufgeschwindigkeit; Q = Handelsvolumen; P = Preis).

Merkmale der neueren Entwicklung

Die Entwicklung der Preise und des Geldwertes seit Ende des Zweiten Weltkrieges weist eine Reihe besonderer Merkmale auf. Zwei davon wurden bereits erwähnt. Nach der Kriegsteuerung ist die von namhaften Nationalökonomien befürchtete Nachkriegsdeflation ausgeblieben, und das wellenartige Auf und Ab, das für das 19. und beginnende 20. Jahrhundert typisch gewesen war, hat einer fast ununterbrochenen Steigerung des allgemeinen Preisniveaus Platz gemacht². Wohl ist der Großhandelsindex zuerst zurückgefallen, und ferner sind die Preise wichtiger Welthandelsgüter, wie zum Beispiel Getreide, Baumwolle, Zucker, Kupfer, entsprechend der sich bei der Nachfrage und auf der Angebotseite ergebenden Schwankungen, weiterhin in Wellenbewegung verlaufen. Der steigende Trend der Lebenshaltungskosten, der namentlich in den Konsumentenpreisen zum Ausdruck gelangt, wurde dadurch aber nur wenig beeinflußt. Was fast ununterbrochen gestiegen ist, und zwar weit über das bei den meisten Konsumgütern verzeichnete Maß hinaus, sind die Löhne (= Preis der Arbeit) und die Bodenpreise.

Da die Zeit seit Ende des Zweiten Weltkrieges bis jetzt, von kleineren Rezessionen abgesehen, zugleich eine Zeit zunehmender wirtschaftlicher Aktivität gewesen ist, wird heute vielfach die Meinung vertreten, ein gewis-

ser inflatorischer Zug gehöre zwangsläufig zum Wesen jeder wachsenden Wirtschaft. Auch diese Annahme hat ihre Theoretiker gefunden, wie zum Beispiel den Engländer John Maynard Keynes (1888—1946).

Ist ein prosperierender Zustand der Wirtschaft mit Vollbeschäftigung, steigenden Umsätzen und steigenden Einkommen nicht möglich ohne eine gewisse Geldentwertung? In absoluter Weise ist diese Annahme wohl nicht berechtigt. Nicht jede Hochkonjunktur hat auch eine allgemeine Preissteigerung gebracht. Dies geht beispielsweise aus den nachstehenden Indizes hervor, die für die Schweiz die Entwicklung der Lebenshaltungskosten, der Großhandelspreise und der Löhne während der zehn Jahre wiedergibt, in denen sich jene Hochkonjunktur ereignete, die in den zwanziger Jahren, nach der deutschen Währungsstabilisierung, begann und zu Ende ging, als die Weltwirtschaftskrise auf unser Land übergriff:

Tabelle I

Jahre	Großhandels- index (Juli 1914=100)	Index der Kosten der Lebenshaltung (Juli 1914 = 100)		Index der Nominallöhne verun- fallter Arbeiter (1913 = 100) (Tagesverdienste)	
		Total	Total davon Nahrungsmittel	gelernte und angelernte Arbeiter	ungelernte Arbeiter
1923	170	164	165	192	193
1924	171	169	172	198	202
1925	161	168	169	199	202
1926	145	162	160	201	202
1927	142	160	158	201	202
1928	145	161	157	201	202
1929	141	161	156	205	206
1930	126	158	152	207	207
1931	110	150	141	208	208
1932	96	138	125	213	216

In der eigentlichen Hochkonjunktur, die in der Schweiz etwa von 1925 bis 1929 dauerte, mit einem ausgesprochenen Höhepunkt im Jahre 1928, und die ab 1930/31 einer krisenhaften Depression mit Massenarbeitslosigkeit wich, hat es somit keine Teuerung gegeben³. Trotz gleichzeitiger Steigerung des Niveaus der Reallöhne ist die sogenannte Lohn-/Preis-Spirale damals nicht wirksam geworden. Schaltet man die Preisentwicklung aus, um die Reallöhne zu ermitteln, so ergibt sich, daß sich die Tagesverdienste der gelernten und angelernten Arbeiter von 1923 bis 1932 (1913 = 100) von 117 auf 154 Punkte erhöhten und diejenigen der ungelerten Arbeiter von 118 auf 157 Punkte. Ganz anders präsentieren sich die entsprechenden Ziffern der vergangenen zehn Jahre:

Tabelle II

Jahre	Großhandels- index (Aug. 1939 = 100)	Landesindex der Konsu- mentenpreise (Aug. 1939 = 100)		Index der Nominallöhne verunfallter Arbeiter (1939 = 100)	
	Jahres- mittel	Jahres- mittel	davon Nahrungsmittel	Stunden- verdienst	Wochen- verdienst
1957	224	179	196	248	247
1958	217	182	198	261	258
1959	213	181	193	268	262
1960	215	183	196	282	272
1961	215	187	199	296	284
1962	222	195	210	319	305
1963	231	201	218	345	328
1964	235	208	221	373	354
1965	237	215	226	401	379
1966	.	225	.	425*	399*

* 1. Halbjahr (provisorische Ergebnisse)

