

Wolfgang Schmitt

Steuern als Mittel der Einkommenspolitik



Wolfgang Schmitt

Steuern als Mittel der Einkommenspolitik

In der Auseinandersetzung um die Lösung stabilitätspolitischer Probleme wird seit den 70er Jahren in den Vereinigten Staaten der Vorschlag diskutiert, die Globalsteuerung durch den Einsatz der Steuerpolitik mikroökonomisch zu ergänzen. Allen Vorschlägen einer *tax-based incomes policy* ist der Zweck gemeinsam, dafür zu sorgen, daß die "Kosten" stabilitätswidrigen Verhaltens bei mikroökonomischen Lohn- und Preisentscheidungen einbezogen werden sollen. In der vorliegenden Untersuchung werden die Voraussetzungen dieser Ansätze herausgearbeitet und die Wirkungen auf Allokation, Distribution und Stabilität untersucht.

Wolfgang Schmitt wurde 1951 in Matzenbach geboren. Er studierte von 1973 bis 1978 Wirtschaftswissenschaften an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Nach der Diplom-Prüfung im Frühjahr 1979 promovierte er bei Prof. Dr. Kurt Schmidt am Institut für Finanzwissenschaft der Universität Mainz. Der Autor ist seit 1979 am selben Institut als wissenschaftlicher Mitarbeiter tätig.

Steuern als Mittel der Einkommenspolitik

FINANZWISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN

Herausgegeben von den Professoren
Albers, Krause-Junk, Littmann, Oberhauser, Pohmer, Schmidt

Band 23



Verlag Peter Lang

Frankfurt am Main · Bern · New York · Nancy

Wolfgang Schmitt

Steuern als Mittel
der Einkommenspolitik
Eine Ergänzung der Stabilitätspolitik?



Verlag Peter Lang

Frankfurt am Main · Bern · New York · Nancy

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Schmitt, Wolfgang:

Steuern als Mittel der Einkommenspolitik : e. Ergänzung d. Stabilitätspolitik? / Wolfgang Schmitt. - Frankfurt am Main ; Bern ; New York ; Nancy : Lang, 1984.

(Finanzwissenschaftliche Schriften ; Bd. 23)

ISBN 3-8204-5495-0

NE: GT

Open Access: The online version of this publication is published on www.peterlang.com and www.econstor.eu under the international Creative Commons License CC-BY 4.0. Learn more on how you can use and share this work: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>.



This book is available Open Access thanks to the kind support of ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft.

ISSN 0170-8252

ISBN 3-8204-5495-0

ISBN 978-3-631-75233-3 (eBook)

© Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main 1984

Alle Rechte vorbehalten.

Nachdruck oder Vervielfältigung, auch auszugsweise, in allen Formen wie Mikrofilm, Xerographie, Mikrofiche, Mikrocard, Offset verboten.

Druck und Bindung: Weihert-Druck GmbH, Darmstadt

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei Herrn Professor Dr. Kurt Schmidt am Institut für Finanzwissenschaft der Johannes Gutenberg-Universität Mainz. Sie wurde im Wintersemester 1983/84 vom Fachbereich Rechts- und Wirtschaftswissenschaften der Universität Mainz als Dissertation angenommen.

Meinem verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Kurt Schmidt, danke ich an dieser Stelle für die Anregung und die zahlreichen Verbesserungsvorschläge zu dieser Arbeit. Er hat auch die Veröffentlichung in der Reihe "Finanzwissenschaftliche Schriften" ermöglicht. Herrn Professor Dr. Hermann Bartmann, der das Korreferat übernommen hat, bin ich ebenfalls für kritische Hinweise dankbar.

Mainz, im März 1984

Wolfgang Schmitt

<u>Inhaltsverzeichnis</u>	Seite
1. Kapitel: Problemstellung und Aufbau der Arbeit	1
2. Kapitel: Inflationstheorien, Stagflationstheorien und stabilisierungspolitische Strategien: Zur Begründung einer tax-based incomes policy (TIP)	10
I. Zur Diskussion um die Ursachen von Inflation	10
A. Die Entwicklung von Inflationstheorien in historischer Sicht	11
B. Theoretische Ansatzpunkte zur Erklärung der Ursachen von Inflation	13
1. Ökonomische Inflationstheorien	13
a) Monetäre Theorien	13
b) Nicht-monetäre Theorien	16
2. Politische Inflationstheorien	24
C. Zusammenfassung	33
II. Die Einkommenspolitik: Gründe und Ziele	35
A. Zur makroökonomischen Begründung	35
B. Zum mikroökonomischen Ansatz	39
C. Ziele einer TIP	44
3. Kapitel: Zu den Vorschlägen einer TIP	50
I. Grundsätzliches zu den Möglichkeiten der Ausgestaltung	50
II. Die Beeinflussung von Löhnen über eine Arbeitnehmer-TIP	54
A. Das Modell von Hansen	54
B. Die Arbeitnehmer-TIP von Seidman	60
C. Der Belohnungs-Ansatz von Okun und Bodkin	67
D. Sonstige Vorschläge zur Beeinflussung lohn- politischen Verhaltens von Arbeitnehmern und Gewerkschaften	70
III. Die Beeinflussung der Lohn- und Preisbildung im Unternehmen: Die Arbeitgeber-TIP	73
A. Ziele einer Arbeitgeber-TIP	73
B. Das Modell von Scott zur Beeinflussung von Output-Preisen	75

	Seite
C. Die Beeinflussung von "Wertschöpfungspreisen"	78
1. Wertschöpfung je Output-Einheit: Der Vorschlag von Strebel	80
2. Wertschöpfung je Input-Einheit: Der Vorschlag von Colander	82
3. Lohnindices: Der Vorschlag von Wallich und Weintraub (und die Erweiterung von Seidman)	85
4. Gewinnmargen	96
D. Zusammenfassung und Kritik	102
IV. Exkurs: Die Vorschläge zur Stabilisierung mit Hilfe von Preissteigerungslizenzen	111
A. Der WIPP-Vorschlag von Lerner	113
B. Der MIP-Vorschlag von Colander	117
C. v. Weizsäckers Vorschlag der Preis- änderungslizenzen	121
D. Sonstige Vorschläge	124
 4. Kapitel: Die Wirkungen einer TIP	 126
 I. Mikroökonomische Wirkungen	 126
A. Die Wirkung einer Arbeitgeber-TIP von Wallich und Weintraub auf Preis- und Produktionsentscheidungen	127
B. Die Wirkung einer Arbeitnehmer-TIP auf Lohnforderungen und Arbeitsangebot	139
C. Die Berücksichtigung des Lohnver- handlungsprozesses	143
1. Die Variante des Hicks-Modells von Wallich und Weintraub	144
2. Zur Kritik am Ansatz von Wallich und Weintraub sowie zu den Erweiterungen von Seidman	147
3. Die Einbeziehung des Verhandlungsmodells von Ashenfelter und Johnson	155
4. Das Lohnverhandlungsmodell von Isard	158
5. Das Lohnverhandlungsmodell von Kotowitz und Portes	160
II. Makroökonomische Wirkungen einer TIP	167
A. TIP und Preisniveau	167
B. TIP und Beschäftigung	178
C. Die Wirkungen einer TIP auf Allokation, Wachstum und Distribution	191

	Seite
5. Kapitel: Ergebnisse	197
6. Kapitel: Ausblick: TIP und MIP vor dem Hintergrund neuerer stabilisierungs- theoretischer Entwicklungen	200
I. Der Beitrag der "Neuen Mikroökonomik"	205
II. Der Beitrag der "Neuen Makroökonomik"	206
III. Zusammenfassung: Stabilisierungspolitik zwischen Gleichgewichtstheorie und Un- gleichgewichtstheorie	211

<u>Anhang</u>	Seite
I Zur Ableitung des "money multiplier"	216
II Zur Entwicklung von Reallöhnen und Arbeitsproduktivität	217
III Produktivität nach Wirtschaftsbereichen	218
IV Zur Entwicklung von Lohnstückkosten und Preisniveau	219
 <u>Literaturverzeichnis</u>	 221

1. Kapitel: Problemstellung und Aufbau der Arbeit

Die Ursachen von Inflation und Beschäftigungsschwankungen gehören seit langer Zeit zu den heftig umstrittenen Gegenständen theoretischer Erörterung und politischer Praxis. In der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen standen Beschäftigungs- und Wachstumsprobleme im Vordergrund wissenschaftlicher Analyse und politischer Diskussion; das Inflationsproblem spielte seit Mitte der 20er Jahre nur eine untergeordnete Rolle. Seit dem Ende des Zweiten Weltkrieges ist die wirtschaftliche Entwicklung der meisten westlichen Industrieländer durch einen Prozeß zunehmender Geldentwertung gekennzeichnet. Den Versuchen, dem Verfall der Kaufkraft des Geldes mit einem verstärkten Einsatz der Geld- und Finanzpolitik zu begegnen, war nur ein begrenzter Erfolg beschieden. Zwar gelang es zeitweise, die Inflation wirksam zu bekämpfen, aber dieser Erfolg wurde, wenigstens zum Teil, durch einen Rückgang der wirtschaftlichen Aktivität "erkauft". Während sich nämlich früher Preisniveau und Konjunkturverlauf im Gleichschritt entwickelten, einer Beschleunigung der Geldentwertungsrate im Aufschwung folgte ein gedämpfter Anstieg im Abschwung, zeigt die wirtschaftliche Entwicklung seit den siebziger Jahren keinen eindeutigen Zusammenhang mehr zwischen Beschäftigungs- und Preisniveauschwankungen.

Dennoch wuchs gerade in dieser Zeit die Neigung, konjunkturellen Störungen, also Preisniveau- und Beschäftigungsschwankungen, mit gezielt antizyklisch eingesetzten makroökonomischen Instrumenten entgegenzuwirken¹⁾. Die Zuordnung

1) Für die Bundesrepublik Deutschland sei an K. Schiller erinnert, der in einem Vortrag 1966 von einer Wende sprach, wenn "ein umfassendes Rahmenwerk der globalen Steuerung vom Gesetzgeber geschaffen" würde. Mit der Verkündung des "Gesetzes zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft" am 8. Juni 1967 wurde dieses Rahmenwerk konjunkturpolitischer Instrumente geschaffen, das den staatlichen Organen die gesetzlichen Grundlagen für eine Globalsteuerung gab. Schiller, K., Preisstabilität durch globale Steuerung der Marktwirtschaft, Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, Heft 15, Tübingen 1966, S. 20 f.

der Lenkungsmittel sollte nach dem Konzept der Globalsteuerung in der kombinierten Anwendung des Prinzips der Selbststeuerung, also des Wettbewerbs, für die Mikrorelationen und der Globalsteuerung für die Makrorelationen bestehen¹⁾. Die Stabilitätsprobleme konnten mit dieser "globalen" Steuerung der Wirtschaft allerdings nicht gelöst werden.

Mit der Verschärfung der ökonomischen Probleme in den siebziger und zu Beginn der achtziger Jahre nahm auch die Zahl wissenschaftlicher Theorien, vor allem zur Erklärung von Inflation und Arbeitslosigkeit zu, ohne allerdings den entscheidenden Beitrag zur Lösung des Problems liefern zu können. Die ökonomischen Probleme seit dem Beginn der achtziger Jahre beschreibt der Sachverständigenrat in seinem Jahresgutachten 1981/82 als die "längste Stockungsphase" in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. Weiter heißt es dort: "Das herkömmliche Instrumentarium der Beschäftigungspolitik versagt. Weil gegenwärtig trotz Stagnation und zunehmender Arbeitslosigkeit die Inflationsraten noch steigen und die Zinsen nicht rasch genug sinken, sind die Selbstheilungskräfte schwach"²⁾. In Anbetracht der schwerwiegenden Stabilitätsprobleme ist es nicht verwunderlich, daß keynesianische, neoklassische und monetaristische, nachfrage- und angebotsorientierte theoretische Ansätze in den einzelnen Ländern in unterschiedlicher Weise Eingang in deren nationale Wirtschaftspolitik gefunden haben. Beispielhaft seien hier die angebotsorientierte Stabilisierungsstrategie der Vereinigten Staaten, die staatliche Nachfrigesteuerung in Frankreich und der monetaristische Stabilisierungsversuch in Großbritannien erwähnt³⁾. Die ersten Erfahrungen zeigen, daß bisher keiner

1) Vgl. Schiller, K., a.a.O., S. 21.

2) Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR), Jahresgutachten 1981/82, Investieren für mehr Beschäftigung, Stuttgart und Mainz 1981, Ziffer 31* und 34*.

3) Vgl. dazu SVR, Jahresgutachten 1981/82, a.a.O., Ziffer 7 ff.

der wirtschaftspolitischen Therapien ein eindeutiger Stabilisierungserfolg beschieden ist. Vor allem in Großbritannien, das mit dem keynesianischen Konzept der Nachfragesteuerung die meisten Erfahrungen besitzt, wird die seit 1980 verfolgte monetaristische Stabilisierungspolitik wegen ihrer "Kosten", nämlich zunehmender Arbeitslosigkeit und "lost output" heftig kritisiert. Dabei richtet sich die Kritik weniger auf die Art und Weise des Einsatzes der Geld- und Finanzpolitik; vielmehr wird auf institutionelle Veränderungen hingewiesen, die vor allem im Bereich der Arbeitsmärkte, aber auch auf Gütermärkten für einen "Hemmschuh" beim Einsatz makroökonomischer Instrumente sorgen. Diesen Veränderungen müsse nach Auffassung zahlreicher Autoren dadurch Rechnung getragen werden, daß die makroökonomische Steuerung durch mikroökonomische Instrumente, die bei der Lohn- und Preisbildung ansetzen, zu ergänzen sei. "Current discussion of more efficient ways of controlling the money supply through measures such as monetary base control are unimportant relative to those institutional changes necessary to combat the inflationary inertia built into the United Kingdom labor markets"¹⁾.

Inflation und Unterbeschäftigung können nach dieser Auffassung mit den globalen makroökonomischen Instrumenten nur partiell bekämpft werden, weil sie von

1) Buiter, W.H., and M. Miller, *The Thatcher Experiment: The First two Years*, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, 2/1981, S. 365. Zu den institutionellen und strukturellen Veränderungen, die eine makroökonomische Steuerung erschweren vgl. auch: Courchene, T.J., *The Attack on Monetarism: Muddled and Misdirected?*, in: *Canadian Public Policy-Analyse De Politiques*, VII, supplement/numéro spécial 1981, S. 239 ff., Cornwall, J., *Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist Views*, A Review Article, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. XV (March 1981), S. 113 ff. und Horvath, Janos, *Toward a Theory of Institutional Inflation*, in: *Joint Economic Committee, Stagflation: The Causes, Effects and Solutions, Special Study on Economic Change*, Vol. 4, Washington 1980, S. 67 ff.

separaten Kräften verursacht sind. Institutionelle Veränderungen wie fortschreitende Unternehmenskonzentration, zunehmende Gewerkschafts- und Verbandsmacht, aber auch staatliche Regulierungen wie z.B. Mindestlohnvorschriften führen zu Rigiditäten und damit zur Ausschaltung von Märkten oder zu einer Verringerung ihrer Funktionsfähigkeit¹⁾.

In der Diskussion um die Lösung der Stabilitätsprobleme soll im Rahmen dieser Arbeit ein Weg untersucht werden, der von der Überbetonung mikroökonomischer Relationen in der vorkeynesianischen Zeit über die Überbetonung der Makroökonomie durch Keynes zu einer postkeynesianischen Integration mikroökonomischer Überlegungen und makroökonomischer Theorie führt²⁾. Das schon erwähnte Konzept der Globalsteuerung war, so wird behauptet, nicht zuletzt wegen der Ver-

1) Die daraus resultierenden Instabilitäten, vor allem die Inflation und deren Bekämpfung mit der Geldpolitik allein, haben nach J.K. Galbraith auch den wirtschaftlichen und sozialen Konsens erschwert. Vgl. Galbraith, J.K., Den Konsens erneuern, in: Die Zeit, Nr. 11 v. 6.3.1981, S. 27.

2) Die "klassischen Ökonomen" sahen Preise stets nur als relative Preise (und nur diese beeinflussen Realgrößen, während die Geldmenge nur für monetäre Größen, also für das absolute Preisniveau relevant ist; sog. klassische Dichotomie); unfreiwillige Arbeitslosigkeit etwa war Ausdruck eines Überangebots an Arbeit und führte zu sinkenden Preisen der Arbeit relativ zu Güterpreisen, und zwar solange, bis bei niedrigeren Reallöhnen die Märkte geräumt sind und erneut Vollbeschäftigung erreicht war. Keynes ging davon aus, daß diese mikroökonomische Betrachtung sich nicht auf den Makrobereich übertragen ließ. Entweder sinken die Reallöhne nicht, weil mit den Kosten auch die Preise sinken, oder die Nominallöhne sinken nicht wegen Rigiditäten auf dem Arbeitsmarkt. Einzig einer makroökonomischen Geld- und Finanzpolitik wurde zugetraut, die Stabilitätsprobleme zu lösen. Vgl. Lerner, A.P., Stagflation - Its Cause and Cure, in: Challenge, Vol. 20, Sept./Oct. 1977, S. 14.

nachlässigung mikroökonomischer Elemente so wenig erfolgreich¹⁾; denn ökonomische Instabilitäten, die in ihrem Kern von "disaggregativen" Problemen verursacht werden, können mit "aggregativen" Instrumenten nur unvollkommen bekämpft werden²⁾.

Nun sollen in dieser Arbeit keine Modelle entwickelt werden, mit denen Rigiditäten auf Arbeits- und Gütermärkten erklärt werden, vielmehr wird davon ausgegangen, daß auf diesen Märkten Verhaltensweisen in Form von Preis- und Mengenreaktionen möglich sind, die sich gesamtwirtschaftlich als stabilitätswidrig erweisen. Allen hier zu erörternden Vorschlägen einer tax-based incomes policy (TIP) ist der Zweck gemeinsam, dafür zu sorgen, daß die Kosten von stabilitätswidrigen Verhaltensweisen bei mikroökonomischen Entscheidungen einbezogen werden. Gegenwärtig übernimmt der Markt die Allokation dieser Kosten mit der Folge von Inflation und/oder Arbeitslosigkeit³⁾. Die TIP hat nicht die Aufgabe, Märkte zu ersetzen, sondern sie flexibler zu machen, indem mit finanzwirtschaftlichen Instrumenten, in erster Linie mit Hilfe der Steuerpolitik, selektive Anreize gegeben werden, damit stabilitätspolitisch relevante Koordinationsprobleme über zutreffendere Marktsignale leichter zu lösen sind. Der TIP liegt also der Gedanke zugrunde, die Steuerpolitik - weitgehend unabhängig von fiskalischen Überlegungen, allenfalls unter Berücksichtigung distributiver Wirkungen - stärker als bisher in den Dienst der Stabilisierung zu stellen.