Dieser Tabelle sei beigefügt, daß Mitte 1945, das heißt im Zeitpunkt des Waffenstillstandes, die Großhandelspreise (1939 = 100) einen Indexstand von 206 und die Konsumentenpreise einen solchen von 153 Punkten aufwiesen, während die nominellen Stundenverdienste verunfallter Arbeiter im Durchschnitt des Jahres 1945 (1939 = 100) auf 152 und die nominellen Wochenverdienste auf 153 Punkten lagen. Die realen Stundenverdienste standen in jenem Zeitpunkt auf genau gleichem Niveau wie 1939, das heißt auf 100 Punkten, sowohl bei den Stundenverdiensten (erstes Halbjahr 1966: 191) wie bei den Wochenverdiensten (erstes Halbjahr 1966: 179); während des Krieges hatten die Reallöhne vorübergehend eine kleine Einbuße erlitten. Für die gesamte Nachkriegszeit (1945—1966) kann die Erhöhung bei den Großhandelspreisen auf 15% berechnet werden, bei den Konsumentenpreisen auf 47%, bei den nominellen Verdiensten erwachsener Arbeiter auf 180 (161%) und bei den realen Verdiensten erwachsener Arbeiter auf 91 (79%).

Die seit dem Zweiten Weltkrieg eingetretene Teuerung, mit ihrer Beschleunigung vor allem seit 1960, weist Merkmale einer besonders gearteten Entwicklung auf. Nur einzelne ihrer Aspekte lassen sich durch historische Vergleiche etwas erhellen. Auch Überlegungen mehr theoretischer Art vermögen sie wohl nicht bis in alle Details zu erklären, so sehr die generelle Feststellung, daß im Verhältnis von Gesamtangebot und Gesamtnachfrage ein «Nachfrageüberhang» entstanden sei, unbestritten ist. Woher rührt aber die übermäßige Gesamtnachfrage? Weshalb wurde sie nicht durch die eingetretenen Preissteigerungen eingeschränkt oder durch eine Erhöhung des Angebots ausgeglichen? Aus welchem Grunde vermögen die Eingriffe

der Notenbanken und Regierungen die fortschreitende Teuerung lediglich zu mildern, aber nicht zum Verschwinden zu bringen?

Im folgenden seien einige Erscheinungen geprüft, die als Bestimmungsfaktoren für die Geldwert- und Preisentwicklung der letzten zwanzig Jahre ins Gewicht fallen.

Investitionstätigkeit und technische Entwicklung

Die Investitionstätigkeit der industriellen Unternehmungen hat in den letzten zwanzig Jahren eine bis anhin kaum gekannte Bedeutung gewonnen. Dies hat Auswirkungen mannigfaltiger Art gehabt, so zum Beispiel in der finanziellen Struktur der Unternehmungen, wo der Investitionsaufwand nicht nur absolut, sondern in der Regel auch relativ, im Vergleich zu andern Kostenfaktoren, gewachsen ist. In dem Maße wie die Investitionsvorhaben umfangreicher geworden sind, haben ebenfalls die mit ihrer Finanzierung zusammenhängenden Effekte ein größeres Gewicht erhalten.

In unserem Zusammenhang ist vor allem auf folgenden Umstand hinzuweisen: Je größer und komplexer die Investitionsvorhaben werden, um so mehr Zeit wird für deren Verwirklichung und Inbetriebsetzung benötigt. Während dieser Zeitspanne werden vermehrt Produktionsmittel gebunden, was die Nachfrage zusätzlich erhöht, wogegen das Angebot erst nach Vollen- dung der neuen Investitionen zunimmt. Werden die durch die Investitions- tätigkeit bedingten Sach- und Personalaufwendungen nicht aus bereits erfolgten Ersparnissen der Unternehmungen (Selbstfinanzierung) bestritten, so wird das Ungleichgewicht noch durch einen weiteren Umstand akzen- tuiert. Es müssen Kredite beansprucht werden, was zu einer zusätzlichen Geldschöpfung führen kann, die eine Zunahme der Gesamtnachfrage bewirkt, in dem Maße, wie sie über die volkswirtschaftlichen Ersparnisse hinausgeht. Wohl vermag jede einzelne Bank immer nur jene Beträge aus- zuleihen, die ihr nach Abzug der erforderlichen Bardeckung zur Verfügung stehen. Je nach der Verwendung der zur Verfügung gestellten Kredite kann es dabei aber zu einer Art Kettenreaktion kommen, die bei den Banken neue Disponibilitäten entstehen läßt, welche — abzüglich der Bardeckung — ihrerseits wieder neue Kreditmöglichkeiten eröffnen⁴. Dies ist ein Auto- matismus, der in den letzten beiden Jahrzehnten weltweit einen bis anhin nicht gekannten Umfang angenommen hat. In der Schweiz wurde seine Wirksamkeit dadurch erhöht, daß zeitweise besonders umfangreiche Kapi- talimporte stattgefunden haben; für die Jahre 1959 bis 1964 können sie netto allein auf über 12 Mrd. Franken geschätzt werden.