1) Für den Arbeitsmarkt führt A. Woll den unbefriedigenden Stand wissenschaftlicher Erklärungen der Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik Deutschland im wesentlichen auf ein Fehlen des "wahlhandlungstheoretischen Unterbaus" m.a.W. der fehlenden mikroökonomischen Fundierung zurück. Woll, A., Was leistet die ökonomische Theorie zur Erklärung und Überwindung der Arbeitslosigkeit?, in: Duwendag, D., und H. Siebert (Hrsg.), Politik und Markt: Wirtschaftliche Probleme der 80er Jahre, Stuttgart und New York 1980, S. 29.

2) Vgl. Colander, D.C., Public Finance Stabilization Theory for an Economy with simultaneous Inflation and Unemployment, Columbia, 1975, S. 17 f.

3) Vgl. ebenda, S. 193.

Für die stabilitätspolitisch orientierte Beeinflussung von Güter- und Faktorpreisen hat die OECD 1962 den Begriff Einkommenspolitik eingeführt¹⁾, deren Instrumente, nach Eingriffsintensität gegliedert, von moral suasion bis zu Lohn- und Preisstopps reichen. Eine Alternative zu TIP wäre also die Aufhebung oder Einschränkung inflationsverursachender Aktionen etwa in Form von Lohn- und Preiskontrollen, wie sie vor allem in den Vereinigten Staaten seit den sechziger Jahren Eingang in das stabilisierungspolitische Instrumentarium gefunden haben²⁾. Die bisherigen, nicht gerade ermunternden Erfahrungen mit Lohn- und Preiskontrollen sind zu einem erheblichen Teil auf allokationstheoretische Nachteile zurückzuführen, denn Lohn- und Preiskontrollen reduzieren die Funktionsfähigkeit von Märkten und "institutionalisieren" damit gerade eine der wichtigsten Ursachen von Stagflation.

Wie die Erfahrung gezeigt hat, war die Einkommenspolitik also nie ein "painless quick fix" zur Lösung von Inflations- und Beschäftigungsproblemen. In dieser Arbeit soll nun geprüft werden, ob eine TIP, deren Protagonisten gerade die allokationstheoretischen Vorteile immer wieder hervorheben, ein nützliches stabilisierungspolitisches Instrument sein kann, ob also "... the recent innovation of using official taxation and expenditure policies explicitly to further incomes policy objectives is an interesting development"³⁾.

1) OECD, Policies for Price Stability, Paris 1962, S. 23

2) Vgl. Meyer, J.A., Wage-Price Standards and Economic Policy, American Enterprise Institute, Studies in Economic Policy, Washington, D.C., and London 1982, insbesondere S. 64 ff.

3) Andersen, P.S., and Th. Turner, Incomes Policy in Theory and Practice, in: OECD, Economic Outlook, Occasional Studies, No. 41.577, Paris 1980, S. 49.

Das zunehmende Interesse an der Einkommenspolitik als Stabilisierungspolitik kann wohl am ehesten mit einem Blick auf Inflations- und vor allem Stagflationstheorien verdeutlicht werden. Im zweiten Kapitel wird aus diesem Grunde zunächst kurz auf den gegenwärtigen Stand der wissenschaftlichen Diskussion über die Ursachen von Inflation und dem daraus resultierenden Streit um die "richtige" Stabilisierungspolitik eingegangen. Neben den monetären Inflationstheorien stehen in diesem Kapitel vor allem die nicht-monetären Inflationstheorien und hier insbesondere die "wage-cost markup (WCM) theory of the price level"¹⁾ im Vordergrund der Betrachtung, weil, wie noch gezeigt wird, die Vorschläge einer "tax-based incomes policy" von einer nicht-monetären Inflationstheorie ausgehen. Für die Vertreter einer TIP gehen die Gefahren für den Geldwert in erster Linie vom Anbieterverhalten auf Arbeits- und Gütermärkten aus; daher sind die Ursachen für Inflation nach ihrer Ansicht im politisch-institutionellen Bereich zu suchen.

Die makroökonomische Begründung der Einkommenspolitik zielt auf die Ergänzungsbedürftigkeit der Geld- und Finanzpolitik. Die mikroökonomische und hier die spezielle Begründung für die Anwendung der Steuerpolitik liefert die Theorie externer Effekte und der sogenannte property rights-Ansatz; wird eine inflationsfreie Vollbeschäftigungssituation als öffentliches Gut interpretiert, dann scheint es plausibel zu sein, mikroökonomische Entscheidungen, die sich gesamtwirtschaftlich als stabilitätswidrig er-

1) Weintraub, S., TIP's Against Inflation, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981, S. 23.

weisen, negativen externen Effekten vergleichbar, beim verursachenden Akteur mit steuerlichen Sanktionen belegt werden. Zum Schluß dieses Kapitels wird noch einmal kurz auf die mit einer TIP verfolgten Ziele eingegangen.

Im dritten Kapitel geht es um die Möglichkeiten der Ausgestaltung einer TIP in allgemeiner Form; ferner wird eine Klassifikation nach der Art der Anreize (Strafe oder Belohnung) und der Ansatzpunkte (Löhne, Gewinne, Preise) versucht. Schließlich werden verschiedene Vorschläge, die in der Literatur diskutiert werden, vorgestellt. Ein kurzer Exkurs ist einem Vorschlag gewidmet, nach dem Inflation über Preiserhöhungs-lizenzen (Unternehmen, die Preise erhöhen wollen, müssen solche Zertifikate auf Märkten kaufen) bekämpft werden soll.

Das vierte Kapitel beschäftigt sich mit den Wirkungen einer TIP und ist in zwei Teile untergliedert. Die mikroökonomischen Wirkungen werden anhand der Zielfunktion von Unternehmen und anhand der Nutzenfunktion von Arbeitnehmern dargestellt. Der mögliche Einfluß einer TIP auf den Bargaining-Prozeß wird mit Hilfe von Verhandlungsmodellen erörtert. Im zweiten Teil geht es um die makroökonomischen Wirkungen einer TIP auf Preisniveau und Beschäftigung und auf Allokation und Distribution.

Im fünften Kapitel werden die Ergebnisse der Arbeit zusammengefaßt.

Im sechsten und letzten Kapitel werden noch einmal grundsätzliche stabilisierungstheoretische Fragen des zweiten Kapitels aufgegriffen und neuere Entwicklungen

der Stabilisierungstheorie in die Betrachtung einbezogen. Friedman folgend läßt sich die Diskussion um die "richtige" Stabilisierungspolitik durch eine dreistufige Entwicklung kennzeichnen, mit der die unterschiedlichen Auffassungen über den Zusammenhang von Inflation und Beschäftigung, also der Phillips-Kurve, diskutiert werden. Abschließend wird versucht zu erklären, welche Rolle eine TIP vor dem Hintergrund neuerer stabilisierungstheoretischer Entwicklungen, vor allem der "Neuen Mikroökonomik" und der "Neuen Makroökonomik" spielen könnte.

2. Kapitel: Inflationstheorien, Stagflationstheorien
und stabilisierungspolitische Strategien:
Zur Begründung einer tax-based incomes policy (TIP)

I. Zur Diskussion um die Ursachen von Inflation

Über die Ursachen der Inflation ist viel geschrieben worden¹⁾. Es mag deshalb genügen, die Entwicklung inflationstheoretischer Forschung aufzuzeigen und deren Ergebnisse kurz zusammenzufassen.

Bei der Diskussion der Hypothesen, insbesondere aber bei den therapeutischen Vorschlägen zur Bekämpfung der Inflation tauchen zwei grundsätzliche Probleme auf: Die Interdependenz zahlreicher Aussagen und die Tatsache, daß neben ökonomische Gesichtspunkte immer mehr gesellschaftliche Fragen getreten sind. Dabei muß nicht davon ausgegangen werden, daß ökonomische und politische Hypothesen miteinander konkurrieren; sie können auch in einer Komplementärbeziehung zueinander stehen. Die "ökonomischen" Inflationstheorien betrachten nämlich Veränderungen des Preisniveaus als abhängige und ökonomische Größen wie z.B. die Gesamtnachfrage als unabhängige Variablen und setzen diese Größen zueinander in Beziehung, während das Schwergewicht der "politischen" Inflationstheorien auf der Erklärung der unabhängigen Variablen liegt, also etwa bei der Frage, warum eine Überschußnachfrage entsteht oder warum das

1) Einen Überblick findet man bei Klaus, J., Inflationstheorie, Darmstadt 1974, Pohl, R., Theorie der Inflation: Grundzüge der monetären Makroökonomik, München 1981, Schröder, W., Theories of Inflation and their Recent Empirical Evidence in the Federal Republic of Germany, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft, 101. Jg. (1981), S. 25 ff., Steinmann, G., Inflationstheorie, Paderborn u.a., 1979, Trevithick, J.A., Inflation - A guide to the Crisis in Economics, 2. Aufl., Harmondsworth 1980, Weinert, G., Inflation - Theorien und Therapien, in: Wirtschaftsdienst, 54, Jg. (1974), S. 323 ff. und Woll, A. (Hrsg.), Inflation: Definition, Ursachen, Wirkungen und Bekämpfungsmöglichkeiten, München 1979.

Kostenniveau steigt¹⁾. Die politischen Inflationstheorien verlängern also sozusagen die Kausalkette der ökonomischen Inflationstheorien.

A. Die Entwicklung von Inflationstheorien in historischer Sicht

Läßt man für einen Moment die klassische Auffassung beiseite, wonach Geld nur ein Schleier ist und im monetären Bereich das Geldangebot allein das Preisniveau und die absolute Höhe der Geldpreise bestimmt (sog. klassische Dichotomie)²⁾, so kann man festhalten, daß vor und nach dem Zweiten Weltkrieg bis zu Beginn der 60er Jahre nachfrageorientierte Erklärungsansätze im Vordergrund inflationstheoretischer Forschung standen. Diesen vor allem auf keynesianischem Gedankengut aufbauenden Ansätzen folgend trifft eine erhöhte Gesamtnachfrage auf ein Gesamtangebot das infolge vollbeschäftigter Produktionsfaktoren kurzfristig nicht entsprechend ausgedehnt werden kann. Von manchen Autoren wird dieser nachfrageorientierte Erklärungsansatz dahingehend erweitert, daß auch quantitativ fundierte monetäre Inflationstheorien einbezogen werden³⁾. Inflation entsteht dann, wenn die monetäre Gesamtnachfrage die Ausweitungsmöglichkeiten des realen Güterangebots übersteigt⁴⁾. Monetäre und nicht-

1) Vgl. Pfister, J., Probleme einer politischen Theorie der Inflation, in: Wirtschaftsdienst, 61. Jg. (1981), S. 47 f.

2) Vgl. etwa bei Bisignano, J., The Unemployment - Inflation Dilemma and the Reemergence of Classicism, in: Kamrany, N.M., and R.H. Day (eds.), Economic Issues of the Eighties, Baltimore 1979, S. 31.

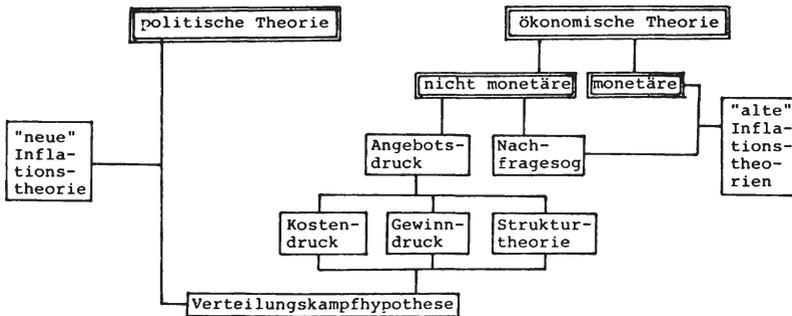
3) Vgl. etwa bei Cassel, D., und H.J. Thieme, Einkommenspolitik: Kritische Analyse eines umstrittenen stabilitätspolitischen Konzepts, Köln 1977, S. 16 f., und die Übersicht 1. Meist aber wird dieser Ansatz als neoklassischer oder monetaristischer Ansatz dem güterwirtschaftlichen, keynesianischen, gegenübergestellt. Vgl. z.B. bei: Weinert, G., a.a.O., S. 324 und S. 325, Schröder, W., a.a.O., S. 26 und S. 34 und bei Woll, A., Inflation: ..., a.a.O., S. 19 und S. 26.

4) Vgl. Cassel, D., und H.J. Thieme, a.a.O., S. 17.

monetäre Ansätze kann man zu den ökonomischen Inflationstheorien zusammenfassen.

Die zweite wichtige Entwicklung von Erklärungshypothesen fällt in eine Zeit, in der trotz Stagnation des Einkommens und Nachfragerückgang das Preisniveau weiter anstieg. Die nachfrageorientierten Inflationstheorien bedurften seit den 60er Jahren einer kritischen Revision, die ihren Ausdruck in den angebotsorientierten und hier im wesentlichen in den sog. cost push-Ansätzen fand, die häufig mit den nachfrageorientierten zu den "älteren" Inflationstheorien zusammengefaßt werden¹⁾. Da in der Literatur die sog. Verteilungskampfhypothese der Inflation meist zu den erweiterten cost push-Theorien gerechnet wird²⁾, ergibt sich hier ein fließender Übergang zu den "neueren", gesellschaftlich und politisch orientierten Inflationstheorien³⁾.

Übersicht 1: Hypothesen über die Ursachen von Inflation



Quelle: Cassel, D., und H.J. Thieme, a.a.O., S. 19

1) Vgl. Cassel, D., und H. J. Thieme, a.a.O., S. 16 f.

2) Vgl. Pfister, J., a.a.O., S. 50.

3) Vgl. Übersicht 1.

B. Theoretische Ansatzpunkte zur Erklärung der Ursachen von Inflation

1. Ökonomische Inflationstheorien

a) Monetäre Theorien

Zur Erklärung von Inflation greifen monetäre Inflationstheorien nicht auf reale Ursachen wie Kosten- oder Nachfrageveränderungen, sondern allein auf monetäre Faktoren zurück. Längerfristig ist "inflation ... always and everywhere a monetary phenomenon that arises from a more rapid expansion in the quantity of money than in total output"¹⁾. Die Geldentwertung wird also auf eine in Relation zur Zunahme der realen Produktion von Gütern und Dienstleistungen zu starke Zunahme der Geldmenge zurückgeführt.

Sowohl die Klassiker als auch die Neoklassiker gehen bei der Deutung des Inflationsphänomens von der Quantitätstheorie aus. Diese Zusammenhänge lassen sich anhand der auf Fisher²⁾ zurückgehenden Verkehrsgleichung verdeutlichen:

$$M V = P T .$$

Das Produkt aus Geldmenge (M) und Umlaufgeschwindigkeit des Geldes (V) entspricht dem Produkt aus Preisniveau und Handelsvolumen (T), also der Summe aller volkswirtschaftlicher Umsätze. Da die ältere Quantitätstheorie von einer konstanten Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und von einer Produktion ausgeht, deren Umfang (Anzahl der Transaktionen) nur von realen Faktoren und nicht von monetären Einflüssen abhängt, besteht eine proportionale Beziehung zwischen Geldmenge und Preisniveau. Damit wird

1) Friedman, M., Monetary Correction, in: American Enterprise Institute (ed.), Essays on Inflation and Indexation, Washington, D.C., 1974, S. 26.

2) Vgl. Fisher, I., The Purchasing Power of Money, New York 1911, S. 48.

auch die sog. klassische Dichotomie, also die Zweiteilung von realem und monetärem Sektor, begründet: Veränderungen im monetären Bereich führen immer nur zu Veränderungen des Preisniveaus¹⁾. Von daher sind Inflation und Beschäftigung unabhängige, nicht zusammenhängende makroökonomische Phänomene.

An der älteren Quantitätstheorie wird vor allem kritisiert, daß Anpassungsprozesse im güterwirtschaftlichen Bereich auf monetäre Veränderungen nicht berücksichtigt werden. Es werden lediglich, komparativstatisch, zwei Gleichgewichtszustände (infolge einer automatischen Tendenz zur Vollbeschäftigung) bei unterschiedlich hohem Geldvolumen miteinander verglichen²⁾.

Die Neoquantitätstheorie und die auf ihr aufbauenden Monetaristen geben die restriktiven Annahmen einer konstanten Umlaufgeschwindigkeit und einer strikten Zweiteilung in einen realen und monetären Bereich auf, wodurch auch die Beziehungen zwischen monetärem und realem Bereich verschwommener werden. Denn einerseits ist die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes keine konstante Größe, sondern "Ausdruck des Geldnachfrageverhaltens der Wirtschaftssubjekte"³⁾ (wodurch die Neoquantitätstheorie eigentlich zur Theorie der Geldnachfrage wird), andererseits dient Geld nicht nur für güterwirtschaftliche, sondern auch für finanzielle Transaktionen. Anders gewendet: Geld

-
- 1) Im realen Bereich hängt die Produktion nur von relativen Preisen ab, d.h. die Geldmenge hat keinen Einfluß auf das makroökonomische Niveau realer Größen; Geld ist in diesem Sinne neutral, also nur ein "Schleier".
- 2) Vgl. Steinmann, G., a.a.O., S. 30.
- 3) Ebenda, S. 51.

ist nicht mehr nur Tauschmittel, sondern auch Vermögensaktivum, das in Substitutionsbeziehung zu anderen Vermögensarten steht¹⁾.

Damit und wegen allfälliger Wirkungsverzögerungen und deren Folgen bei der Variation monetärer Größen, ist die Beziehung zwischen Geldmenge und Preisniveau bei den Monetaristen nicht mehr so eng wie in der älteren Quantitätstheorie.

Ein weiterer Unterschied besteht darin, daß im Gegensatz zur älteren Quantitätstheorie die monetaristische Auffassung eher empirisch gestützt wird. So verweisen die Monetaristen denn auch auf eine längerfristig hohe Korrelation zwischen der Entwicklung von Geldmenge und Preisniveau²⁾. Da die Monetaristen von einer längerfristig stabilen und damit prognostizierbaren Geldnachfragefunktion (also auch von einer stabilen bzw. prognostizierbaren Umlaufgeschwindigkeit) ausgehen, kommen sie bei längerfristiger Betrachtung zum gleichen Ergebnis wie die ältere Quantitätstheorie: Es besteht eine proportionale Beziehung zwischen Geldmenge und Preisniveau.

Im Streit um die "richtige" Inflationstheorie wird sowohl an der älteren Quantitätstheorie als auch an der monetaristischen Inflationstheorie kritisiert, daß, selbst bei einer hohen Korrelation von Geldmenge und Preisniveau, noch nicht die Frage der Kausalität

1) Vgl. Steinmann, G., a.a.O., S. 53.