Allerdings hat die in letzter Zeit allenthalben entstandene «Sparlücke» dazu geführt, daß das Kapitalangebot im allgemeinen nicht mehr jedes

Finanzierungsbedürfnis zu befriedigen vermochte. Auch Eingriffe der Regierungen und der Notenbanken (in der Schweiz: «Kreditbeschluß») haben die Verknappung und die damit verbundene Steigerung der Zinssätze gefördert. Drang und Zwang zur Beibehaltung der gewohnten Investitionstätigkeit erwiesen sich aber als stärker. Schon relativ kleine Stockungen ließen in der einmal auf Wachstum ausgerichteten Wirtschaft rasch den Ruf nach einem Abbau der einschränkenden Maßnahmen entstehen, obschon sie in der Regel wohl nur gewisse Spitzen der Übertreibung zu brechen vermocht hatten. Noch bevor sich eigentliche Konjunkturrückschläge ausbreiteten, wurde somit die Konjunktur durch neue Kreditinjektionen wieder angefacht.

Für die Entwicklung des Geldwertes hatten diese oft beschriebenen kreditwirtschaftlichen Vorgänge Konsequenzen, die sich nicht rückgängig machen ließen. Die enormen Investitionen, die in den für das internationale Wirtschaftsleben maßgebenden Ländern getätigt wurden und die Art ihrer Finanzierung sind so zweifellos zu einer der Quellen geworden, die seit Ende des letzten Weltkrieges immer von neuem «Nachfrageüberhänge» erzeugten. Es bleibt die Frage, weshalb die Expansion nicht durch Einflüsse gegenläufiger Art neutralisiert worden ist. Wenn es in der Vergangenheit Zeiten der Hochkonjunktur und des Wirtschaftswachstums gegeben hat, in denen das allgemeine Preisniveau stabiler geblieben ist, so läßt sich dies nur so erklären, daß der investitionsbedingte Auftrieb weniger stark war. Auch frühere Konjunkturperioden hatten ja ihre Booms, die indessen nicht immer mit einer irreversiblen Geldentwertung sowie mit den damit verbundenen Verschiebungen in der Einkommensverteilung erkaufte werden mußten.

Charakteristisch für die Entwicklung der Nachkriegszeit ist vor allem ihr fast pausenloser, durch keine Rückschläge auf längere Dauer abgeschwächter Verlauf. An die Stelle mittelfristiger Konjunkturbewegungen von jeweils etwa sieben Jahren ist ein allgemeiner Trend des Wirtschaftswachstums getreten. Dies hat mit der Zeit zu kumulativen Wirkungen geführt, bei denen sich die Nachfrageimpulse, welche durch die Investitionstätigkeit ausgelöst wurden, steigerten. Ein entscheidendes Novum war dabei offensichtlich die technische Entwicklung und die ihr innewohnende nicht nur verstärkte, sondern auch konstanter gewordene Neigung zu neuen Investitionen und damit neuen Kapitalbedürfnissen. Die Möglichkeit, ständig neue Produkte und Verfahren zu entwickeln, welche die Produktionseinrichtungen rasch veralten lassen, hat nämlich den ganzen Konkurrenzkampf auf eine andere Grundlage gestellt. Er ist heute unter anderem dadurch gekennzeichnet, daß viele Investitionen schon nach kurzer Zeit durch noch leistungsfähigere ersetzt werden müssen, um so mit einer noch rationelleren Produktionsweise jene Umsätze und jene Gewinne zu gewährleisten, welche zur Selbsterhaltung der Unternehmungen für unerläßlich betrachtet werden.

Es ist nicht die Aufgabe dieses Aufsatzes, zu untersuchen, inwieweit neben echten ökonomischen Notwendigkeiten auch ein gewisses Prestigedenken und zu optimistische Zukunftserwartungen zu den Motiven dieses Geschehens gehören mögen. Rationale und emotionelle Beweggründe sind in der Wirtschaft oft schwer auseinanderzuhalten. Schon allein die Tatsache des hohen technischen und wissenschaftlichen Standings, das die Industrie der sogenannten Supermächte gewissermaßen als Folge machtpolitisch bedingter militärischer Anstrengungen erlangt hat, spornt jene Völker an, die befürchten, Opfer eines «technological gap» zu werden.

Eine weitere Frage ist es sodann, wie lange die zweite industrielle Revolution, deren Zeuge unsere Generation ist, weiterdauern wird, und gegebenenfalls ob auf breiter Front oder nur auf Teilgebieten der modernen Technik. In der Beurteilung der Zukunft scheinen die in die Möglichkeiten künftiger naturwissenschaftlicher und technischer Fortschritte Eingeweihten nicht immer übereinzustimmen⁵. Solange die geschilderte Entwicklung anhält, werden aber von ihr — selbst bei einem Nachlassen anderer Wachstumsfaktoren — neue Kapitalbedürfnisse ausstrahlen, welche die Impulse auslösen, die einen «Nachfrageüberhang» hervorrufen. Eine restriktive Geld- und Kreditpolitik und andere Maßnahmen zur Einschränkung der Gesamtnachfrage werden den von der Investitionsseite ausgehenden Inflationseffekt nur partiell zu dämpfen vermögen, es sei denn, es werde derart rigoros interveniert, daß die technische Erneuerung der Industrie in Frage gestellt wird.

Der Faktor der Bevölkerungsbewegung

Die Beziehung zwischen Bevölkerungsbewegung und der Bewegung des Geldwertes und der Preise ist historisch-empirisch wenig erforscht. Der Geschichtskundige mag beispielsweise darauf hinweisen, daß in den eingangs erwähnten Zeiten gedrückte Preisniveaus des ausgehenden Mittelalters zahlreiche Gegenden Deutschlands und auch der Schweiz eine gewisse Entvölkerung durchmachten, die vor allem durch die Seuchenzüge verursacht war. Die Parallelität der Bevölkerungsbewegung und der Bewegung bestimmter Preise in einzelnen Städten (Getreide, Rindfleisch, Butter und Schmalz, Holzkohle, Barchent, Backsteine, Papier etc.) ist über Jahrhunderte hinaus erwiesen⁶. Dabei ist zu beachten, daß in früheren Zeiten, mit ihrem noch wenig entwickelten Verkehrswesen, die heutige Elastizität des Angebotes noch nicht bestand.

Aus den Erfahrungen unserer Generation heraus scheint ein gewisser Zusammenhang ebenfalls auf der Hand zu liegen. In der Schweiz ist der Teuerung, die gemäß Index der Konsumentenpreise von 1957 bis Ende 1966 26% betragen hat, ein Anstieg der Wohnbevölkerung von 5,140 auf

5,950 Mio. oder 16% parallel gegangen. Während der relativ preisstabilen Jahre 1923—1932, die eine zeitlich begrenzte Hochkonjunkturperiode einschlossen, hat sich die mittlere Wohnbevölkerung lediglich von 3,926 auf 4,088 oder um 4% erhöht. Solche Gegenüberstellungen brauchen noch nicht unbedingt etwas über die Kausalität auszusagen. Es ist aber doch wohl nicht nur Zufall, daß das nunmehr seit zwei Jahrzehnten währende Wirtschaftswachstum von einer sich stark vermehrenden Bevölkerung getragen wird, wobei in der Schweiz, infolge des Zuzugs ausländischer Arbeitskräfte, der erwerbstätige Teil zweifellos die höheren Zuwachsraten aufwies als die Gesamtbevölkerung (inklusive nicht berufstätige Frauen, Kinder, Greise).

Evident im Sinne einer gewissen Allgemeingültigkeit ist namentlich der Zusammenhang in einem wichtigen Bereich: Wenn ein gegebener Siedlungsraum die Heim- und Produktionsstätten einer wachsenden Bevölkerung beherbergen muß, wird es nach dem Gesetz von Angebot und Nachfrage unvermeidlich, daß die Bodenpreise steigen. Umgekehrt ist bei schwindender Bevölkerung aus der gleichen Überlegung ein Sinken der Bodenpreise zu erwarten. Ein Stillstand oder gar eine Abnahme der Bevölkerung ist in absehbarer Zukunft wenig wahrscheinlich, weder für die Schweiz, noch für Europa oder den ganzen Erdball. Dies läßt es als naheliegend erscheinen, daß, auf lange Frist betrachtet, nicht mit einem stabilen Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf den Grundstückmärkten zu rechnen sein wird. Die Erschließung von Bauland in den großen Bevölkerungsagglomerationen sowie die intensivere Nutzung von bestehendem oder die Urbarmachung von neuem Agrarland ist wohl geeignet, auf der Angebotseite eine gewisse Entlastung zu bringen; die Erscheinung einer steigenden Nachfrage bei relativ beschränkten Angeboten werden solche Maßnahmen aber nicht aus der Welt zu schaffen vermögen.

Werden sich somit — wenn nicht alles trägt — ebenfalls künftige Generationen wegen der Bevölkerungszunahme mit den Bodenpreisen als einem Teuerungsfaktor auseinanderzusetzen haben, so stellt sich andererseits die Frage, ob von der Bevölkerungsbewegung noch weitere Teuerungseffekte ausgehen und inwieweit diese gegebenenfalls unausweichlich sind. Es ist hier darauf hinzuweisen, daß auch das Ausmaß der Investitionstätigkeit durch die Bevölkerungsbewegung beeinflusst wird. Dies gilt einerseits für die industriellen Investitionen sowie namentlich für die Wohnbautätigkeit. Zudem führt die Zunahme der Bevölkerung zur Intensivierung jener Investitionen der öffentlichen Hand, die mit dem Ausbau der sogenannten Infrastruktur (Verkehrsmittel und andere «public utilities», Bildungswesen, Spitäler, Kanalisationen, Kehrrichtbeseitigung etc.) zusammenhängen. Im vorhergehenden Abschnitt haben wir im grundsätzlichen dargestellt, wie eine pausenlos sich steigernde Investitionstätigkeit zu «Nachfrageüberhän-

gen» führen kann. Jene Überlegungen gelten auch für die durch die anhaltende Bevölkerungszunahme verursachten Investitionen, unter denen diejenige der öffentlichen Hand eine besondere Stellung einnehmen. Daß hier eine weitere Triebkraft künftiger inflatorischer Tendenzen wirkt, ist kaum zweifelhaft. Um so verständlicher ist das Bestreben, im Interesse der Teuerungsbekämpfung, einen ordnenden Einfluß auf die Investitionstätigkeit der öffentlichen Hand, den Umfang, die Prioritäten und die Methoden der Finanzierung zu gewinnen.