2) Vgl. Weinert, G., a.a.O., S. 325.

beantwortet wird¹⁾. Während die Monetaristen der Auffassung sind, daß eine Zunahme der Geldmenge notwendige und hinreichende Bedingung für Inflation ist, gehen andere inflationstheoretische Ansätze von realen Ursachen aus; eine Erhöhung der Geldmenge ist dann nur eine "conditio sine qua non", aber keine "conditio per quam". Alle nun folgenden Ansätze zur Erklärung von Inflation schenken der Frage der Finanzierung von erhöhten Kosten- und Ausgabenniveaus kaum Beachtung; implizit unterstellen deren Protagonisten immer eine Zunahme der Geldmenge und/oder der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes.

b) Nicht-monetäre Theorien

Unter nicht-monetären Inflationstheorien werden hier sowohl angebots- als auch nachfrageorientierte Ansätze subsumiert, denn ebenso wie die mikroökonomische Preisbildung ist das gesamtwirtschaftliche Preisniveau abhängig von Angebots- und Nachfragekonstellationen²⁾.

-
- 1) In diesem Zusammenhang kommt dem monetaristischen Transmissionsmechanismus, der Übertragung von monetären Impulsen auf Preisniveau und/oder Produktion, große Bedeutung zu. Vgl. dazu: Brunner, K., Neuformulierung der Quantitätstheorie, in: Kredit und Kapital, Heft 1, 1970, S. 2 ff. Siehe auch die (empirische) Untersuchung von Lehment, die eine hohe Korrelation zwischen Geldmengenentwicklung und Zunahme des nominellen Brutto-sozialprodukts für den Zeitraum von 1973-1981 zeigt. Die Zentralbank stellt mit der Steuerung der monetären Gesamtnachfrage den "Nachfragerahmen" zur Verfügung, der je nach dem Verhalten der wirtschaftspolitischen Akteure zu einer Ausweitung der realen Produktion genutzt, und/oder in Form einer Preissteigerung aufgezehrt werden kann. Lehment, H., Der Einfluß der Lohnpolitik auf Produktion, Beschäftigung und Preise in der Bundesrepublik Deutschland seit 1973, Kieler Diskussionsbeiträge Nr. 82, Kiel 1982, S. 1 ff.
 - 2) Daher bezeichnet J. Klaus nicht-monetäre Inflationstheorien auch als marktorientierte Inflationstheorien. Vgl. Klaus, J., a.a.O., S. 37. Häufig werden unter nicht-monetären Inflationstheorien auch Ansätze diskutiert, die eine marktdeterminierte Preis- und Lohnbildung unterstellen und angebotsorientierten Inflationstheorien, die von einer weitgehend nachfrageunabhängigen, kostendeterminierten Lohn- und Preisbildung ausgehen, gegenübergestellt. Vgl. etwa bei Steinmann, G., a.a.O., S. 25 ff.

Nachfrageinflation entsteht immer dann, wenn aufgrund einer oder mehrerer Komponenten der Gesamtnachfrage¹⁾ ein Nachfragesog, daher "demand-pull inflation", das Preisniveau nach oben "zieht". Die gesamtwirtschaftliche Nachfragefunktion verschiebt sich nach rechts, was je nach der Elastizität des Gesamtangebots zu Preisniveau- und/oder Beschäftigungseffekten führt.

Anbieterinflation entsteht immer dann, wenn einzelne oder mehrere Komponenten des Gesamtangebots für einen "Stoß" auf das Preisniveau, daher "supply-push inflation", verantwortlich sind²⁾. Die Gesamtangebotsfunktion verschiebt sich dann nach links. Da die meisten dieser Ansätze sich auf das Kostenniveau einer Volkswirtschaft beziehen, findet sich auch häufig der Terminus "cost-push inflation"³⁾.

Neben der Prämisse eines elastischen Geldangebots ist die Grundvoraussetzung der angebotsorientierten Inflationstheorie, daß die Preisbildung ebenso wie die Lohnbildung allenfalls am Rande von Angebots- und Nachfragekonstellationen an Güter- und Arbeitsmärkten berührt wird. Als Begründung dafür wird einerseits auf die Marktmacht von Unternehmen hingewiesen⁴⁾, die im Gegensatz zu

-
- 1) Eine "Überschußnachfrage" kann auftreten bei: Nachfrage nach Konsumgütern, Investitionsgüternachfrage, Nachfrage des Staates nach Gütern und Diensten und Nettonachfrage des Auslandes.
 - 2) Die wichtigsten "unabhängigen Variablen" der Angebotsfunktion, die in einen funktionalen Zusammenhang zum Preisniveau gebracht werden, sind: Lohnkosten, Gewinne, Rohstoffkosten, Zinskosten und "Kostensteuern".
 - 3) Vgl. Klaus, J., a.a.O., S. 37 ff. Einen systematischen Überblick liefern Cassel, D., und H.J. Thieme, a.a.O., S. 20 f., die neben dem cost-push noch den "structural-shift" als angebotsseitige Inflationsursache erwähnen. Nach diesem Ansatz wird Inflation auf strukturelle Nachfrageverschiebungen bei nicht hinreichend flexiblen Preisen zurückgeführt.
 - 4) Zum Problem der Marktmacht im Rahmen der Preisbildung vgl. Rothschild, K.W., Macht: Die Lücke in der Preistheorie, in: Schneider, H.K., und Chr. Watrin (Hrsg.), Macht und ökonomisches Gesetz, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 74, II, Berlin 1973, S. 1097 ff.

klassischen preistheoretischen Annahmen auch andere Zielfunktionen und preispolitische Strategien als die kurzfristige Gewinnmaximierung erlaubt¹⁾. Andererseits werden auf dem Arbeitsmarkt vor allem die Gewerkschaften für eine nicht-marktorientierte Lohnbildung verantwortlich gemacht²⁾³⁾.

-
- 1) Vgl. Blum, R., Administrierte Preise als Problem der Stabilisierungspolitik, in: Schneider, H.K., u.a. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85, II, Berlin 1975, S. 1027.
 - 2) Die beiden bekanntesten Formen kostendeterminierter Lohnbildung sind die "kompensatorische" (verteilungsneutrale) und die "autonome" (über die verteilungsneutrale hinausgehende) Lohnbildung. Vgl. dazu: Steinmann, G., a.a.O., S. 126. Zu den Wirkungen der "unionization" auf die Lohnbildung, vgl. auch Mitchell, D.J.B., Some Empirical Observations of Relevance to the Analysis of Union Wage Determination, in: Journal of Labor Research. Vol. I, No. 2, 1980, S. 193 ff. Mitchell kommt zum Ergebnis, daß der gewerkschaftliche Bereich weniger marktorientiert ist als der nicht-gewerkschaftliche, weil nicht nur eine signifikante Korrelation zwischen "unionization" und Lohnhöhe, fringe benefits etc. besteht, sondern auch langfristige Verträge im gewerkschaftlichen Bereich Anpassungen an ökonomische Datenänderungen verlangsamen bzw. erschweren.
 - 3) In Anlehnung an Means könnte man Preise und Löhne, die aufgrund von Marktmacht oder sonstiger struktureller Umstände mehr kostenorientiert und weniger nachfrageorientiert sind, als administrierte Preise und Löhne bezeichnen.

Zur Kontroverse um die kostenorientierte Preisbildung siehe G.C. Means, der in seiner "administered-price thesis" davon ausgeht, daß die Preisbildung auf einem großen Teil industrieller Märkte, besonders auf solchen mit oligopolistischer Struktur, nicht klassischen preistheoretischen Annahmen folgt, sondern weitgehend nachfrageunabhängig ist. Means, G.C., The Administered-Price Thesis Reconfirmed, in: The American Economic Review, Vol. 62(2), 1972, S. 292 ff. Anderer Auffassung sind: Stigler, G.J., and J.K. Kindahl, The Behavior of Industrial Prices, New York 1970, S. 8 und Stigler/Kindahl, Industrial Prices, as Administered by Dr. Means, in: The American Economic Review, Vol. 63(1), 1973, S. 720.

Die in diesem Zusammenhang populärste Beziehung zwischen Kosten und Preisniveau ist die Lohnkosteninflation (wage-push inflation). Zu den zahlreichen Ökonomen, vor allem keynesianischer Provenienz, die ihre Kritik am monetaristischen Konzept der Inflation an einer alternativen, kostenorientierten Erklärung der Geldentwertung angesiedelt haben, gehört auch Weintraub: "The wage-cost markup (WCM) theory of the price level holds that movements in unit labor costs govern the price level"¹⁾. Seine WCM-Theorie läßt sich (vereinfacht)²⁾ für eine geschlossene Volkswirtschaft wie folgt herleiten³⁾:

$$(1) \quad Y = P \cdot Q ,$$

wobei Y das Geldeinkommen, P das Preisniveau und Q die (mengenmäßige) Produktion bezeichnen; Gleichung (1) kann man auch schreiben als

$$(2) \quad P = \frac{Y}{Q} .$$

Durch Division von Y und Q durch die Anzahl der Beschäftigten erhält man

$$(3) \quad P = \frac{Y}{A} ,$$

wobei jetzt $y = (Y/N)$ das Einkommen je Beschäftigten und $A = (Q/N)$ die durchschnittliche Arbeitsproduktivität je Beschäftigten bezeichnen. Aus den Gleichungen (2) und (3) geht hervor, daß ein stabiles Preisniveau voraussetzt, daß (a) das aggregierte Geldeinkommen und die Produktion oder (b) das Einkommen je Beschäftigten und die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in gleicher Rate zunehmen müssen.

1) Weintraub, S., TIP's Against Inflation, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981, S. 23.

2) Für eine genauere Darstellung der Ableitung eines "allgemeinen Preisniveaus in einer geschlossenen Volkswirtschaft" siehe Weintraub, S., Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis: Beyond Monetarism and Keynesianism, Pennsylvania 1978, S. 44 ff.

3) Vgl. dazu auch: Weintraub, S., Monetarism's Muddles, in: Kredit und Kapital, 14. Jg. (1981), Heft 4, S. 478 ff.

In Wachstumsraten ausgedrückt¹⁾ lauten Gleichung (2) und (3)

$$(4) \quad \left(\frac{\Delta P}{P}\right) = \left(\frac{\Delta Y}{Y}\right) - \left(\frac{\Delta Q}{Q}\right) = \left(\frac{\Delta Y}{Y}\right) - \left(\frac{\Delta A}{A}\right) .$$

Mit Hilfe der "fundamental national income identity"²⁾

$$(5) \quad Y = P \cdot Q = k \cdot w \cdot N$$

die aussagt, daß das Geldeinkommen (gleich dem Wert der Produktion) dem Produkt aus durchschnittlichem Aufschlagsfaktor (k)³⁾ und Lohnsumme entspricht (w steht für den durchschnittlichen Lohnsatz, N für die Beschäftigung), leitet Weintraub die Wage Cost Markup- (WCM) Gleichung her:

$$(6) \quad P = \left(\frac{k \cdot w \cdot N}{Q}\right) = \frac{k \cdot w}{A} .$$

In Wachstumsraten formuliert lautet Gleichung (6):

$$(7) \quad \frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta k}{k} + \frac{\Delta w}{w} - \frac{\Delta A}{A} .$$

Geht man nun davon aus, daß der durchschnittliche Aufschlagsfaktor sich im Zeitablauf nicht (wesentlich) verändert ($\Delta k = 0$)⁴⁾ und unterstellt man ... "causal significance from right to left, from unit labor costs (w/A) to P , the truism is transformed into a theoretical conjecture"⁵⁾. Die Entwicklung des Preisniveaus hängt also nur noch von der Lohnentwicklung und der Verände-

1) Das genaue Ergebnis ergäbe sich durch Differenzierung von $\log P = \log Y - \log Q$ nach der Zeit: (4'):
 $(dP/dt) \cdot (1/P) = (dY/dt) \cdot (1/Y) - (dQ/dt) \cdot (1/Q)$.

2) Weintraub, S., TIP's Against Inflation, a.a.O., S. 26.

3) k bezeichnet den durchschnittlichen Aufschlagsfaktor des Preises auf die Arbeitsstückkosten (w/A). Gemäß Gleichung (5) ist k auch als Kehrwert der Lohnquote definiert: $k = Y/w \cdot N$.

4) Die empirische Entwicklung zeigt, daß k über längere Zeiträume relativ konstant geblieben ist. Vgl. dazu auch das nächste Kapitel.

5) Weintraub, S., Capitalism's Inflation ..., a.a.O., S. 45.

zung der Arbeitsproduktivität (also von den Lohnkosten je Produkteinheit (w/A)) ab. Ein stabiles Preisniveau erfordert gleiche Wachstumsraten von Geldlöhnen und Arbeitsproduktivität¹⁾.

$$(7') \quad \frac{\Delta P}{P} \sim \frac{\Delta w}{w} - \frac{\Delta A}{A} .$$

Zur Begründung der Konstanz des durchschnittlichen Aufschlagfaktors k verweist Weintraub auf dessen historische Entwicklung²⁾.

Weintraub erweitert die WCM-Theorie der Inflation nun noch in verschiedenen Richtungen, ..."to absorb all other explanations in a consistent way, including the pernicious stagflation and slumpflation phenomena"³⁾. Eine solcher-

1) Eine explizite Einbeziehung der Lohnquote (α) ergibt wegen Gleichung (5) bzw. (6)

$$(a) \quad \alpha = \frac{1}{k} = \frac{w N}{Y} = \frac{w N}{P Q}$$

$$(b) \quad \alpha \cdot P = \frac{w}{A} ;$$

oder in Wachstumsraten ausgedrückt: Wenn die Lohnkosten je Produkteinheit zunehmen (z.B. wegen expansiver, umverteilungsorientierter, Lohnpolitik), nimmt bei unveränderter Beschäftigungsmenge die Lohnquote zu (Gewinnquote ab) oder das Preisniveau steigt. Vgl. dazu: Gahlen, B., und E. Leifert, Die Vorschläge des Sachverständigenrates zur Einkommenspolitik, in: Wachstumszyklen und Einkommensverteilung: Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, Bd. 31, Tübingen 1974, S. 83 f.

- 2) "In the United States the k -term is remarkably constant, perhaps the most nearly stable ratio in all of economics", Weintraub, S., Monetarism's Muddles, a.a.O., S. 479 und ders., Capitalism's Inflation ..., a.a.O., S. 46 ff. Vgl. auch Klein, L.R., and R.F. Kosobud, Some Econometrics of Growth: Great Ratios of Economics, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 75 (1961), No. 2, S. 173 ff.
- 3) Weintraub, S., Capitalism's Inflation ..., a.a.O., S. 62. Erweiterungen der "einfachen" WCM-Gleichung ergeben sich etwa bei Einbeziehung des Konsumentenpreisindex anstelle des BSP-Deflators (notwendig etwa zur Bestimmung des Reallohnes) oder bei der Erklärung des Preisniveaus in einer offenen Volkswirtschaft. Vgl. dazu: Weintraub, S., Capitalism's Inflation ..., a.a.O., S. 48 ff. bzw. S. 56 ff.

maßen erweiterte WCM-Theorie bildet eine "general theory of the price level": jede Änderung der Geldentwertungsrates ist in irgendeiner Form ursächlich verknüpft mit der Entwicklung von Löhnen, Arbeitsproduktivität, durchschnittlichem Aufschlagsfaktor und Terms of Trade¹⁾.

Abschließend soll noch kurz auf die Einbeziehung des Geldes eingegangen werden, indem der Transmissionsmechanismus auf das von der WCM-Theorie bestimmte Preisniveau aufgezeigt wird. Ausgangspunkt ist die Quantitätsgleichung des Geldes:

$$(8) \quad MV = Y \quad \text{bzw.}$$

$$(9) \quad MV = PQ ;$$

in Wachstumsraten formuliert lautet Gleichung (9)

$$(10) \quad \frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Q}{Q} .$$

Gleichung (10) kann man auch schreiben als

$$(11) \quad m \left(\frac{\Delta M}{M} \right) = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Q}{Q} ,$$

wobei $m = (1 + (\Delta V/V) / (\Delta M/M)) = ((\Delta Y/Y) / (\Delta M/M))$

auch als "money multiplier" oder Geldeinkommenselastizität (prozentuale Änderung des Einkommens in Relation zur prozentualen Änderung des Geldangebots)

1) Vgl. Weintraub, S., *Capitalism's Inflation ...*, a.a.O., S. 62. Zu den Größen, die einen Einfluß auf das Preisniveau haben, vgl. auch die Ausführungen des Sachverständigenrates über die Berechnung der Reallohnposition der Arbeitnehmer, die zeigt, inwieweit die Entwicklung der Nominallöhne in Übereinstimmung mit einer kostenniveauneutralen Lohnpolitik ist. SVR, Jahresgutachten 1981/82, a.a.O., S. 76 und zu den methodischen Erläuterungen S. 222 ff.

bezeichnet wird¹⁾.

Wegen (3) und (7), bzw. wegen (5) gilt

$$(12) \quad m \cdot \left(\frac{\Delta M}{M} \right) = \frac{\Delta w}{w} + \frac{\Delta k}{k} + \frac{\Delta N}{N} .$$

Für den Fall, daß der Aufschlagsfaktor (langfristig) konstant ist ($\Delta k = 0$) steht gemäß Gleichung (12) das Geldangebot in direkter Beziehung zu den Geldlöhnen und der Beschäftigung. Nehmen die Geldlöhne um mehr zu als das Produkt aus "money multiplier" und Geldangebot, so wird die Beschäftigung sinken, und da die Produktion eine Funktion der Beschäftigung ist ($Q = Q(N)$), wird auch die Produktion abnehmen²⁾.

Anders gewendet: Da die Lohnbildung weniger marktorientiert ist, die Löhne also eher als "administrierte" Preise anzusehen sind, wirkt eine Veränderung des Geldangebots in erster Linie auf Produktion und Beschäftigung.

Im nächsten Kapitel soll nun sozusagen als Verlängerung der Kausalkette monetärer und vor allem nicht-monetärer Inflationstheorien untersucht werden, warum Löhne und

1) Zur Ableitung von m vgl. Anhang I.

Geht man wie die Klassiker davon aus, daß die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes konstant ist und der Umfang der Produktion von monetären Größen wie der Geldmenge unabhängig ist, ergibt sich $m = 1$ und eine proportionale Beziehung von Geldmenge und Preisniveau. Friedman kommt im Rahmen seiner Untersuchung über die Rolle des Geldes im Beschäftigungszyklus zu einem $m = 1,84$, was darauf schließen läßt, daß die zyklischen Schwankungen des Einkommens größer sind als die des Geldes. Vgl. Friedman, M., *The Optimum Quantity of Money and Other Essays*, Chicago 1969, S. 226 f. und S. 235. Anders ausgedrückt: prozyklische Veränderungen der Umlaufgeschwindigkeit resultieren daraus, daß das langfristige permanente Realeinkommen weniger schwankt als das laufende Realeinkommen, so daß die Relation zwischen laufendem und permanentem Realeinkommen im Aufschwung zunimmt und im Abschwung abnimmt. Vgl. Steinmann, G., a.a.O., S. 62 f.

2) Vgl. Weintraub, S., *TIP's Against Inflation ...*, a.a.O., S. 26 f. und ders., *Capitalism's Inflation ...*, a.a.O., S. 73.