Zur Lohn-/Preis-Spirale

Neben Grund und Boden gehört die Arbeitskraft zu den an sich wenig variablen Produktionsfaktoren. Es ist daher verständlich, daß sich auf dem Arbeitsmarkt eine steigende Nachfrage rasch auswirkt in der Form von Lohnerhöhungen sowie über steigende betriebliche und öffentliche Sozialleistungen. Diese Entwicklung wird noch verschärft durch Arbeitszeitverkürzungen und die damit verkoppelte Vermehrung höher bezahlter Überzeitarbeit.

Mehr als bei den Warenpreisen wird das Geschehen auf dem Arbeitsmarkt andererseits durch Kräfte bestimmt, die sich nicht rational erfassen lassen, da sie ihren Ursprung im gesellschaftlichen Verhalten und in der Gesinnung der Marktteilnehmer — in diesem Falle der Sozialpartner — haben. Man pflegt mit Recht hervorzuheben, in der Schweiz habe das Verantwortungsbewußtsein maßgebende Gewerkschaften davon abgehalten, eine gegebene Arbeitsmarktlage, zum Beispiel mittelst Streiks, zu extremen Lohnforderungen auszunützen. Andererseits darf der schweizerische Arbeitgeber für sich beanspruchen, seine Personalverhältnisse selbst in schwierigen Zeiten in weitsichtiger und dem Gesamtwohl verpflichteter Weise geregelt zu haben. So erfreulich dies ist, muß aber zugleich die Wechselwirkung der Löhne auf das allgemeine Preisniveau und der Preise auf die Löhne hervorgehoben werden sowie die ungenügende Beachtung dieser Wechselwirkung. In dem Maße, wie sich nun seit mehr als zwanzig Jahren die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt im Übermaß verstärkte, hat diese Wechselwirkung den Charakter eines «*circulus vitiosus*» angenommen.

Die Motive der Lohnpolitik haben sich in kurzer Zeit in auffallender Weise gewandelt. Während der Kriegsteuerung von 1939—1945, die vorwiegend durch den Warenmangel bedingt war, stand der Gedanke des Teuerungsausgleichs im Vordergrund, die Absicht, Reallohnverluste nach Möglichkeit zu verhindern. Seither ist nicht nur bei den Löhnen privater und öffentlicher Betriebe, sondern auch bei den Sozialleistungen der «Anspruch» auf Teuerungsausgleich beinahe zu einem selbstverständlichen

Recht geworden. Werden die Löhne neu festgesetzt, so lautet die Hauptfrage, wie groß die Realloohnerhöhung zu sein habe. Doch auch für die Bestimmung ihres Ausmaßes haben die Leitbilder gewechselt. Nach dem Zweiten Weltkrieg gab es eine Zeit, da von um den sozialen Frieden besorgten Bürgern etwa empfohlen wurde, die Lohnerhöhungen so zu dosieren, daß die Arbeitnehmer in angemessener Weise am Genuß der Produktivitätssteigerung teilhätten. Eine andere Überlegung, die heute noch oft vernommen wird, ist, daß die Lohnempfänger laufend in dem Maße besser gestellt werden sollten, wie der Zuwachs des realen Sozialproduktes voranschreite. In der öffentlichen Meinung spielen solche Vorstellungen eine größere Rolle, als wenn die Sozialpartner sich im Rahmen konkreter Lohnverhandlungen gegenüberstehen. Hier übt der nüchterne Vergleich mit den Verhältnissen bei anderen Arbeitnehmerkategorien und in anderen Wirtschaftszweigen in der Regel die größte Wirkung aus.

Im folgenden sei namentlich die Unhaltbarkeit des Produktivitätsmotivs dargelegt. Ein solcher Hinweis ist für das Verständnis der Lohn-/Preis-Spirale besonders lehrreich. Gewerkschaften und Arbeitgeber, aber auch Vertreter des Staates und selbst der Wirtschaftswissenschaften neigen dazu, ihr lohnpolitisches Verhalten oder ihre lohnpolitischen Empfehlungen mit der Erklärung in ein euphemistisches Licht zu setzen, daß Erhöhungen der Lohnkosten, welche sich im Rahmen der Produktivitätsfortschritte halten, volkswirtschaftlich unbedenklich seien. Dies steht in Widerspruch zur etwaigen Beteuerung, mittelst einer solchen «Beschränkung» werde gleichzeitig ein Beitrag zur Teuerungskämpfung geleistet. Gerade die Ausrichtung der Löhne auf sogenannte Produktivitätsfortschritte würde vielmehr zwangsläufig stets die Lohn-/Preis-Spirale in Bewegung setzen. Dies läßt sich dadurch erklären, daß sich Arbeitsmarkt und Produktivität auf völlig andere Weise zu verändern pflegen. Sie gehören Kategorien an, die miteinander nicht verglichen werden können.

Die Entwicklung der Produktivität ist ein pluraler Vorgang. Mag man den wirtschaftlichen Ertrag zur aufgewendeten menschlichen Arbeit, zum investierten Kapital oder zur Gesamtheit der Produktionsfaktoren in Beziehung setzen, so gibt es immer nur einen bestimmten Stand der Produktivität oder eine Produktivitätszuwachsrate im Einzelfall. Jeder Durchschnitt, sei es branchenweise oder gesamtwirtschaftlich, ist fiktiv: eine theoretische Größe, die bloß als solche gewertet werden darf. Es gibt auch keine Interdependenz zwischen den «Produktivitäten» verschiedener Unternehmungen und Wirtschaftszweige. In der Verwaltung und in den meisten Dienstleistungsbetrieben, wo Rationalisierung und Automatisierung auf weiten Strecken nicht möglich sind, ist die Produktivität weit weniger gewachsen als in der Industrie. Und auch hier bestehen große Unterschiede von Industriezweig zu Industriezweig und von Unternehmung zu Unternehmung;

dazu kommt, daß in den Betrieben die Produktivität im Verlauf der Zeit schwankt, je nachdem wie Umsatz und Ertrag zu- oder abnehmen.

Demgegenüber herrscht auf dem Arbeitsmarkt eine allgemeine Interdependenz. Gilt es, Arbeitskräfte in Dienst zu nehmen und zu besolden, so ist sozusagen jedermann der Konkurrent eines jeden. Man kann den Arbeitsmarkt mit einem System kommunizierender Röhren vergleichen. Jede Veränderung des Lohnniveaus in einem Sektor beeinflußt früher oder später den Pegelstand in den anderen Zweigen der Wirtschaft. Es gibt keine Entwicklung des Lohnniveaus, die sich auf jene Unternehmen beschränken ließe, die dank besonders großer Produktivitätsfortschritte oder besonders hoher Zuwachsraten der Erträge in der Lage sind, Erhöhungen der Personalkosten auf sich zu nehmen, ohne die Preise heraufzusetzen. Als die chemische Industrie, die Maschinenindustrie, die Uhrenindustrie sowie verschiedene Dienstleistungszweige die Reallöhne erhöhten und die Arbeitszeit verkürzten, vermochten sich die Wirtschaftszweige mit weniger günstiger Ertragslage dieser Bewegung nicht zu entziehen. Ließen sich schrumpfende Margen nicht durch gesteigerte Umsätze ausgleichen, so wurde je nach der Marktlage zu Preiserhöhungen geschritten. Die Abwälzung wurde meistens dadurch erleichtert, daß sich die Konkurrenten im In- und Ausland in ähnlicher Lage befanden. In einzelnen Sektoren brauchte nicht einmal der Markt zu entscheiden, weil sich dort die Kompensation mit der Brachialgewalt des Staates erzwingen läßt. So in der Landwirtschaft über die im Schutz von Einfuhrbeschränkungen politisch festgesetzten Preise und über den sogenannten paritätischen Lohnanspruch, oder beim Staatspersonal mittelst der Abwälzung über die Steuern und die Tarife für Verkehrsleistungen, Energielieferungen etc. Gegenwärtig besteht in der Schweiz die Situation, daß die dem Staatspersonal zugestandenen Reallohnverbesserungen ihrerseits wiederum selbst Wirtschaftszweige mit hoher Produktivität veranlassen, bei der Festsetzung ihrer Arbeitsbedingungen über die Grenze dessen zu gehen, was sich unter dem Gesichtspunkt der Stabilhaltung der Preise verantworten ließe.

Man hat in unserem Land lange geglaubt, diesen Wechselwirkungen entrinnen oder die Drehungen der Lohn-/Preis-Spirale mindestens verlangsamten zu können, indem man eine fast schrankenlose Freiheit beim Zuzug ausländischer Arbeitskräfte gewährte. Die auf diese Weise vergrößerte Elastizität des Arbeitsmarktes auf der Angebotseite vermochte aber die unproportionale Aufblähung der Nachfrage nicht aufzuhalten. Sie hat in jenen Jahren auch die Aufrechterhaltung oder die Expansion wenig produktiver Tätigkeiten und Arbeitsmethoden ermöglicht und einer gewissen Verschwendung des Faktors Arbeitskraft Vorschub geleistet. Der marktwirtschaftliche Ausleseprozeß unterblieb, und die Volkswirtschaft hat sich über ihre natürlichen Ressourcen hinaus entwickelt.