Preise angeblich immer weniger marktorientiert sind und welche Hypothesen zur Transformation in inflationäre Entwicklungen diskutiert werden.

2. Politische Inflationstheorien

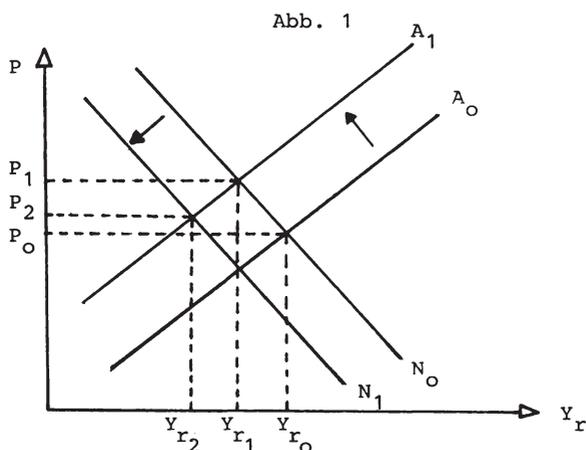
Die politischen Inflationstheorien gehen davon aus, daß weder die monetären noch die nicht-monetären Inflationstheorien für sich genommen die Ursachen der Inflation hinreichend erklären können. Denn einerseits können weder mit den supply-push- noch mit den demand-pull-Ansätzen langandauernde Preisniveausteigerungen erklärt werden, andererseits vernachlässigen diese Ansätze die Frage der Finanzierung erhöhter Kosten- oder Ausgabenniveaus. An den monetären Ansätzen zur Inflationstheorie wird kritisiert, daß die Frage des kausalen Zusammenhangs zwischen der Entwicklung der Geldmenge und der Entwicklung des Preisniveaus nicht klar zu beantworten sei. So sei die Zunahme der Geldmenge deshalb nicht die entscheidende Größe für die Preisniveaumentwicklung, weil über längere Zeiträume, insbesondere in den 50er und 60er Jahren, bei Vollbeschäftigung und weitgehend stabilem Preisniveau das Geldangebot infolge fester Wechselkurse nahezu völlig elastisch gewesen wäre und trotz der seit einigen Jahren betriebenen strikten Geldmengenpolitik das Preisniveau weiterhin steige¹⁾. Zwar herrscht im allgemeinen Übereinstimmung darüber, daß Inflation auf einer in Relation zur Zunahme der realen Produktion zu starken Ausweitung der Geldmenge

1) Vgl. Oberhauser, A., Lohnpolitik: Opfer falscher Formeln, in: Wirtschaftswoche, 36. Jg. (1982), Nr. 27, vom 2.7.1982, S. 53. Oberhauser berücksichtigt freilich weder Aufwertungen noch Lags. Betrachtet man die tatsächliche Entwicklung während dieses Zeitraumes, so zeigt sich, daß Geldvolumen und Bruttosozialprodukt im großen und ganzen parallel zueinander gewachsen sind. Vgl. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 23. Jg. (1971), Nr. 7, S. 14.

beruht¹⁾, "it is useful, however, to recognize that the activities of some groups have a significant inflationary impact and to recognize further that, to the extent we must look to political causes and cures for inflation, some groups possess significant political influence compared to others"²⁾.

Die bisher behandelten Ansätze stellen nach Meinung der Anhänger von politischen Inflationstheorien keine in sich geschlossenen Erklärungsansätze der Inflation dar. Auch die vielfältigen Klassifikationen, die jede theoretische Möglichkeit der Verursachung von Inflation aufzeigen und systematisieren, dienen nur der Veranschaulichung, solange eine genaue Diagnose der Ursachen nicht möglich ist. Denn der Handlungsspielraum der Wirtschaftspolitik wird erheblich dadurch eingeschränkt, daß eine nicht ursachenadäquate Bekämpfung mit den Instrumenten der Geld- und Finanzpolitik zu wirtschaftspolitischen Zielkonflikten führt. Nach der "monetären" Inflationstheorie ist eine strikte Geldmengenkontrolle notwendige und hinreichende Bedingung erfolgreicher Inflationsbekämpfung, der demand-pull Ansatz erfordert eine Beeinflussung der Komponenten der Gesamtnachfrage. Während diese beiden wirtschaftspolitischen Implikationen noch kompatibel sind, liegen die Zielkonflikte einer nicht-ursachenadäquaten Bekämpfung im Falle der supply-push Inflation auf der Hand. Dies läßt sich leicht graphisch verdeutlichen.

-
- 1) Die Geldentwertung kann auch, preistheoretisch, aus der Veränderung von Geldangebot und Geldnachfrage erklärt werden. Inflation entsteht dann, wenn das Geldangebot die Geldnachfrage übersteigt, der Preis des Geldes ausgedrückt in Gütereinheiten sinkt. Vgl. Willms, M., Inflationursachen, in: Woll, A. (Hrsg.), Inflation: ..., a.a.O., S. 27.
 - 2) Lee, D.R., The Inflationary Impact of Labor Unions, Research Monograph Series, No. 5, Center for Education and Research in Free Enterprise, Texas A & M University, 1979, S. 19.



In Abb. 1 ist auf der Abszisse das reale Volkseinkommen (Y_r) und auf der Ordinate das Preisniveau (P) abgetragen. A bezeichnet das Gesamtangebot, N die Gesamtnachfrage. Die Ausgangssituation sei durch die Kombination P_0 und Y_{r_0} beschrieben. Im Falle eines Angebotsdrucks verschiebt sich die Angebotsfunktion nach oben (A_1), und es kommt zu Beschäftigungsrückgängen (Y_{r_1}) und zu einem Anstieg des Preisniveaus (P_1). Wird nun¹ diese supply-push Inflation mit einer Verringerung der (monetären) Gesamtnachfrage bekämpft (die Nachfragefunktion verschiebt sich nach links (N_1)), kann zwar das Preisniveau verringert werden, aber die Beschäftigung wird (weiter) abnehmen (P_2 bzw. Y_{r_2}). Die Stärke von Preisniveau- und Beschäftigungswirkungen hängt von den Elastizitäten der Angebots- und Nachfragefunktion ab¹⁾.

Die politischen Inflationstheorien sehen die eigentlichen Ursachen der Inflation im politischen und sozialen Umfeld. Zentrale Voraussetzung ist dabei die Beobachtung, daß wichtige inflationsverursachende Para-

1) Hierbei wird allerdings unterstellt, daß eine Verringerung der (monetären) Gesamtnachfrage das lohn- und preispolitische Verhalten der Anbieter unbeeinflusst läßt.

meter, z.B. Löhne, nicht nach ökonomischen Kriterien gebildet, sondern eher "politisch" festgelegt werden. Daher liegt die Ursache der Inflation weniger im ökonomischen als im politischen Bereich. Die politischen Inflationstheorien sind von den bisher behandelten Ansätzen nicht völlig losgelöst. Am ehesten sind sie den angebotsorientierten zuzuordnen; in wichtigen Ausprägungen, z.B. in Form der sog. Verteilungskampfhypothese, ergänzen sie diese. Allgemeiner formuliert stellt die politische Theorie der Inflation "... einen Versuch dar, Hypothesen über Zusammenhänge zwischen verschiedenen Strukturmerkmalen repräsentativer Demokratien einerseits und der Wahrscheinlichkeit und dem Ausmaß inflationärer Tendenzen andererseits zu formulieren und zu begründen"¹⁾. Zur Erklärung der Transformation von Strukturmerkmalen und Verhaltensweisen in inflationäre Entwicklungen werden zwei Teilprozesse, der Parteienwettbewerb und das Verbändesystem angeführt. Diese Zusammenhänge werden auch im Rahmen der sog. Neuen Politischen Ökonomie diskutiert²⁾. In den hier vorgetragenen Überlegungen steht die Rolle der gesellschaftlichen Gruppen, genauer die Frage der Transformation von Einzelinteressen in gesamtwirtschaftlich relevante Entscheidungen im Vordergrund. Nach der Verteilungskampf- oder Gruppenkampf-

1) Zohlhöfer, W., Eine politische Theorie der schleichenden Inflation, in: Schneider, H.K., u.a. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereines für Socialpolitik, N.F., Bd. 85/I, Berlin 1975, S. 536.

2) Vgl. etwa Mitchell, W., The New Political Economy, in: Social Research, Vol. 35, (1968), S. 76 ff. oder: Streißler, E., Die schleichende Inflation als Phänomen der politischen Ökonomie, Zürich 1973. Nach Olson ergibt sich die Problematik kollektiver Entscheidung aus dem "consensual bargaining" und den "constitutional procedures". Olson, M., "Incentives-Based" Stabilization Policies and the Evolution of the Macroeconomic Problem, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches. Boston 1981, S. 54 ff. Zur Rolle und zu den Zielen von Parteien und Verbänden im demokratischen Gruppenstaat vgl. auch Schmidt, K., Entwicklungstendenzen der öffentlichen Ausgaben im demokratischen Gruppenstaat, in: Finanzarchiv, Bd. 25, 1966, S. 213 ff. bes. S. 215 f.

hypothese ist Inflation das Ergebnis eines gesellschaftlichen Konfliktes um die Einkommensverteilung¹⁾. Allgemeiner formuliert ist Inflation "... the process resulting from attempts to earn, buy or produce more than real national income, expenditure, or output. At present it is the first of these three 'excess' which counts, as there is currently more than enough unemployment of capacity and labour for extra output to be available in response to an increased demand for goods and for extra labour to be available if producers attempted to raise output. So our inflation is caused by a struggle between different groups to increase their shares of national income"²⁾.

Die tieferen Ursachen der Inflation liegen nicht nur im politischen, sondern vor allem im soziologischen und sozialpsychologischen Bereich³⁾. In erster Linie wird das zunehmende Anspruchsverhalten innerhalb der Gesellschaft dafür verantwortlich gemacht. "... inflation simply reflects our state of mind - a desire to have

-
- 1) Im Gegensatz zu den meisten bisher diskutierten Inflationstheorien ist der Verteilungskonflikt hier also bei der Einkommensentstehung und nicht bei der Einkommensverwendung angesiedelt. Vgl. Steinman, G., a.a.O., S. 127.
 - 2) Turvey, R., If we had an Incomes Policy, should we have a Price Policy too?, in: Blackaby, F. (ed.), An Incomes Policy for Britain, London 1972, S. 164. Vgl. auch Turvey, R., Some Aspects of the Theory of Inflation in a Closed Economy, in: The Economic Journal Vol. 61 (1951), S. 534 f. Neben der "Realeinkommenslücke" (die Summe der geforderten (Nominal-)Einkommen übersteigt das bei gegebenen Produktionsmöglichkeiten erzielbare reale Volkseinkommen) weist Giersch auf Kombinationen mit "Güterlücken" (die Gesamtnachfrage ist größer als die Produktionsmöglichkeiten) und "Faktorenlücken" (die Nachfrage nach Arbeit und Rohstoffen übersteigt das Angebot) hin.
 - 3) Vgl. dazu auch: Ketterer, K.H. und R. Vollmer, Sozio-ökonomische Aspekte der Geldwertung, in: Wirtschaftsdienst, 60. Jg. (1980), S. 407 ff.

more than we can afford, an appetite that exceeds our capacity to satisfy it"¹⁾.

Nach den Vertretern der Gruppenkampfhypothese geht die Gefährdung der Geldwertstabilität von vertikalen und horizontalen Verteilungskonflikten aus. Im ersten Fall stehen sich die Gruppen sowohl als Arbeitgeber und Arbeitnehmer als auch, in anderer Zusammensetzung, als Konsumenten und Produzenten gegenüber²⁾. Die Gefährdung der Geldwertstabilität beruht nicht nur auf "Klassenkampf", sondern auch darauf, daß die Anbieter auf Güter- und Arbeitsmärkten besser organisiert sind als die Nachfrager. Diese "Vorderlastigkeit unseres Wirtschaftssystems"³⁾ läßt es im Sinne der Neuen Politischen Ökonomie für die wirtschaftspolitischen Akteure nicht ratsam erscheinen, mit einer Reduzierung der Lohnforderungen oder durch einen Verzicht auf Preiserhöhungen einen eigenen Stabilitätsbeitrag zu leisten, denn während die "Kosten" unmittelbar zu tragen wären, wäre der Nutzen unsicher und nur dann voll gegeben, wenn alle einen Beitrag leisten würden⁴⁾. Anders gewendet: Die Einkommensinteressen sind auf der Seite der Anbieter deshalb stärker vertreten, weil Lohnerhöhungen bei Arbeitnehmern und Preiserhöhungen bei Unternehmen sich unmittelbar und in vollem Umfang niederschlagen, während Preiserhöhungen die Lohneinkommen nur nach Maßgabe der Konsumquote und Lohnerhöhungen die Gewinneinkommen nur

-
- 1) Heilbroner, R.L., and L.C. Thurow, *Five Economic Challenges*, Prentice-Hall, New Jersey, 1981, S. 6.
 - 2) Vgl. Meyer-Thoms, G., *Lohn- und Preiskontrollen als Instrument der Stabilitätspolitik: Begründung und Wirksamkeit*, Bochum 1978, S. 15.
 - 3) Giersch, H., *Lohnpolitik und Geldwertstabilität*, Kieler Vorträge, N.F., Heft 50, Kiel 1967, S. 4.
 - 4) Vgl. Ribhegge, H., *Rationale Einkommenspolitik aus der Sicht der Neuen Politischen Ökonomie*, Schriften zur Kooperationsforschung, Bd. 13, Tübingen 1978, S. 25 f.

nach dem Anteil der Lohnkosten an den Gesamtkosten betreffen¹⁾.

Die Gefährdung der Geldwertstabilität wird in der Gruppenkampfhypothese nicht einer gesellschaftlichen Gruppe zugerechnet; die Frage, ob es sich um Lohn-Preis- oder Preis-Lohn-Spiralen handelt, ist unerheblich. "The trouble lies, not in anyone's bad behaviour, but in the mechanism of the private enterprise market economy"²⁾.

Als eine Variante des machttheoretischen Ansatzes kann die Inflationserklärung von Šik angesehen werden, die sich von den im Rahmen der Gruppenkampfhypothese diskutierten vertikalen Verteilungskonflikten nur durch die Radikalität hinsichtlich der Therapie unterscheidet: Inflation ist in marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnungen die Folge aggressiver gewerkschaftlicher Lohn- und unternehmerischer Preispolitik und einzig durch die Aufhebung des Interessengegensatzes von Arbeit und Kapital zu bekämpfen³⁾.

Im Rahmen der Gruppenkampfhypothese werden aber nicht nur vertikale, sondern auch horizontale Verteilungskonflikte für die Gefährdung der Geldwertstabilität verantwortlich gemacht. Bereits bei Keynes findet sich die Ansicht, daß Arbeitnehmer mehr an relativen Löhnen

1) Vgl. Meyer-Thoms, G., a.a.O., S. 16.

2) Robinson, J., and J. Eatwell, An Introduction to Modern Economics, London 1973, S. 213. Zu den gesamtwirtschaftlichen Wirkungen dieses "inflationary bias" vgl. das nächste Kapitel, S. 39 ff.

3) Vgl. Šik, O., Argumente für den Dritten Weg, Hamburg 1973 und ders., Kampf der Monopole. Nur durch Überwindung des Gegensatzes von Arbeit und Kapital läßt sich die Inflation bekämpfen, in: Die Zeit, Nr. 23 vom 31.5.1974, S. 38. Zur Diskussion der Thesen von Šik vgl. Starbatty, J., Ota Šiks "Dritter Weg" - Überwindung der säkularen Inflation?, in: Wirtschaftsdienst, 55. Jg. (1975), S. 196.

(in bezug auf andere Individuen oder Gruppen) als an der absoluten Lohnhöhe interessiert sind¹⁾.

Turvey unterscheidet bei dem Bestreben gesellschaftlicher Gruppen nach Einkommensverbesserungen "excess additive claims", womit er die Unzufriedenheit mit der absoluten Höhe des Einkommens umschreibt und "intransitive relative claims", Versuche zur Verbesserung der relativen Einkommensposition, die über "leapfrogging" (ein Prozeß, der dann entsteht, wenn eine gesellschaftliche Gruppe nur in dem Bestreben bestimmte Lohndifferentiale zu halten, Einkommensforderungen nach oben schraubt) zu mehr Inflation führen²⁾. Die Frage der Lohnbildung wird nicht nur im Hinblick auf "wage-inflation" seit den 40er Jahren diskutiert³⁾. Sie ist auch deshalb theoretisch interessant, weil im Gegensatz zu den üblichen Annahmen der ökonomischen Theorie, nicht einzelne Wirtschaftssubjekte und individuelle Nutzenfunktionen vorausgesetzt werden, sondern kollektive Verhandlungsmodelle mit Prozessen wie "pattern bargaining" und "wage imitation", also Prozesse, in denen Verhandlungen nach vorgegebenen Mustern ablaufen und Arbeitnehmer ihre Lohnforderungen an Lohnzuwächsen anderer Gruppen orientieren. Die Gefährdung der Geldwertstabilität geht in erster Linie

1) Mit dieser Begründung erklärt Keynes auch die Starrheit der Löhne nach unten. Bei der weitgehend dezentralen Struktur der Arbeitsmärkte gibt es auch nach Meinung Tobins bei Aufrechterhaltung der Lohnrelationen außer über mehr Inflation keinen Mechanismus, um die Löhne zu senken. Vgl. Tobin, J., Inflation and unemployment, in: The American Economic Review, Vol. 62, (1972), S. 3.

2) Vgl. Turvey, R., If we had an Incomes Policy ..., a.a.O., S. 165.

3) Vgl. die grundlegenden Werke von Ross, A.M., Trade Union Wage Policy, Berkeley and Los Angeles, 1948 und Dunlop, J.T. (ed.), The Theory of Wage Determination, St. Martin's 1957. Nach Mitchell hat in erster Linie die Bekämpfung der Inflation dazu geführt, die gewerkschaftliche Lohnbildung wissenschaftlich zu untersuchen. Vgl. Mitchell, D.J.B., Some Empirical ..., a.a.O., S. 193 ff.

davon aus, daß Lohnabschlüsse einiger "key wage units" über "spillovers" viele andere "wage units" beeinflussen¹⁾. Insbesondere erweist es sich als stabilitätsbedrohend, wenn Branchen mit überdurchschnittlich hohen Produktivitätsfortschritten in Tarifverhandlungen eine Lohnführerschaft übernehmen und es in anderen Branchen und auch im nicht-gewerkschaftlichen Bereich²⁾ trotz abweichender Kosten- und Ertragssituationen zu ähnlichen Abschlüssen und damit zu einer "wellenförmigen Ausbreitung von Lohnerhöhungen" kommt³⁾.

Untersuchungen über die Lohnstruktur kommt aus stabilitätspolitischen Gründen eine besondere Bedeutung zu, denn unter bestimmten Annahmen "... changes in wage structure, sparked by some initial cause, could continue to produce wage inflation long after the spark had flickered out" ⁴⁾.