Doch ist auch dies nur eine Erklärung unter vielen für die komplizierten Zusammenhänge, welche zu einem Sinken der nominellen Kaufkraft des Geldes bei steigender Prosperität geführt haben. Den Automatismus der Lohn-/Preis-Spirale hat es im Prinzip immer gegeben. Nur hat er sich früher nicht mit gleicher Gewalt durchzusetzen vermocht, weil im Gegensatz zur heutigen Zeit der Voll- und Überbeschäftigung auf den Arbeitsmärkten meistens unausgenützte Kapazitäten vorhanden waren. Es sei hier noch auf eine weitere Eigenart der neueren Entwicklung hingewiesen:

Nach einer bekannten These hat steigender Wohlstand strukturelle Umschichtungen in der Nachfrage zur Folge. Die Elastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln und selbst nach Bekleidung ist verhältnismäßig gering. Auch bei vielen dauerhaften Konsumgütern wie Automobilen, Haushaltapparaten etc. erreicht sie einmal eine obere Grenze. Dafür wendet sich die Nachfrage der Wohlstandsgesellschaft anderen Bereichen des Angebotes zu, vor allem solchen mit relativ beschränkter Rationalisierungsfähigkeit. Das Bauwesen mit seinen Nebengewerben ist beispielsweise dazu zu zählen, ebenfalls der sogenannte tertiäre Wirtschaftssektor (Handel, Banken, Versicherungen, Verkehr, Gastgewerbe, Gesundheits- und Unterrichtswesen)⁷. Diese Zweige der Wirtschaft können einer steigenden Nachfrage nur gerecht werden, indem sie ihrerseits eine massive Nachfrage nach Arbeitskräften entfalten. Die Wachstumsraten waren bei ihnen in den beiden letzten Jahrzehnten zum Teil besonders groß, ebenfalls der von ihnen ausgehende Teuerungseffekt. Wenn zum Beispiel innerhalb des Index der Konsumentenpreise der Mietindex vor allem in dem Maße gestiegen ist, wie neben den verteuerten Altmieten auch die auf einem höheren Niveau liegenden Mieten für Neuwohnungen einbezogen werden mußten, so zeigt dies, wie stark sich eben die Steigerung der sehr lohnempfindlichen Baukosten auswirkt.

Es wäre müßig, die betreffenden Zweige der Volkswirtschaft als Sündenböcke der Teuerung brandmarken zu wollen. Die der Wohlstandsentwicklung inhärente Verlagerung der Marktkräfte ist stärker als der Wille zur Selbstdisziplin oder staatliche Eingriffe. Der funktionelle Zusammenhang zwischen der Nachfrage nach zusätzlichen Bau- und Dienstleistungen einerseits und der zusätzlichen Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt andererseits gehört aber zu den typischen Merkmalen der jüngsten Entwicklung. Er ist eine der Ursachen dafür, daß die Spirale der Lohn- und Preisbewegungen insbesondere immer wieder von der Lohnseite her in Bewegung gerät.

Weitere Interdependenzen

Es besteht aber auch ganz allgemein ein Zusammenhang der Preise, handle es sich um Waren, Grund und Boden, Dienstleistungen, um die Arbeit

oder um das Leihkapital, wo der Zins die Funktion des Preises ausübt. Die Interdependenzen wirken allerdings nicht immer mit gleicher Nachhaltigkeit.

Bei den Warenpreisen sind eher Sonderentwicklungen möglich als bei den Löhnen. Preiserhöhungen sind auch eher reversibel. Bei leicht verderblichen Agrarerzeugnissen pflegen auf saisonale Preissteigerungen regelmäßig saisonale Preisreduktionen zu folgen. Die Preise vieler Welthandelsgüter bewegen sich nach wie vor wellenartig. Dies wirkt sich auch bei den auf nationaler Ebene ermittelten Großhandelspreisen aus. Ihre Indexkurve wies in den letzten beiden Jahrzehnten nicht gleichermaßen konstant nach oben wie diejenige der Konsumentenpreise. Auch absolut ist sie seit Kriegsende weniger gestiegen. Doch selbst bei den Konsumentenpreisen stehen Preisen, die sich andauernd nach oben entwickelten, solche gegenüber, die sich kaum veränderten oder sogar langfristig Verbilligungen erkennen ließen. Vor allem im Bereich der dauerhaften Konsumgüter gibt es eine Reihe solcher Beispiele. Sie lassen sich vor allem durch die Massenproduktion erklären, welche eine Degression der Forschungs-, Entwicklungs- und Produktionskosten ermöglicht. All dies ist so allgemein bekannt, daß es sich erübrigt, näher darauf einzutreten. Summa summarum hat freilich die Entlastung, die durch derartige Sonderentwicklungen bewirkt wurde, in den letzten zwanzig Jahren nie ausgereicht, um die Haussetendenzen zu neutralisieren. Die Faktoren der Teuerung hatten stets das Übergewicht. Insofern hat der allgemeine Zusammenhang der Preise und Löhne nur spürbare Wirkungen in der einen Richtung ausgeübt.

Unsere Zeit ist ebenfalls durch eine steigende internationale Wirtschaftsverflechtung gekennzeichnet⁸. Neben der Mobilität der Produktionsfaktoren (Kapital und Arbeit), des intensiver gewordenen Austausches von Waren und Dienstleistungen und dem internationalen Zusammenhang der Devisen- und Wechselkurse ist es die zunehmende Aktivität international tätiger Großunternehmen, welche an Bedeutung gewonnen hat. Dies alles hat den allgemeinen Zusammenhang aller Preise, Löhne und Zinsraten gefördert und es noch schwieriger gemacht, durch Interventionen der Regierungen und Notenbanken die Entwicklung wirksam zu beeinflussen⁹. Die faktische Integration der Waren-, Kapital- und Arbeitsmärkte ist zwar zum Teil weiter vorangeschritten als die institutionelle Vereinheitlichung der marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Schoße zwischenstaatlicher Organisationen. Es ist aber anzunehmen, daß der Zollabbau im Rahmen des «General Agreement on Tariffs and Trade» (GATT) und das europäische Integrationsgeschehen den Wirkungsbereich der internationalen Interdependenz noch deutlicher in Erscheinung treten lassen werden.

Mit der vorstehenden Schilderung sind die Besonderheiten der Wirtschaftsentwicklung vom Kriegsende bis 1966 nur unvollständig dargestellt. Wie lange werden die Faktoren, welche zur Erhöhung des allgemeinen

Preisniveaus und zur entsprechenden Abnahme der nominalen Kaufkraft des Geldes führten, weiterwirken? Ist allgemein ein noch heftigeres «crescendo» oder ein «decrecendo» zu erwarten? Wird die Orchestrierung des Inflationskonzertes weiterhin auf «tutti» angelegt sein? Werden einzelne Gruppen von Instrumenten in ihrer Kraft erlahmen, während sich andere noch klangstärker vernehmen lassen? Dies kann auf längere Frist nicht übersehen werden, auch nicht mit Hilfe der sogenannten Wachstumstheorie, obwohl sich deren Anhänger gelegentlich den Anschein von Propheten geben.

Was hingegen möglich erscheint, ist eine Verhaltensweise, die der Situation, soweit sie überschaubar ist, Rechnung trägt. Auf dem Boden der Realität stellen sich in der Schweiz, solange die dargelegte Entwicklung andauert, vor allem zwei Probleme, die schlecht und recht gelöst werden müssen. Auf der einen Seite gilt es, extreme Nachteile möglichst zu mildern, die für Teile der Bevölkerung unverschuldet infolge jener Verschiebungen der Einkommensverhältnisse entstehen können, welche eine anhaltende Geldwertverschlechterung mit sich bringt. Die andere Aufgabe lautet: dafür zu sorgen, daß im internationalen Vergleich unsere Wirtschaft keiner Kostenaufblähung anheimfällt, welche die relative Konkurrenzfähigkeit beeinträchtigt; dies ist unerlässlich, wenn die Wirtschaft als Trägerin des sichtbaren und unsichtbaren Exportes auch in Zukunft den entscheidenden Beitrag zum schweizerischen Wohlstand leisten soll.

¹Vgl. Max Haene: Preisbewegung, im Handbuch der Schweizerischen Volkswirtschaft, herausgegeben von der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, II. Band, S. 270ff., Bern 1955. ²Prominente Volkswirtschaftler hatten befürchtet, daß wie nach dem Ersten Weltkrieg die zurückgestaute Nachfrage die Preise nach Abschluß der Feindseligkeiten erst recht in die Höhe treiben würde, was für später die Gefahr eines um so heftigeren Preisrückschlages in sich berge. Hierüber vgl. Valentin F. Wagner: Nachkriegsprobleme der schweizerischen Volkswirtschaft, in Zeitschrift für Schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, 78. Jahrgang, 1942, S. 317ff. ³Vgl. Hans Böhi: Konjunkturverlauf, im Handbuch der Schweizerischen Volkswirtschaft, II. Band, S. 38ff., Bern 1955. ⁴Vgl. Eugen Böhler: Entstehung und Bekämpfung der Inflation, Neue Zürcher Zeitung, Nrn. 4234 und 4255 vom 6. und 7. Oktober 1966. ⁵Vgl. Emil J. Walter: Die Zukunft des wissenschaftlichen und technischen Fortschrittes, Schweizer Monatshefte, 46. Jahrgang, Heft 11, Februar 1967. ⁶Vgl. M. J. Elsas: Umriss einer Geschichte der Preise und Löhne in Deutschland, Zweiter Band, Teil B, Leiden 1941. ⁷Vgl. J. J. Senglet: Entwicklung der Beschäftigten und wirtschaftliches Wachstum, in Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 102. Jahrgang, 1966, S. 286ff. ⁸Vgl. B. Wehrli: Internationale Wirtschaftsverflechtung und Staatsstruktur, Schweizer Monatshefte, 45. Jahrgang, Heft 8, November 1965. ⁹Die Möglichkeiten einer solchen Einflußnahme, beispielsweise durch das Mittel Notenbankpolitik, sind ohnehin beschränkter als oft angenommen wird. Dies bedeutet nicht, daß jede schwerwiegende Bedrohung des wirtschaftlichen Gleichgewichts untätig hingenommen werden muß. Hierüber vgl. G. Winterberger: Der Ausbau des Instrumentariums der Schweizerischen Nationalbank, Schweizer Monatshefte, 46. Jahrgang, Heft 10, Januar 1967.