-
- 1) Mitchel, D.J.B., Unions, Wages, and Inflation. Washington, D.C. 1980, S. 163 ff.
 - 2) Zur Bedeutung der wage-imitation vom gewerkschaftlichen zum nicht-gewerkschaftlichen Bereich vgl. Mitchell, D.J.B., Unions, Wages, and Inflation, a.a.O., S. 173 ff. Mitchell kommt zu dem Ergebnis, daß "Wage Imitation" und "Patterns" vorkommen und in bestimmten Bereichen auch eine große Rolle spielen, daß ihre Bedeutung aber stark von Zeit und Begleitumständen abhängig ist. Vgl. ebenda, S. 198 f.
 - 3) Meyer-Thoms, G., a.a.O., S. 22.
 - 4) Mitchell, D.J.B., Unions, Wages, and Inflation, a.a.O., S. 166 f. Im übrigen begründen nicht allein stabilitätspolitische Überlegungen das gestiegene Interesse an Lohnstrukturuntersuchungen. Die Beschäftigung mit Lohnrelationen hat nach manchen Autoren "... more right to be regarded as the proper province of wage theory than has the money wage level". Robertson, J.D., Factory Wage Structures and National Agreements, Cambridge 1960, S. 211. Zur Begründung von Lohnstrukturuntersuchungen vgl. auch Lampert, H., Die Lohnstruktur der Industrie, Ein Beitrag zu einer Theorie der Lohnstruktur, Berlin 1963, S. 2 f.

C. Zusammenfassung

Zur Erklärung der Inflation spielen viele Ansätze eine nach Zeit und Begleitumständen unterschiedliche Rolle. Weder Keynes noch Friedman können mit ihren monokausalen Ansätzen Inflation hinreichend erklären. In einer dynamischen Betrachtung verschwinden die Unterschiede zwischen angebots-, kosten- und nachfrage-seitigen Störursachen: Auch die Inflationserwartungen können zu einer eigenständigen Inflationsursache werden. Da die Wirtschaftssubjekte sich in ihren ökonomischen Entscheidungen von Erwartungen etwa bezüglich ihrer Einkommen, der Preisniveau- oder Zinsentwicklung leiten lassen, kann es sein, daß diese Erwartungen antizipieren, was Angebot und Nachfrage erst nach längerer Zeit bewirken würden.

So ist es zu erklären, daß in zunehmendem Maße Inflationserwartungen die Preis- und Lohnbildung oder das Ausgabenverhalten bestimmen und nicht umgekehrt Inflation die Folge dieses Verhaltens ist¹⁾.

In den letzten Jahren haben zunehmend monetaristische Stabilisierungsstrategien Eingang in die praktische Wirtschaftspolitik gefunden. Für die gesellschaftlichen

1) Dazu gibt es neuerdings zahlreiche Beiträge in der Literatur. Diese Diskussion soll hier freilich nicht weiterverfolgt werden. Vgl. z.B. Wallich, H. C., Geldpolitik in den Vereinigten Staaten, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ), Nr. 277, vom 29.11.1975.

Die eigenständige Bedeutung der Erwartungen als Inflationsursache betonen auch Heilbroner und Thurow: "Whether pushed by rising costs or pulled by raising demand, an inflationary boost has a psychological perpetuating mechanism similar to the lack of confidence that weighs on business spending during depressions. The mechanism is that of expectations. The experience of inflation leads individuals to expect more inflation, in part because of indexing. They build those expectations into wage demands, into pricing policies, into household spending behavior. Expectations thus feed on, and justify, themselves. Inflation is difficult to stop because inflationary expectations keep them going". Heilbroner, R.L., and L.C., Thurow, a.a.O., S. 11 f.

Gruppen bedeutet dies, daß der Verteilungsspielraum eingeschränkt wird und "stabilitätswidriges Verhalten" sich in Form von Unterbeschäftigung und Wachstumseinbußen zeigt¹⁾. Die Übertragung der Verantwortung für Preisniveaustabilität (allein) auf die Zentralbank war nie unbestritten. So vermutet auch Gordon, daß "American economists ... have been too narrowly concerned with monetary explanations of inflation, as if money were an autonomous variable, and have insufficiently understood that the dynamics of inflation emerge from a two-way interaction between, on the one hand, the monetary and fiscal institutions of government, and, on the other hand, society's wage- and price-setting institutions"²⁾.

Im Rahmen dieser Arbeit soll nun untersucht werden, ob nicht außer der geld- und finanzpolitischen Globalsteuerung auch andere wirtschaftspolitische Instrumente, wobei vor allem an die Steuerpolitik und an die Einkommenspolitik zu denken ist, eine größere Rolle in der Stabilisierungspolitik spielen könnten³⁾. Bevor aber diese Art von Stabilisierungsstrategien im allgemeinen und einige Vorschläge im besonderen diskutiert werden, soll kurz auf die Begründung für die Anwendung der Einkommenspolitik und auf die Ziele einer TIP eingegangen werden.

-
- 1) Vgl. Blattner, N., Hindernisse auf dem Weg zur Vollbeschäftigung, in: *Kyklos*, Vol. 32 (1979), S. 62.
 - 2) Gordon, R.J., Why U.S. Wage and Employment Behaviour Differs from that in Britain and Japan, in: *The Economic Journal*, Vol. 92, March 1982, S. 41.
 - 3) Auch Olson fragt, ob neben den makroökonomischen Erklärungsansätzen von Keynes und Friedman "... there is anything beyond actual or expected changes in aggregate demand that can influence the general price level, or even such a large and important proportion of prices that this could ... be important for macroeconomic policy". Olson, M., "Incentives-Based" ..., a.a.O., S. 38.

II. Die Einkommenspolitik: Gründe und Ziele

A. Zur Makroökonomischen Begründung

Ausgangspunkt für die Begründung von stabilisierungspolitischen Eingriffen ist die Beobachtung, daß Marktwirtschaften störanfällig sind. Änderungen der Angebotsbedingungen, z.B. natürliche oder künstlich herbeigeführte Knappheiten von Ressourcen oder die Einführung von technischen Neuerungen sind, ebenso wie Änderungen auf der Nachfrageseite, Ursachen für die Störung von Marktgleichgewichten. Warum führen nun Instabilitäten dieser Art gesamtwirtschaftlich zu Inflation und Unterbeschäftigung? Eine Reihe von Ökonomen sieht den wichtigsten Grund darin, daß der Preismechanismus in zunehmendem Maße von privaten Monopolen oder Oligopolen auf Güter- und Arbeitsmärkten beeinträchtigt wird. Aber auch die Ausweitung des öffentlichen Sektors hat direkt oder indirekt (zu denken ist beispielsweise an die Agrarpolitik, an den Wohnungs- und Energiesektor) dazu geführt, daß Markt und Preismechanismus als Allokationsinstrument an Bedeutung eingebüßt haben. "In einer Wettbewerbswirtschaft wäre Stagflation, jedenfalls in wesentlichem Ausmaß, nicht möglich"¹⁾. Welche Konsequenzen ergeben sich nun aus der geringen Flexibilität von Löhnen und Preisen für die Stabilisierungspolitik?

Nach monetaristischer Auffassung ist die Geldmenge das zentrale wirtschaftspolitische Instrument zur Stabilisierung. Die Kontrolle über die Geldmenge erlaubt es wegen der langfristig konstanten oder nur im Trend veränderlichen Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, die Ausgabenströme so zu steuern, daß Geldentwertung verhindert oder, von einem inflationären Zustand ausgehend, ver-

1) Haberler, G., Wenn der Staat die Monopole schützt: Über Ursachen der Arbeitslosigkeit und der Geldentwertung, in: F.A.Z., Nr. 221 v. 2.10.1976, S. 11. Vgl. auch Ders., Stagflation - Eine Analyse ihrer Ursachen und ihrer Bekämpfung, in: Ordo, Bd. 27 (1976), S. 81 ff.

ringert wird. Da die Monetaristen von einem kurzfristigen trade-off zwischen Inflationsrate und Arbeitslosenquote, genauer, zwischen der Geschwindigkeit mit der die Inflationsrate reduziert wird und einem temporären Anstieg der Arbeitslosenquote ausgehen, führt selbst eine vor- angekündigte Verringerung der Geldmenge bzw. deren Zuwächse zu einer zeitweisen Zunahme der Arbeitslosigkeit¹⁾. Die monetaristische Vorstellung über stabilisierungspolitische Zusammenhänge macht zugleich deutlich, daß es in bezug auf die Stabilisierungswirkung entscheidend auf die Erwartungen ankommt, ob es zu einer Anpassung von Verhaltensweisen durch Antizipation oder zu einer "Korrektur durch Reaktion"²⁾ kommt.

Die Kritiker einer monetaristischen Stabilisierungspolitik weisen darauf hin, daß es keinen Mechanismus oder Anreiz gibt, der garantiert, daß die "vorgegebenen" Daten in den ökonomischen Entscheidungen tatsächlich beachtet werden. Dies ist auch ein Grund dafür, daß eine Korrektur durch Reaktion faktisch dominiert oder, anders gewendet, daß der Anreiz, die Geldmenge in Übereinstimmung mit preisniveaustabilen Gesamtausgaben zu bringen, "Hunger" lautet³⁾. Ein besonderes Problem entsteht dabei angeblich im politischen Bereich, denn "... society still does not allow hunger to be used as an incentive to regulate the price level"⁴⁾. Abgesehen von den mehr technischen Problemen einer

-
- 1) Vgl. Stein, J.L., *Monetarist, Keynesian, and New Classical Economics*, in: *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 2, (May 1981), S. 139 f.
 - 2) Brown, H.P., *Incomes Policy Revisited*, in: *Fiscal Studies*, Vol. 2, No. 3, (Nov. 1981), S. 2. Vgl. hierzu auch B. Risch, der in einer empirischen Untersuchung zu dem Ergebnis kommt, daß Stagflation das Ergebnis von "verzögert-adaptiver Anpassung von Erwartungen" ist. Risch, B., *Arbeitslosigkeit und Inflation - Anmerkungen zu unliebsamen Schleifen*, in: *Konjunkturpolitik*, 26. Jg. (1980), S. 321 ff.
 - 3) Lerner, A., and D. Colander, *Anti-Inflation Incentives*, in: *Kyklos*, Vol. 35 (1982), S. 40 ff.
 - 4) Ebenda, S. 42. Auf die Bedeutung der sog. Vollbeschäftigungsgarantie für die Stabilisierungspolitik hat z.B. Lipp hingewiesen. Vgl. Lipp, E.M., *Finanzpolitik und Lohnpolitik - Akteure zwischen Konflikt und Kooperation*, Köln 1980, S. 47 ff., vgl. auch: Steinmann, G., a.a.O., S. 151.

Steuerung der Geldmenge ist also die Reaktion der Marktteilnehmer etwa auf eine bestimmte vorangekündigte Zuwachsrate der Zentralbankgeldmenge ein wichtiger Indikator für die Effizienz der Stabilisierungspolitik. Diese hängt unter anderem ab "... not so much on a person's own character as on the degree of his or her sense of belonging to a society"¹⁾. Die Erzeugung von "Hunger" als faktische Notwendigkeit monetaristischer Stabilisierung führt zu volkswirtschaftlichen Kosten, die in einer Art wohlfahrtstheoretischem Vergleich dem Nutzen einer Stabilisierung des Preisniveaus gegenüberzustellen sind. Diese Kosten bestehen nicht nur in Arbeitslosigkeit und einem geringeren Sozialprodukt, sondern auch darin, daß die Investitionen (und damit der Kapitalstock) in einer Rezession weniger wachsen als sonst, die gesamtwirtschaftlichen Produktionsmöglichkeiten (das Produktionspotential) sich also verringern oder langsamer wachsen als sonst²⁾.

1) Brown, H.P., a.a.O., S. 2.

2) Okun schätzt, daß die Verringerung der Inflationsrate in den USA zwischen 1974 und 1977 um einen %-Punkt über eine Reduzierung der Gesamtausgaben mehr als 5% des Sozialproduktes "kostet" oder, wenn man einen kurzfristigen trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit zugrundelegt, daß die Erhöhung der Arbeitslosenquote um einen Prozentpunkt die Inflationsrate um durchschnittlich 0,3 Prozentpunkte reduziert. Vgl. Okun, A.M., Out of the Stagflation Swamp, in: Across the Board, Vol. 15, (Jan. 1978), S. 71 und Ders., Efficient Disinflationary Policies, in: The American Economic Review, Vol. 68 (1978), S. 348. Zu ähnlichen Schätzungen für den "output loss" 1975 kommt auch Seidman über eine Gegenüberstellung von Produktionspotential und tatsächlichem Sozialprodukt. Über einen Vergleich der Entwicklung potentieller Bruttoinvestitionen und der tatsächlichen Entwicklung der Bruttoinvestitionen während dieser Zeit kommt er zu einer Lücke von 25,9% im Jahre 1975 und von 13,5% 1976. Vgl. Seidman, L.S., Equity and Trade offs in a Tax-Based Incomes Policy, in: The American Economic Review, Vol. 71, No. 2 (May 1981), S. 296. Zu den volkswirtschaftlichen Kosten vgl. auch SVR, Jahresgutachten 1976/77, Ziff. 228 ff. und 276 f.

Längerfristig ist die Zunahme der Geldmenge nach Meinung der Monetaristen eng verknüpft mit der Entwicklung der Inflationsrate. Da Güter- und Arbeitsmärkte in diesem Zusammenhang nur eine untergeordnete Rolle spielen, lehnen die Monetaristen eine Einkommenspolitik ab¹⁾. Daraus folgt, daß etwa mit der Verkündung eines Geldmengenzieles eine Einkommensnorm vorgegeben wird, während die vollbeschäftigungskonformen Reallöhne und Güterpreise längerfristig vom Markt herausgefunden werden müssen. In diesem Sinne ist die Geldmenge als Schlüsselgröße der Monetaristen die exogene Kontrollvariable, Geldlöhne und Güterpreise sind endognisierte Größen.

Die keynesianisch orientierten Ökonomen stimmen mit den Monetaristen darin überein, daß es langfristig eine Korrelation zwischen der Wachstumsrate des Geldangebots und der Inflationsrate gibt. Unterschiedliche Auffassungen bestehen aber bezüglich der "... macrodynamics of unemployment and inflation between steady states"²⁾. Da Geld- und Finanzpolitik über Nachfrageeffekte relativ schnell auf Produktion und Beschäftigung wirken, erfordert eine Stabilisierung des Preisniveaus über eine restriktive Geld- und Finanzpolitik eine erhebliche Anzahl von "Okun-gaps"³⁾. Die zu geringe Flexibilität von Löhnen und Preisen, Okun spricht von einer "... world dominated by cost-oriented prices and equity-oriented

-
- 1) Nach Ansicht von Friedman erhöht die Inflation gewerkschaftliche Lohnforderungen, so daß hohe Lohnforderungen eine Folge der Inflation sind, deren Ursache eine Geldmengenerhöhung ist. Vgl. The Institute of Economic Affairs (ed.), Inflation: Causes, Consequences, Cures, London 1975, S. 116.
 - 2) Stein, J.L., a.a.O., S. 139.
 - 3) Darunter versteht man den funktionalen Zusammenhang von Arbeitslosenquote und der Wachstumsrate des Brutto-sozialprodukts. Okun hat in einer empirischen Untersuchung für die Zeit vom 1947 bis 1960 festgestellt, daß in den USA eine Erhöhung der Arbeitslosenquote um einen Prozentpunkt über 4% hinaus zu einer Abnahme des Outputs um 3% führte. Vgl. Oberender, P., Okunsches Gesetz, in: WiSt, 7. Jg. (1978), S. 283.

wages" ¹⁾, ist nach Auffassung vieler Keynesianer der entscheidende Grund dafür, daß die Geldmenge allein Inflation nicht erklären kann. Da im Gegensatz zur Auffassung der Monetaristen die Geldlöhne exogene (Kontroll-) Variable sind, während die Geldmenge eher endogenisiert wird, ist die Einkommenspolitik ein wichtiger Bestandteil keynesianischer Stabilisierungspolitik ²⁾. Eine restriktive Geld- und Finanzpolitik kann über eine Verringerung der Gesamtnachfrage die Inflation zwar verringern, Produktion und Beschäftigung werden aber sinken oder in geringeren Raten zunehmen ³⁾. Aus diesem Grund plädieren keynesianisch orientierte Ökonomen meist für eine Lockerung der Geldpolitik verbunden mit einer straffen Einkommenspolitik, deren Ziel es ist, den Anstieg der Geldlöhne zu begrenzen, "so that less macro-economic slack is required to keep the inflation rate from accelerating" ⁴⁾.

B. Zum mikroökonomischen Ansatz

Insbesondere auf den Einfluß von Keynes ist es zurückzuführen, daß in der Inflations- und Beschäftigungstheorie lange Zeit nur aggregative, makroökonomische

-
- 1) Okun, A.M., Out of the Stagflation Swamp, a.a.O., S. 70.
 - 2) Vgl. z.B. o.V., Tobin fordert Einkommens- statt Geldpolitik, in: F.A.Z., Nr. 290 vom 15.12.1982, S. 14. Häufig ist die Inflationstheorie der Keynesianer eine reine "Kostenaufschlagstheorie". Vgl. z.B. Weintraub, S., A General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth, Philadelphia 1959.
 - 3) Vgl. Tobin, J., How Dead is Keynes?, in: Economic Inquiry, Vol. XV, Oct. 1977, S. 467. Selbst wenn es gelingen sollte, die Inflationsrate zu verringern, besteht die Gefahr, daß die Geldlöhne nicht oder nicht schnell genug angepaßt werden, so daß steigende Reallöhne die Beschäftigung reduzieren können.
 - 4) Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, in: Brookings Papers on Economic Activity, Bd. 2, 1978, S. 301.

Phänomene behandelt wurden. Erst mit der Neuinterpretation der klassischen walrasianischen Mikroökonomik durch Phelps¹⁾ gelang es, nicht- markträumende Löhne und Preise als Ergebnis ökonomisch rationalen Verhaltens zu erklären. Daraus ergab sich die Möglichkeit, Inflation und Unterbeschäftigung aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten; denn bis zu diesem Zeitpunkt beschäftigte sich die Mikroökonomie ausschließlich mit relativen Preisen und nicht mit dem Preisniveau. Gefordert war eine mikroökonomische Ergänzung der makroökonomischen Theorie über die Methode der Disaggregation²⁾. In zahlreichen Modellen von Güter- und Arbeitsmärkten ist versucht worden, zu erklären, daß Inflation und Unterbeschäftigung wegen der mikroökonomischen Annahmen über die Preisbildung zu erwarten sind. Ein anschauliches Beispiel dafür, wie mikroökonomische Anpassungsprozesse aufgrund von Datenänderungen gesamtwirtschaftlich zu Inflation führen können, sind die Ausführungen von Tobin zur Lohnbildung. Nach seiner Ansicht bestehen Löhne aus zwei Komponenten: einer Gleichgewichtskomponente oder "competition wage", die dem Grenzprodukt der Arbeit entspricht und einer Ungleichgewichtskomponente, die daraus resultiert, daß auf einzelnen Märkten Angebot an und Nachfrage nach Arbeit auch bei konstanter Gesamtnachfrage voneinander abweichen. Die Lohnänderungen infolge einer Überschußnachfrage oder einem Überschußangebot am Arbeitsmarkt sind nach Meinung Tobins nicht linear, m.a.W. Arbeitslosigkeit dämpft Löhne weniger als

1) Den besten Überblick findet man in Phelps, E.S., et al., *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, New York, 1970.

2) Vgl. Colander, D., *Public Finance Stabilization Theory*. a.a.O., S. 190. Eine Einbeziehung des Arbeitsmarktes als mikroökonomisches Element in produktions- und kreislauftheoretische Modelle findet man z.B. bei Lipp. Vgl. Lipp, E.M., *Finanzpolitik und Lohnpolitik*, a.a.O., S. 3.

offene Stellen sie erhöhen¹⁾. Da die Ursache für diesen "inflationary bias"²⁾ oder "upward bias"³⁾ in den mikroökonomischen Anpassungsreaktionen liegt, handelt es sich um ein strukturelles Problem, dem mit global wirkenden Stabilisierungsinstrumenten ebensowenig beizukommen ist wie mit Lohn- und Preiskontrollen, denn diese erhöhen nicht die Flexibilität, sondern reduzieren sie.

Stabilitätsprobleme sind in einer Marktwirtschaft in erster Linie Koordinationsprobleme⁴⁾ und von daher ein mikroökonomisches Phänomen. Märkte können ihre Aufgabe als Allokationsinstrument nur dann befriedigend lösen, wenn Preise hinreichend flexibel sind. Das "wohlverstandene Eigeninteresse"⁵⁾, mikroökonomisch formuliert als nutzen-, einkommens- oder gewinnmaximierendes Verhalten, wirft gesamtwirtschaftlich keine Stabilitätsprobleme auf, solange es einen funktionierenden Sanktionsmechanismus gibt. Werden die Folgen mikroökonomischer Entscheidungen den Entscheidungsträgern in Form von Einkommens- oder Beschäftigungsverlusten nicht oder nicht in vollem Umfang zugerechnet, etwa indem der Staat die Tarifautonomie gesetzlich garantiert und gleichzeitig eine "Vollbeschäftigungsgarantie" abgibt, entstehen Stabilitätsprobleme. Wenn aber wirtschaftspolitische Akteure die "Kosten" ihrer Aktionen nicht (voll) tragen müssen, entsteht eine Situation, die man in Anlehnung an die Theorie der externen Effekte, als Abweichung der privaten von den sozialen Kosten beschreiben kann. Mikroökonomische Ent-

-
- 1) Vgl. Tobin, J., *Inflation and Unemployment*, a.a.O., S. 10.
 - 2) Ebenda, S. 9. Eine Zusammenfassung der Ursachen für diesen "inflationary bias" findet man bei Andersen, P.S., and P. Turner, a.a.O., S. 33 f.
 - 3) Colander, D., *Incomes Policies*: a.a.O., S. 94.
 - 4) Vgl. auch Lipp, E.M., *Staatlicher Handlungsbedarf bei anhaltender Arbeitslosigkeit - Bemerkungen zu einer anhaltenden Kontroverse*, in: *Public Finance*, Vol. 35, No. 1 (1980), S. 160.
 - 5) Preiser, E., *Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung*, 5. Aufl., Göttingen 1968, S. 95.

scheidungen, die sich gesamtwirtschaftlich als stabilitätswidrig erweisen, sind mit externen Effekten vergleichbar, da die sozialen Kosten, Inflation und Arbeitslosigkeit nicht in das ökonomische Kalkül derjenigen eingehen, die diese Entscheidungen treffen¹⁾.

Als eine Aufgabe der Stabilisierungspolitik kann angesehen werden, die Kosten stabilitätswidrigen Verhaltens in irgendeiner Form zu berücksichtigen. Dazu stehen, ganz ähnlich wie bei der Umweltschutzpolitik grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Verfügung²⁾. Nach dem Gemeinlastprinzip, das gegenwärtig vorherrscht, trägt die Allgemeinheit die Kosten. Nach dem Verursacherprinzip werden die Kosten individuell angelastet. Zur Internalisierung negativer externer Effekte, des "öffentlichen Übels"³⁾ Inflation und Arbeitslosigkeit, werden nach dem Verursacherprinzip ganz analog der Diskussion um ökonomisch rationale Umweltschutzpolitik verschiedene Instrumente vom Einsatz der Steuerpolitik über die Zahlung von Subventionen bis hin zu Umweltschutzzertifikaten diskutiert. Die Begründung für stabilisierungspolitische Eingriffe mit finanziellen Anreizen i.w.S. basiert auf folgenden Überlegungen: Erstens ist im Falle von Externalitäten eine optimale Lösung über den Markt ohne Intervention nicht möglich. Zweitens reicht eine Beeinflussung der Akteure über "moral suasion", "jawboning" etc. nicht

1) Ribhegge weist nach, daß bei der Interpretation einer inflationsfreien Vollbeschäftigungssituation als öffentliches Gut von rational handelnden Wirtschaftssubjekten kein Beitrag zur Stabilisierung zu erwarten ist, denn den sicheren "Kosten" steht ein unsicherer Nutzen gegenüber. "... sowohl auf dem Gütermarkt als auch auf dem Arbeitsmarkt (werden) Verhaltensweisen in Form von Preis-/Mengenreaktionen belohnt (...), die sich gesamtwirtschaftlich als stabilitätswidrig erweisen". Ribhegge, H., Außenseiterproblem und Stabilisierungspolitik, Effizientere Globalsteuerung durch selektive Anreize, Tübingen 1979, S. 7.

2) Vgl. hierzu Fischer, H.P., Die Finanzierung des Umweltschutzes im Rahmen einer rationalen Umweltpolitik, Frankfurt 1978, S. 310 ff.

3) Seidman, L.S., A New Approach to the Control of Inflation, in: Challenge, Vol. 19 (1976), No. 3, July-August, S. 40.

aus; denn auf mikroökonomischer Ebene kann nicht erwartet werden, daß Wirtschaftssubjekte gegen ihre eigenen Interessen handeln¹⁾. Drittens scheiden Kontrollen und Regulierungen aus, denn sie schalten Marktkräfte aus⁴⁾. Gemeinsam ist den hier zu erörternden Vorschlägen und Ansätzen, daß mit ihnen versucht wird, die mikroökonomischen Entscheidungen über Marktanreize in Richtung auf gesamtwirtschaftlich günstigere Stabilisierungswirkungen zu beeinflussen. Die TIP liefert jenen Akteuren, deren ökonomische Verhaltensweisen sich stabilitätswidrig auswirken, selektive Anreize z.B. in Form von Strafsteuern, die gesamtwirtschaftliche Kosten internalisieren. Anstelle des Steuersystems verwendet die "market-based incomes policy" (MIP) ähnlich den Umweltschutzzertifikaten den Marktmechanismus direkt, indem "property rights"³⁾ oder Rechte auf Preiserhöhungen eingeführt werden, die von jenen Verkäufern erworben werden müssen, die ihre Preise erhöhen wollen. Damit wird eine Internalisierung des "öffentlichen Übels" Inflation erreicht, denn die Beiträge dazu gehen nun in die einzelwirtschaftlichen Preiskalkulationen ein⁴⁾. Zusammenfassend kann man festhalten: "any proposal that uses tax incentives against raising prices or wages as a supplement to aggregate policy is a tax based incomes

-
- 1) Dies war auch einer der (ordnungspolitischen) Kritikpunkte an der Konzertierten Aktion, denn was sollte die Verbände veranlassen, die Einkommensinteressen ihrer Mitglieder gesamtwirtschaftlichen Zielprojektionen unterzuordnen? Vgl. z.B. Watrin, C., Globale Wirtschaftssteuerung und Einkommenspolitik. Zur Bewährung des Gesetzes zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft, in: Ordo, Bd. 24, (1973), S. 134 oder Tuchtfeldt, E., Moral Suasion in der Wirtschaftspolitik, in: Hoppmann, E. (Hrsg.), Konzertierte Aktion: Kritische Beiträge zu einem Experiment, Frankfurt 1971, S. 57 f.
 - 2) Vgl. Seidman, L.S., The Role of a Tax-Based Incomes Policy, in: The American Economic Review, Vol. 69, (1979), S. 202.
 - 3) Vgl. zum Property Rights-Ansatz: Leipold, H., Theorie der Property Rights: Forschungsziele und Anwendungsbereiche, in: WiSt, 7. Jg., (1978), S. 518 ff.
 - 4) Vgl. Colander, D., Incomes Policies: MIP, WIPP, and TIP, in: Journal of Post Keynesian Economics, Vol. I, (1979), No. 3, S. 95.

policy or TIP. Any proposal that establishes a law requiring individuals to buy the right to raise and lower wages or prices as a supplement to aggregate policy is a market based incomes policy or MIP"¹⁾.

C. Ziele einer TIP

Inflation und Unterbeschäftigung sind primär makro-ökonomische Phänomene. So ist die Aussage unbestritten, daß das Preisniveau langfristig vom Geldangebot bestimmt wird. Dennoch ist für die Zwecke einer kurzfristig orientierten Stabilisierung eine Unterscheidung in exogene oder Kontrollgrößen und endogene, durch Anpassungsreaktionen des Marktes bestimmte Größen, sinnvoll. Dies gilt auch für Preise auf Güter- und Faktormärkten. Allein unter streng klassischen Annahmen (Preise sind nur Ausdruck relativer Knappheiten) gäbe es keine Stabilisierungsprobleme und eine Unterscheidung in exogene und endogene Größen erübrigte sich. In einer Welt mit "cost-oriented prices" und "equity-oriented wages" spielen Güter- und Faktormärkte für das Entstehen von Inflation und Unterbeschäftigung je nach der ökonomischen Ausgangssituation eine unterschiedliche Rolle; eine automatische Anpassung an einen Vollbeschäftigungszustand ist jedoch wenig wahrscheinlich. Je inflexibler Preise sind, um so stärker müssen Mengenreaktionen die notwendigen Anpassungsprozesse übernehmen, und um so wahrscheinlicher wird es, daß Ungleichgewichte eines Marktes oder Sektors über spill-over Effekte zu Ungleichgewichten auf anderen Märkten oder zu allgemeinen Ungleichgewichten führen mit der Folge, daß auch die Trennung in konjunkturelle und strukturelle Ungleichgewichte verwischt wird. So gesehen setzt die Entscheidung über den Einsatz stabilisierungspolitischer Instrumente eine Vorstellung über die

1) Colander, D., New Approaches to Anti-Inflation Policy, in: Public Finance, Vol. 36, No. 1 (1981), S. 41.

Verbindung von mikroökonomischen Elementen und makroökonomischen Größen voraus.

Im Grunde handelt es sich bei den dargestellten Stabilitätsproblemen um verteilungspolitische Probleme mit Wirkungen auch auf die Allokation. Kernproblem der Stabilität ist der "... mit Marktmacht ausgetragene Verteilungskampf"¹⁾. Je größer die Marktmacht der Anbieter von Güter- und Faktorleistungen ist, um so schwieriger wird eine makroökonomisch orientierte Stabilisierungspolitik²⁾. Dies gilt sowohl für das Beschäftigungsziel, da Löhne und Preise über dem Niveau festgesetzt werden, das markträumend wäre, als auch für das Ziel Preisniveaustabilität, weil für eine Verringerung der Inflationsrate die Gesamtnachfrage umso stärker gedämpft werden muß, je inflexibler Löhne und Preise sind. Der in diesem Zusammenhang entscheidende Konflikt entsteht um die Verteilung der Einkommen auf Kapital und Arbeit. Längerfristig, so hat der Sachverständigenrat 1972 gemeint, sei nicht damit zu rechnen, daß es den für die Verteilungskämpfe verantwortlichen Gruppen gelingt, die Aufteilung des Volkseinkommens in Arbeits- und Besitzeinkommen wesentlich zu verändern, so daß es auch eine Aufgabe für die Stabilisierungspolitik ist, dafür zu sorgen, daß funktionslose Verteilungskämpfe am Markt entbehrlich werden³⁾. "Den Prozeß der Einkommensbildung im wettbewerbsbestimmten Marktsystem einzubinden in Vorentscheidungen über die Aufteilung gesamtwirtschaftlicher Einkommensgrößen, etwa solcher, wie wir sie in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen messen, ist unvereinbar mit dem Anspruch an das Marktsystem, für Vollbeschäftigung zu sorgen"⁴⁾.

1) SVR, Jahresgutachten 1972/73, Ziff. 471.

2) Fogarty verdeutlicht dies anhand eines Reimes. Globale Maßnahmen fallen (wirken) "wie der Regen
... Upon the just and unjust fellow:
but most upon the just, because
the unjust has the just's umbrella".
Fogarty, M.P., Fiscal Measures and Wage Settlements, in: British Journal of Industrial Relations, Vol. 11, (1973), S. 29.

3) Vgl. SVR, Jahresgutachten 1972/73, Ziff. 433.

4) SVR, Jahresgutachten 1977/78, Ziff. 397.

Die erste, gerade im Hinblick auf die Allokations-effizienz interessante Möglichkeit wäre, Bedingungen wie auf klassischen Märkten herzustellen. Die Verteilung der Einkommen ergäbe sich dann am Markt automatisch mit der Art und dem Umfang der Produktion; die Redistribuktion wäre allein Aufgabe des Staates. Weil dies aus einer Reihe von Gründen nicht möglich ist, bleibt nur als "second best"-Lösung, möglichst viel dem Wettbewerb zu überlassen und, da die hier diskutierten Stabilisierungsprobleme wie gezeigt von Verteilungskonflikten verursacht werden, eine Einkommenspolitik als Ergänzung. Selektive einkommenspolitische Maßnahmen können die Geld- und Finanzpolitik nicht ersetzen (Geldpolitik schafft den monetären Rahmen und damit die notwendige Voraussetzung für Preisniveaustabilität), aber sie können die Globalsteuerung unterstützen, indem sie die Allokationseffizienz verbessern und damit günstigere Bedingungen für Stabilität und wirtschaftliches Wachstum schaffen.

In Anlehnung an Haberler kann man zwei Formen der Einkommenspolitik unterscheiden. Zunächst einmal können Maßnahmen ergriffen werden, die durch den Abbau von Marktunvollkommenheiten die Marktkräfte stärken und so die Wirtschaft dem Wettbewerbsideal annähern. Darunter sind wettbewerbspolitische und arbeitsmarktpolitische Maßnahmen einzuordnen, die von Freihandel bis zu radikalen Vorschlägen wie dem Verbot branchen- oder industrieweiter kollektiver Lohnverhandlungen reichen. Haberler bezeichnet Maßnahmen dieser Art als incomes policy II¹⁾. Zwar können wettbewerbspolitische Maßnahmen dieser Art zur Stabilisierung beitragen, gleichwohl dürfte der Einfluß begrenzt sein. Denn einerseits gibt es produktions-

1) Vgl. Haberler, G., Incomes Policies and Inflation, An Analysis of basic principles, American Enterprise Institute, Special Analysis No. 11, Washington, D.C., 1971, S. 3.

technische Notwendigkeiten für Marktmacht, z.B. erfordern "economies of scale" aus Gründen der Effizienz große Produktionseinheiten, andererseits ist es gerade der Staat, der Marktmacht z.B. in der Tarifautonomie politisch garantiert¹⁾.

Unter incomes policy I, hierunter fallen auch die im folgenden zu diskutierenden steuerpolitischen Instrumente, versteht Haberler Maßnahmen, die direkt Lohn- und Preisentscheidungen beeinflussen und sozusagen an die Stelle von Marktkräften treten oder sie zumindest stärken²⁾. Das Bündel von Maßnahmen reicht von moral suasion bis zu Lohn- und Preisstopps. Keynesianisch orientierte Ökonomen neigen wegen ihrer eher kurzfristigen Orientierung, also wegen ihrer hohen Zeitpräferenzrate, dazu, Instrumente der incomes policy I einzusetzen, während klassische und neoklassische Ökonomen Maßnahmen der incomes policy II präferieren³⁾.

Geld- und Finanzpolitik können, so lautet die These der Protagonisten einer TIP, unter den gegebenen Umständen nicht gleichzeitig Preisniveaustabilität und einen hohen Beschäftigungsstand erreichen. Schuld daran sind Unvollkommenheiten auf Güter- und Faktormärkten, die dafür sorgen, daß Marktprozesse nicht die richtigen Informationen und Preissignale liefern. Das wichtigste Ziel einer TIP ist es daher, bei der Lösung von Koordinationsproblemen zu helfen. Insofern erfüllt eine TIP ordnungspolitische Aufgaben. Aus einem ähnlichen Grund wurde von Kurt Schmidt jenen Staatshandelsländern, die über eine Lockerung ihrer Zentralpläne die Effizienz ihres Wirtschaftssystems verbessern wollen, die Steuerpolitik als Koordinationsbehelf vorgeschlagen⁴⁾. Das

1) Vgl. SVR, Jahresgutachten 1972/73, Ziff. 471.

2) Vgl. Haberler, G., Incomes Policies ..., a.a.O., S. 29 ff.

3) Vgl. Risch, B., Zur Rolle und Ausgestaltung einer effizienten Einkommenspolitik, Arbeitspapier Nr. 87, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1979, S. 7.

4) Vgl. Schmidt, K., Steuerpolitik im Umbruch?, in: Haller, H. und H.C. Recktenwald (Hrsg.), Finanz- und Geldpolitik im Umbruch, Mainz 1969, S. 192 ff.

einziges Land, das in diesem Zusammenhang praktische Erfahrungen sammeln konnte, ist Ungarn, wo die Steuerpolitik als Teil des Reformprogrammes nach 1968 tatsächlich Koordinationsaufgaben übernommen hat. Um beim Übergang von einer Verwaltungswirtschaft zu einer sozialistischen Marktwirtschaft der Gefahr einer Erhöhung des Preisniveaus zu begegnen, wurde eine Strafsteuer für Löhne und Gehälter festgelegt, die eine bestimmte Marge überschritten¹⁾.

Ursprünglich war die TIP so konzipiert, daß dem Streben nach Einkommensvorteilen über Preis- und Lohnentscheidungen in dem Maße entgegengewirkt werden sollte, wie sich daraus Gefahren für den Geldwert ergeben konnten. Hauptziel einer TIP war es, Inflation zu bekämpfen, und zwar unabhängig von den unterschiedlichen theoretischen Vorstellungen über deren Ursachen. In einer dynamischen Betrachtung verschwinden die mehr zeitpunktbezogenen Ursachen wie cost-push oder demand-pull, und es kommt entscheidend auf die Vorstellung über die Lohn- und Preisbildung und damit über die Funktionsfähigkeit des Koordinationssystems an. "Optimistische" Inflationstheorien sehen als Inflationsursache nur die (Inflations-)Erwartungen²⁾ und die Inflation somit als "self-fulfilling expectations". In diesem Fall ist die Aufgabe einer TIP darin zu sehen, die Inflationserwartungen ohne "Kosten" in Form von Produktions- und Beschäftigungseinbußen zu verringern. In den "pessimistischen"³⁾ Inflationstheorien wird auf den strukturellen Charakter der Inflation hingewiesen, wonach Lohn- und Preisveränderungen am Markt

-
- 1) Vgl. Fogarty, M.P., a.a.O., S. 31 ff. und Kotowitz, Y., and R. Portes, The "Tax on Wage Increases", in: Journal of Public Economics, Vol. 3 (1974), S. 114.
 - 2) Vgl. z.B. Ashley, R.A., Anti-Inflation Taxation Policy: An Alternative to Wage and Price Controls, in: Journal of Macroeconomics, Vol. 1, No. 4 (1979), S. 417.
 - 3) Vgl. Colander, D., Tax- and Market-Based Incomes Policies: The Interface of Theory and Practice, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall, a.a.O., S. 87 f.

nicht nur Preisrelationen, sondern auch die absolute Höhe des Preisniveaus beeinflussen, mit anderen Worten: Die Summe aus Preis- und Lohnsatzveränderungen ergibt nicht Null (Preisniveaustabilität), sondern übersteigt die Möglichkeiten, die die reale Produktion bietet. Vor allem Tobin hat darauf hingewiesen, daß der Monetarismus diesem strukturellen Charakter, dem "inflationary bias" nicht gerecht werden kann¹⁾. Eine TIP, vor allem aber eine market-based anti-inflation policy (MAP) kann als Antwort auf den strukturellen Charakter der Inflation angesehen werden.

Vor allem auf Seidman ist zurückzuführen, daß neben dem Ziel der Preisniveaustabilisierung das Beschäftigungsproblem explizit berücksichtigt wurde. Seidman geht ähnlich wie die Monetaristen von der Existenz einer natürlichen Rate der Arbeitslosigkeit aus. Die Eigenschaften moderner Arbeitsmärkte in Verbindung mit den sozialen Sicherungsleistungen heutiger Wohlfahrtsstaaten führt nach seiner Ansicht zu einem (Mindest-)Lohnniveau und zu Lohnzuwachsen bei einer gleichzeitig vorhandenen Arbeitslosigkeit, bei der Arbeitslose die Beschäftigung der Freizeit oder der Sucharbeitslosigkeit eigentlich vorziehen würden. Insofern liegt die natürliche Arbeitslosenrate über ihrem (klassischen) Optimum, wodurch der Gesellschaft (ebenso wie bei der Inflation) externe Kosten entstehen²⁾. Ziel einer TIP ist daher auch die Verringerung dieser Rate über "... making marginal employment more worthwhile"³⁾.

Ob und wie es mit selektiven einkommenspolitischen Instrumenten gelingen kann, die makroökonomische Stabilisierungspolitik zu unterstützen, wird im nächsten Kapitel untersucht.

1) Vgl. Tobin, J., Inflation and Unemployment, a.a.O., S. 9.

2) Vgl. Seidman, L.S., Tax Based Incomes Policies, a.a.O., S. 302.

3) Peston, M., The Integration of Monetary, Fiscal and Incomes Policy, in: Lloyds Bank Review, Nr. 141, July 1981, S. 11.

3. Kapitel: Zu den Vorschlägen einer TIP

I. Grundsätzliches zu den Möglichkeiten der Ausgestaltung

Bevor in diesem Kapitel einige Vorschläge der TIP dargestellt werden, soll kurz auf die Eigenschaften und die allgemeinen Merkmale dieser Vorschläge eingegangen werden¹⁾. Die vielleicht wichtigste Eigenschaft aller Vorschläge ist, daß mit Anreiz- (incentive-) oder Abschreckungs-(deterrent-)mechanismen anstelle von direkten Eingriffen in die Lohn- und Preisbildung versucht wird, die gesamtwirtschaftlich orientierte Stabilisierungspolitik über eine Beeinflussung mikroökonomischer Preis- und Lohnentscheidungen zu unterstützen. Dabei kann man je nach Ansatzpunkt in direkte und indirekte Sanktionen unterscheiden. Eine direkte Maßnahme liegt immer dann vor, wenn stabilitätswidrige oder stabilitätsfördernde Verhaltensweisen beim verursachenden Akteur beeinflußt werden. In diesem Falle geht es darum, die Flexibilität von Preisen über Maßnahmen zu erhöhen, die Unternehmen veranlassen sollen, auf autonome Preiserhöhungen zu verzichten oder bei Produktivitätsfortschritten Preissenkungen vorzunehmen bzw. die Flexibilität von Löhnen zu erhöhen, indem steuerliche Anreize für stabilitätskonformes lohnpolitisches Verhalten geschaffen werden. Indirekte Anreiz- oder Abschreckungsmechanismen zielen darauf ab, die Verhandlungsmacht eines Marktpartners zu stärken, oder die eines anderen zu schwächen. Hierbei geht es vor allem um Maßnahmen, die den Widerstand von Unternehmen gegen Kostenerhöhungen, insbesondere Lohnerhöhungen, stärken sollen.

1) Vgl. zu den Merkmalen einer TIP: Slitor, R.E., Implementation and Design of Tax-Based Incomes Policies, in: The American Economic Review, Vol. 69 (1979), No. 2, S. 212 ff.

Was die Art der Anreize angeht, bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten, um Verhaltensweisen zu beeinflussen: Entweder werden stabilitätsfeindliche Aktivitäten "bestraft" (Strafansatz, penalty- oder stick-approach) oder aber stabilitätsfördernde Aktivitäten werden "belohnt" (Belohnungsansatz, reward- oder carrot approach). Im ersten Fall werden Strafsteuern von Unternehmen und/oder Beschäftigten erhoben, die Preise oder Löhne über einen bestimmten Schwellenwert erhöhen; im zweiten Fall werden denjenigen Steuernachlässe entweder in Form von Abzügen von der Steuerschuld oder über verringerte Steuersätze gewährt, die Preise oder Löhne unter einer bestimmten Leitlinie halten.

Von wenigen Ausnahmen abgesehen, werden keine neuen Steuern vorgeschlagen, sondern bestehende steuerliche Möglichkeiten ausgenutzt. Um den Umfang stabilitätsfördernder oder stabilitätsabträglicher Aktivitäten bestimmen zu können, dienen als Bemessungsgrundlage entweder Lohnerhöhungen oder Indizes, die es erlauben, Preiserhöhungen mehr oder weniger direkt zu messen. Die Vorschläge reichen hier von der Wertschöpfung je Outputereinheit bis zur Kontrolle von Gewinnraten.

In keinem Falle sollen die steuerpolitischen Vorschläge dazu dienen, die Einnahmen der öffentlichen Hand zu erhöhen. Damit die Steuerquote konstant bleibt, sollen für den Fall einer isolierten Einführung eines Strafsteuer- oder Belohnungsansatzes Basissteuersätze gesenkt oder erhöht werden, um die Durchschnittsbelastung unverändert zu lassen. Mikroökonomisch betrachtet: Die TIP soll nicht die Durchschnittsbelastung und damit die Verteilung ändern, sondern über eine Änderung des Grenzsteuersatzes Substitutionswirkungen induzieren.

Fragen der speziellen Ausgestaltung werden bei der Darstellung einzelner TIP-Vorschläge diskutiert. Hierzu

gehört etwa die Entscheidung darüber, ob Strafen oder Belohnungen bezogen werden auf den gesamten Bereich von Preis- und Lohnänderungen, so daß höhere Preise und Löhne nach einer speziellen Formel zu abnehmenden Vergünstigungen oder zunehmenden Strafen führen, oder ob Sanktionen lediglich vom Überschreiten eines Schwellenwertes abhängen (threshold- oder hurdle approach). Weitere Ausgestaltungsfragen betreffen Umfang und Abgrenzung der einzubeziehenden Einheiten, etwa die Frage, ob alle Unternehmen, oder ob z.B. aus verwaltungstechnischen Gründen nur Kapitalgesellschaften oder nur Unternehmen ab einer bestimmten Größe einbezogen werden sollen, und wie Unternehmen abzugrenzen sind (öffentliche, private, "Mischunternehmen", Betrieb, Unternehmung, Konzern). Schließlich ist eine Entscheidung darüber zu treffen, ob die vorgeschlagenen Programme temporär, also zeitlich begrenzt, oder permanent gelten sollen. Auf die ökonomischen und verwaltungstechnischen Probleme dieser speziellen Ausgestaltungsfragen wird bei der Darstellung einzelner Vorschläge eingegangen.

In Übersicht 2 werden die wichtigsten TIP-Vorschläge klassifiziert. Ansatzpunkte sind Unternehmen und/oder Arbeitnehmer, wobei die Bemessungsgrundlage der TIP die Veränderung von Lohnsätzen, Preiserhöhungen oder Gewinnmargen ist. Was die Art der Anreize angeht, kann in einen Straf- und in einen Belohnungsansatz unterschieden werden; die negativen oder positiven Anreize können in Form einer Veränderung von Steuersätzen oder Beitragssätzen zur Sozialversicherung gegeben werden.

Übersicht 2: Klassifikation von TIP's

An- satz- punkte	Art der Anreize	A. Strafen				B. Belohnungen		
		a) KSt	b) EST	c) Wert- schöpf.- St.	d) Soz. Vers. Beitr.	a) KSt	b) EST	c) Arbeit- nehmer- beiträge
I. Arbeit- nehmer (Löhne)			Hansen Fogarty Seidman		Fogarty Meade The Eco- nomist		Okun Seidman Bodkin	Seidman
II. Unternehmen								
1. Output- preise		Scott Ashley	Scott				Scott Okun Bodkin	Scott Okun Bodkin
2. Input- "Preise"								
a) Löhne		Wallich/ Weintraub Seidman			Seidman		Seidman	
b) Wert- schöpfung je Output- einheit		Strebel					Strebel	
c) Wert- schöpfung je Input- einheit				Colander La Serisette				
d) Gewinne		Seidman Wallich Means Wiles Fogarty	Fogarty					

II. Die Beeinflussung von Löhnen über eine Arbeitnehmer-TIP

Grundlegend für alle Vorschläge, die bei der Lohnbildung ansetzen, ist die "wage-productivity thesis"¹⁾. Danach wird Inflation von demand-pull und cost-push gleichzeitig verursacht. Lohnerhöhungen, die über der Zunahme der Arbeitsproduktivität liegen, erhöhen die Stückkosten und die kaufkräftige Nachfrage bei monetärer Alimentierung gleichzeitig, so daß eine Trennung in angebots- oder nachfrageseitige Ursachen nicht möglich ist. Eine ursachenadäquate Bekämpfung ist, so die Protagonisten dieser Vorschläge, nur mit einkommenspolitischen Maßnahmen möglich, die direkt bei der Lohnbildung ansetzen²⁾. Was die beschäftigungspolitischen Wirkungen von Löhnen angeht, so gehen die meisten Vorschläge von einer Verantwortung der Lohnpolitik für die Beschäftigung aus. Dies setzt für die Frage des "assignment"³⁾, der wirtschaftspolitischen Zuordnung von Rollen und Instrumenten, voraus, daß die Geldpolitik in erster Linie am Ziel der Preisniveaustabilität orientiert ist und darauf verzichtet wird, mit der Geldpolitik aktive Beschäftigungspolitik zu betreiben.

A. Das Modell von Hansen

Die Anwendung der Steuerpolitik zur Lösung von Inflations- und Beschäftigungsproblemen geht auf Hansen zurück⁴⁾. Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist die Beobachtung, daß in Lohnverhandlungen von Seiten der Gewerkschaften neben den Kosten der Lebenshaltung auch direkte Steuern und soziale Vergünstigungen berücksichtigt werden. Damit ist die Unterscheidung in Brutto-Nominallöhne

1) Weintraub, S., A Tax Cut to Avert Stagflation, in: Challenge, Vol. 16 (1974), S. 50.

2) Vgl. ebenda, S. 51.

3) Risch, B., Zur Rolle ..., a.a.O., S. 15 f.

4) Vgl. zum folgenden: Hansen, B., The Economic Theory of Fiscal Policy, London 1958, S. 353 ff.

und Netto-Reallöhne nicht nur für den Staat und seine stabilisierungspolitischen Aufgaben, sondern auch für gewerkschaftliche Lohnpolitik von Bedeutung¹⁾. Nach der Vorstellung von Hansen soll der Staat die Netto-reallöhne über diskretionäre steuerpolitische Maßnahmen so steuern, daß Vollbeschäftigung bei stabilem Preisniveau erreicht wird. Wenn beispielsweise die Produktivität zunimmt und der Staat die Geldlöhne konstant halten will, weil z.B. erwartet wird, daß die Produktivität nur vorübergehend ansteigt, sollen nach dem Vorschlag von Hansen die direkten Steuern gesenkt werden, so daß die Nettoreallöhne zunehmen und damit auch die nötige kaufkräftige Nachfrage geschaffen wird. Gewerkschaften, die das Nettorealeinkommen ihrer Mitglieder maximieren wollen, werden in diesem Fall auch konstanten Geldlöhnen zustimmen können, wenn höhere verfügbare Einkommen geboten werden²⁾. Hansen geht davon aus, daß eine Zunahme des Produktivitätsfortschrittes mit sinkenden Stückkosten verbunden ist und daher deflatorische Effekte auftreten; aus diesem Grund sollen gleichzeitig die indirekten Steuern erhöht werden, um das Preisniveau konstant zu halten.

1) Die Orientierung gewerkschaftlicher Lohnforderungen am Nettorealeinkommen sieht Gandenberger vor allem in den skandinavischen Ländern, aber auch in der Bundesrepublik Deutschland, bestätigt. Vgl. Gandenberger, O., Korreferat zu: Öffentliche Einnahmenpolitik im Dienste der Stabilisierung, in: Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85, II, Berlin 1975, S. 927. Bei dieser Betrachtungsweise bleibt freilich unberücksichtigt, daß in der Bundesrepublik Deutschland Proteste gegen die "kalte Progression" auch aus dem Lager der Gewerkschaften erhoben werden, was an sich überflüssig wäre, wenn sich Gewerkschaften tatsächlich an der Entwicklung der Nettorealeinkommen orientieren würden.

2) Dies ist verteilungspolitisch besonders dann vorteilhaft, wenn Steuernachlässe für niedrigere Einkommensklassen gewährt werden. Auch für den Fall, daß die marginale Sparquote größer ist als die durchschnittliche, empfiehlt Hansen eine Begünstigung niedrigerer Einkommensklassen, um die Konsumgüternachfrage zu stimulieren. Vgl. Hansen, B., a.a.O., S. 356.

Die Vorschläge von Hansen enthalten zwei wesentliche Elemente: Mit Hilfe der Einkommensbesteuerung soll die Lohnentwicklung, mit dem Einsatz indirekter Steuern soll das Preisniveau stabilisiert werden. Im ersten Fall wird die Geld- und Finanzpolitik so ausgelegt, daß für eine bestimmte, als stabilitätskonform angesehene Zuwachsrate für Geldlöhne "... wage earners will achieve the highest real disposable income, whereas at both higher and lower money wage rates their real disposable incomes will be lower"¹⁾. "Exzessive" Lohnerhöhungen werden demnach stärker besteuert, was die Überwälzung einer erhöhten Steuerbelastung von Lohnempfängern auf die Arbeitgeber erschwert. Im Ergebnis sollen die Nettoreallöhne über Einkommensteuersatzvariationen so beeinflußt werden, daß, bei Preisniveaustabilität, die Geldloohnerhöhungen genau der Zunahme der Arbeitsproduktivität entsprechen; dann nämlich nimmt die kaufkräftige Nachfrage nach Konsumgütern ceteris paribus im selben Umfang zu wie die Konsumgüterproduktion²⁾. Da in diesem ersten Schritt lediglich Reallöhne beeinflußt werden, sind inflationäre Impulse über eine Veränderung von nominellen Größen weiterhin möglich. Deshalb schlägt Hansen in einem zweiten Schritt die Variation von indirekten Steuern vor, um das

1) Hansen, B., a.a.O., S. 358 f.

2) Anstelle des Nettoreallohnes könnten sich steuerpolitische Maßnahmen auch an der Entwicklung der Nettogeldlöhne orientieren. Da in diesem Falle allerdings damit zu rechnen wäre, daß Gewerkschaften Preisniveausteigerungen (die während der Einführungsphase auftreten, oder die nicht-lohnbedingt sind) in ihren Lohnforderungen berücksichtigen, sind die Erfolgsaussichten einer Stabilitätspolitik, die an der Entwicklung der Nettorealöhne ansetzt, größer. Vgl. Cansier, D., Steuerpolitische Ansatzpunkte der Anbieterinflationbekämpfung, Berlin 1971, S. 56 f.

Konsumgüterpreisniveau konstant zu halten¹⁾.

Gegen die Vorschläge von Hansen ist in mehrfacher Hinsicht Kritik vorgetragen worden²⁾. Hansen selbst sieht die Hauptschwierigkeiten im institutionellen Bereich, etwa der Notwendigkeit zentraler Lohnverhandlungen, und in Prognoseproblemen³⁾. Zur Stabilisierung des Preisniveaus muß nicht nur die Entwicklung des Preisniveaus selbst, sondern vor allem die Wirkung abgeschätzt werden, die von einer Variation indirekter Steuern auf das Preisniveau ausgeht⁴⁾. Ähnlich schwerwiegende Probleme ergeben

-
- 1) In einer neueren Untersuchung beschäftigt sich Crandall mit den staatlichen Möglichkeiten zur Beeinflussung des Preisniveaus. In seinen Schätzungen werden nicht nur indirekte Steuern und Sozialabgaben, sondern auch die Möglichkeit direkter Unterstützungszahlungen anstelle von Preisstützungen in der Landwirtschaft sowie Wirkungen staatlicher Regulationen auf das Preisniveau berücksichtigt. Vgl. Crandall, R.W., Federal Government Initiatives to Reduce the Price Level, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), a.a.O., S. 165 ff. Okun schlägt in seinem Programm zur Förderung von wirtschaftlichem Wachstum und Stabilität zur Bekämpfung der Inflation neben restriktiver Geld- und Lohnpolitik auch "Federal Cost-Reducing Initiatives", beispielsweise Senkung von Steuern, die das Kosten- und Preisniveau direkt beeinflussen, aber auch eine Überprüfung von Abgaben und Auflagen im Bereich Sicherheit, Gesundheit, Umwelt etc., vor. Zur Abschätzung der Wirkungen, die von der Steuer- und Abgabepolitik auf das Preisniveau ausgehen, soll im Finanzministerium ein vierteljährlicher Bericht erstellt werden. Vgl. Okun, A.M., An Efficient ..., a.a.O., S. 5 und Ders., Uniting against Inflation, in: The Brookings Bulletin, Vol. 16, No. 3, 1980, S. 2 f. Auch Frye und Gordon untersuchen die Wirkungen staatlicher Interventionen auf das Preisniveau anhand einer Preisgleichung für die 70er Jahre mit dem Ergebnis, daß z.B. eine Erhöhung der "social security tax" zu mehr als 50% in Form höherer Preise überwälzt wird. Vgl. Frye, J., and R.J. Gordon, Government Intervention in the Inflation Process: The Econometrics of "Self-Inflicted Wounds", in: The American Economic Review, Vol. 71 (1981), S. 291.
 - 2) Eine ausführliche Kritik findet sich bei Cansier, D., a.a.O., S. 55 ff.
 - 3) Vgl. Hansen, B., a.a.O., S. 364 f.
 - 4) Hier spielen die konjunkturelle Situation, die Geldpolitik, aber auch Marktformen und Wettbewerbssituation eine Rolle. Empirische Untersuchungen liegen fast ausschließlich für den Fall einer Erhöhung indirekter Steuern vor. Vgl. Cansier, D., a.a.O., S. 62 ff.

sich, wenn für die Festlegung der Lohnleitlinie der gesamtwirtschaftliche Produktivitätsfortschritt geschätzt werden muß. Erweisen sich die Schätzungen als zu günstig, werden inflationäre Effekte trotz "stabilitätskonformen" Verhaltens induziert, weil erstens die Lohnstückkosten steigen, und zweitens die Konsumgüternachfrage der Lohneinkommensbezieher stärker expandiert als das gesamtwirtschaftliche Angebot. Somit werden ex post zusätzliche steuerpolitische Eingriffe notwendig: Die direkten Steuern der Lohneinkommensbezieher müßten erhöht, die indirekten Steuern gesenkt werden. Das Umgekehrte gilt für den Fall, daß der Produktivitätsfortschritt unterschätzt würde.

Der Haupteinwand neben den Prognoseproblemen betrifft die von Hansen vorgeschlagene einheitliche Festsetzung der Erhöhung der durchschnittlichen steuerlichen Belastung der Lohneinkommen für den Fall, daß die durchschnittlichen Lohneinkommen die Verbesserung der Arbeitsproduktivität übersteigen. Dies ist zwar steuertechnisch relativ einfach, sichert jedoch nur für die Gesamtheit der Arbeitnehmer einen maximalen Nettoeinkommenszuwachs. Immer dann nämlich, wenn die Geldlöhne regional oder sektoral nicht einheitlich erhöht werden und/oder die Ausgangssteuersätze nicht für alle Lohneinkommensempfänger gleich hoch sind, kommt es zu unterschiedlichen relativen Zunahmen der Nettoeinkommen. Progressive Einkommensteuertarife mit unterschiedlichen anwendbaren Steuersätzen sowie regionale und sektorale Lohnverhandlungen, vor allem wenn sie zu unterschiedlichen Zeitpunkten stattfinden, führen dazu, daß einzelne Gruppen von Arbeitnehmern ihre verfügbaren Einkommen überdurchschnittlich erhöhen können¹⁾. Da vertikale und horizontale

1) Je nachdem wie Geldloohnerhöhungen und Ausgangssteuersätze zusammentreffen, fallen die Anreize und Wirkungen auf die relative Einkommensposition unterschiedlich aus. Fallen bspw. für bestimmte Gruppen von Arbeitnehmern hohe Lohnzuwächse und relativ niedrige Ausgangssteuersätze zusammen, besteht bei einheitlicher Steuersatzerhöhung ein starker Anreiz zu hohen Lohnforderungen. Selbst wenn hohe Lohnzuwächse und relativ hohe Ausgangssteuersätze zusammentreffen, gibt es Anreize zu höheren Lohnforderungen, weil Geldloohnerhöhungen wegen der einheitlichen Steuersatzerhöhung nicht zu einer automatischen Anhebung (wie bei der Steuerprogression) der Ausgangssteuersätze führen. Vgl. Cansier, D., a.a.O., S. 75f.

Verteilungskämpfe nach wie vor bestehen, kann der Vorschlag von Hansen wegen allfälliger Veränderung in der relativen Einkommensposition infolge zusätzlicher Differenzierung der Nettoeallöhne zu einer Verschärfung des Verteilungskampfes beitragen, anstatt den Lohndruck zu verringern. Um stabilitätspolitische Gefahren zu vermeiden, müßten stabilitätsgefährdende Lohnabschlüsse steuerlich differenziert behandelt werden. Geldloohnerhöhungen wären regional und sektoral, aber auch je nach Höhe des Ausgangssteuersatzes unterschiedlich zu beurteilen. Damit wäre die Steuerpolitik schlicht überfordert.

Die Alternative einer einheitlichen Festsetzung von Steuererhöhungen für den Fall stabilitätswidriger Lohnabschlüsse, wie sie von Hansen vorgeschlagen wird, hat überdies allokativen Nachteile, da die bestehende Lohnstruktur über staatliche Eingriffe tendenziell "zementiert" wird. Um der Gefahr eines sich verschärfenden Verteilungskampfes zu begegnen, müßten Lohnverhandlungen weitgehend zentral und zu einem einheitlichen Zeitpunkt geführt werden¹⁾. Außerdem setzt die einheitliche Festlegung von Steuersatzvariationen aus Gründen der steuerlichen Gleichbehandlung einen proportionalen Einkommensteuertarif voraus.

Wegen der unrealistischen Annahmen erscheinen die Vorschläge von Hansen wenig erfolgversprechend. Eine Modifizierung, die auf eine weitgehende Differenzierung der Steuervariationen und der Lohnerhöhungen hinauslaufen müßte, würde die Steuerverwaltung überfordern und ist aus diesem Grunde unpraktikabel. Bedenken sind jedoch

1) Auch Hansen sieht die Lösung "institutioneller" Probleme in einer Zentralisierung von Lohnverhandlungen und in einer politischen Festlegung des Timings von Verhandlungen und (steuer-)politischen Maßnahmen. Vgl. Hansen, B., a.a.O., S. 365.

nicht nur allokatonspolitisch und stabilitätspolitisch angebracht. Auch distributionspolitisch sind unerwünschte Wirkungen möglich und insbesondere für den Fall zu erwarten, daß eine allfällige Senkung indirekter Steuern nicht (vollständig) in sinkenden Preisen weitergegeben wird.

In administrativer Hinsicht weniger kompliziert ist der Vorschlag einer Arbeitnehmer-TIP von Seidman, die im Unternehmen ansetzt und mit einer Variation der payroll tax, vergleichbar den Arbeitnehmerbeiträgen zur Sozialversicherung, stabilitätsförderndes Lohnverhalten in den einzelnen Unternehmen zu erreichen sucht.

B. Die Arbeitnehmer-TIP von Seidman

Seidman's Arbeitnehmer-TIP¹⁾ sieht vor, daß den Beschäftigten eines Unternehmens, deren durchschnittliche Lohn-erhöhung unter einem bestimmten Schwellenwert liegen, ein Steuernachlaß gewährt wird, während im Falle des Überschreitens direkte Steuern erhöht werden. Steuernachlaß oder Steuererhöhung könnten von den Unternehmen im Rahmen des Quellenabzugsverfahrens berücksichtigt werden, so daß für die Beschäftigten kein zusätzlicher Aufwand entstünde. Die Differenz zu dem jeweiligen Schwellenwert soll nicht vollständig ausgeglichen werden, denn aus allokativen Gründen sind Lohn differenzierungen notwendig²⁾. Seidman schätzt den Anreizeffekt, den seine Arbeitnehmer-TIP auf die Lohnentwicklung haben könnte, im Gegensatz zu einer Arbeitgeber-TIP, wo bestimmte Lohn-erhöhungen zu einer Verringerung der Nettogewinne führen,

1) Vgl. zum folgenden: Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 326 ff.

2) Vgl. hierzu das Kapitel über die Wirkungen einer TIP auf die Allokation.

nicht besonders hoch ein. Denn die Beschäftigten haben trotz höherer steuerlicher Belastung nach wie vor ein Interesse an höheren Bruttolöhnen, insbesondere wenn sie den Basiseffekt, wonach kumulative "Verluste" entstehen, weil zukünftige (prozentuale) Lohnerhöhungen von einer geringeren Basis ausgehen, miteinbeziehen¹⁾. Deshalb ist für Seidman eine Arbeitnehmer-TIP eigentlich wichtiger als Ergänzung zu einer Arbeitgeber-TIP²⁾; denn sie erleichtert die Einführung kompensatorischer steuerlicher Maßnahmen, wenn den Arbeitnehmern bei stabilitätskonformen Lohnverhalten distributive Nachteile drohen.

Seidman nennt seinen Vorschlag einer Arbeitnehmer-TIP, der auf ein Konzept von Okun und Perry zurückgeht, "Anti-Inflation Payroll Tax-Credit (APT)"³⁾. Ziel dieses Vorschlages ist es, Beschäftigten einen Anreiz zu maßvollen Lohnforderungen zu geben. "The method is to reduce employee's payroll tax in a given firm in proportion to the degree of wage restraint in that firm"⁴⁾. Wenn z.B. der APT-Schwellenwert 8,5%, der durchschnittliche Lohnsatz eines Unternehmens DM 10,--, der durchschnittliche Steuersatz incl. des Sozialversicherungsbeitrags (payroll-tax von 5%) 20% betragen und nach Einführung eines APT, mit dem ein Lohnabschluß unterhalb des Schwellenwertes zu 75% über geringere Sozialversicherungsabgaben ausgeglichen wird, eine Lohnerhöhung von 5% vereinbart wird, ergibt sich für den Nettolohn:

-
- 1) Vgl. dazu das Beispiel von Seidman in: Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 327 f.
 - 2) Vgl. ebenda, S. 330.
 - 3) Vgl. zum folgenden: Seidman, L.S., A Payroll Tax-Credit to Restrain Inflation, in: National Tax Journal, Vol. XXIX, (1976), S. 398 ff.
 - 4) Ebenda, S. 400.

	W_i (DM)	\dot{W}_i (%)	W_i^b (DM)	$t \cdot W_i^b$ (DM)	W_i^n (DM)
ohne APT	10,--	8,5	10,85	2,17	8,68
mit APT	10,--	5	10,50	2,10	8,40

Dabei bedeutet W_i den durchschnittlichen Lohnsatz, \dot{W}_i die durchschnittliche Lohnerhöhung, t den durchschnittlichen Steuersatz incl. Sozialversicherungssatz von 5%; b und n bedeuten brutto und netto. Der Nettolohn beträgt nach Einführung eines APT DM 8,61 (DM 8,40 plus $0,75 \times 0,28$ DM, das ist die Differenz zum Nettolohn ohne APT), so daß im Vergleich zu einer Lohnerhöhung von 8,5% ohne APT ein "Verlust" nur in Höhe von durchschnittlich DM 0,07 entsteht¹⁾. Wenn der Beitragssatz zur Sozialversicherung (payroll tax rate) vor Einführung 5% betragen hat, würde der APT zu einer Reduktion auf 3% führen²⁾.

Da die Lohnsätze je Beschäftigten eines Unternehmens variieren, sieht der Vorschlag von Seidman zwei Möglichkeiten für die Einführung eines APT vor: Entweder eine proportionale Kürzung des Beitrags- bzw. Steuersatzes (im Beispiel auf 3%), so daß sich im Durchschnitt DM 0,21 ergeben, oder den gleichen absoluten Betrag von DM 0,21 für alle Beschäftigten³⁾.

Da ein APT zu einem dauernden Einnahmenschwund in der Sozialversicherung führen kann, schlägt Seidman eine Erhöhung des Basisbeitragssatzes oder eine Finanzierung aus allgemeinen Steuermitteln vor. Für die letztere Mög-

1) Abgesehen von "Verlust" infolge einer geringeren Basis bei zukünftigen Lohnerhöhungen.

2) Die Rechnung lautet: $0,05 - (0,21 \div 10,50) = 0,03$
Das Unternehmen hätte für seine Beschäftigten im Durchschnitt DM 0,31 je Beschäftigtenstunde anstelle von DM 0,54 ohne APT abzuführen.

3) Vgl. Seidman, L.S., A Payroll Tax-Credit ..., a.a.O., S. 400.

lichkeit sprechen vor allem distributionspolitische Gründe, da es zu einer Verlagerung von einer proportionalen Steuer bzw. Abgabe hin zu einer progressiven Einkommensbesteuerung käme¹⁾.

Zur speziellen Absicherung von Arbeitnehmern vor distributiven Nachteilen, die dadurch entstehen können, daß eine einseitig auf Löhne und Gehälter bezogene TIP die Zuwachsrates der Reallöhne beeinflußt und damit die funktionale Einkommensverteilung verändern kann, hat Seidman zwei Strategien vorgeschlagen. Der Einsatz dieser Maßnahmen ist allerdings nur (zeitlich) begrenzt vorgesehen; denn eine "Versicherung", die dauerhaft in die Entwicklung von Lohn- und Gewinneinkommen eingreift und die funktionale Einkommensverteilung "einfriert", hat allokativen und distributiven Nachteile²⁾. Längerfristig ist die Redistribuktion ohnehin eine Aufgabe der Steuerprogression und der öffentlichen Ausgabenpolitik. Die Intention der beiden Vorschläge ist daher ein einmaliger Ausgleich für eine Veränderung der funktionalen Einkommensverteilung, wie sie besonders während der Einführungsphase einer Lohn-TIP droht.

Der erste Vorschlag einer "real-wage insurance" (RWI) bezieht sich auf Veränderungen der Reallöhne von Arbeitnehmern, indem Lohnentwicklung und Steuernachlaß so verbunden werden, daß bestimmten privaten Haushalten automatisch Steuernachlässe gewährt werden, wenn die Ent-

1) Vgl. Seidman, L.S., A Payroll Tax-Credit ..., a.a.O., S. 410. Nach den Schätzungen von Frye und Gordon über die Wirkung einer Veränderung der "social security tax" könnte bei einer Kürzung um 2 Prozentpunkte mit einer Verringerung der Inflationsrate von ca. 1 Prozentpunkt gerechnet werden. Vgl. Frye, J., and R.J. Gordon, a.a.O., S. 291.

2) Vgl. Seidman, L.S., Insurance for Labor under a Tax-Based Incomes Policy, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall, An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981, S. 110 f. und ders., TIP: Feasibility and Equity, in: Journal of Postkeynesian Economics, 1. Jg. (1979), S. 33 ff. sowie ders., Equity and Tradeoffs ..., a.a.O., S. 297 ff.

wicklung ihrer Reallöhne unterhalb einer Rate liegt, die als "normal" gilt¹⁾. Da damit noch nicht sichergestellt ist, daß die Gewinne nach Steuern relativ zu den Einkommen der Beschäftigten nicht zunehmen, bezieht sich der zweite Vorschlag, den Seidman "profit-restraint insurance" nennt, auf die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Relation von Gewinnen nach Steuern zur Lohnsumme, indem die Entwicklung dieser Relation mit dem Steuersystem so verbunden wird, daß eine außergewöhnliche Zunahme dieser Relation zu einer "uniform percentage surtax" für alle einbezogenen Unternehmen führt²⁾.

Die "real-wage insurance", die auf einen Vorschlag von Okun zurückgeht, besteht bei Seidman aus drei Elementen. Zunächst einmal soll der Steuernachlaß nur dann gewährt werden, "... when the increase in the average real wage in the economy was significantly below the increase in average labor productivity that year"³⁾. Ausgangspunkt des RWI-Vorschlages ist die empirisch gestützte Beobachtung⁴⁾,

-
- 1) Vgl. Seidman, L.S., Insurance for Labor ..., a.a.O., S. 126.
 - 2) Seidman, L.S., TIP: Feasibility and Equity ..., a.a.O., S. 35. Dieser Vorschlag wird im nächsten Kapitel bei der Darstellung von unternehmensbezogenen TIP's genauer erörtert.
 - 3) Ebenda, S. 33.
 - 4) Für die Vereinigten Staaten weist "The Economic Report of the President 1978" für den Zeitraum von 1948-1976 eine durchschnittliche Zunahme der Reallöhne von 2,4% p.a. und für die Arbeitsproduktivität von 2,3% p.a. aus. Aus der geringeren Standardabweichung der Reallöhne (0,9 im Vergleich zu 1,2 der Arbeitsproduktivität) schließt Seidman, daß die Zunahme der Reallöhne nur zum Teil von der aktuellen Entwicklung der Arbeitsproduktivität abhängt; zum Teil hängt sie auch von deren "normaler" oder trendmäßiger Entwicklung ab. Dies ist vergleichbar mit ökonomischen Preisgleichungen, in denen sich zeigt, daß die Preisniveaumentwicklung von der aktuellen und der trendmäßigen Entwicklung der Lohnstückkosten abhängt. Vgl. Seidman, L.S., Insurance for Labor ..., a.a.O., S. 116 und 118 f. sowie das Preisbildungsmodell im Anhang S. 127 ff. Auch die Daten für die Bundesrepublik Deutschland zeigen, über einen längeren Zeitraum betrachtet, eine positive Korrelation von Reallöhnen und Arbeitsproduktivität. Vgl. Anhang II.

daß die Entwicklung der Reallöhne in erster Linie von der Entwicklung der Arbeitsproduktivität abhängt. Wenn beispielsweise in einem Jahr das Bruttosozialprodukt 1.700 Mrd. DM, das verfügbare Lohneinkommen 1.000 Mrd. DM und die Zunahme der Arbeitsproduktivität 2% betragen, während die Reallöhne im Durchschnitt nur um 1% zunehmen, müßte den abhängig Beschäftigten ein Steuernachlaß im Gesamtumfang von 10 Mrd. DM gewährt werden, um sicherzustellen, daß die verfügbaren Einkommen in der selben Rate zunehmen wie die Arbeitsproduktivität.

Was die Gewährung dieser Steuernachlässe angeht, gibt es zwei Möglichkeiten. Entweder ist die Entwicklung der durchschnittlichen Lohnsätze in Relation zur Entwicklung der Arbeitsproduktivität oder des Preisniveaus maßgebend und damit ein Steuernachlaß für alle Arbeitnehmer unabhängig von deren einzelwirtschaftlichen Lohnverhalten angebracht, oder diese "Versicherung" in Form der Steuernachlässe gilt nur für solche Beschäftigte, deren Lohnverhalten als stabilitätskonform angesehen wird. Für die erste Möglichkeit sprechen verwaltungstechnische, für die zweite Möglichkeit die größeren Anreizwirkungen¹⁾. Seidman schlägt vor, den Steuernachlaß "across the board" allen Arbeitnehmerhaushalten zu gewähren, die kleinere oder mittlere Einkommen beziehen²⁾. Damit wäre es nämlich nicht erforderlich, Lohnerhöhungen in jedem Unternehmen zu messen, denn während man eine Strafsteuer-TIP aus administrativen Gründen noch auf relativ wenige große Unternehmen beschränken kann, sprechen distributive Gründe gegen eine solche Begrenzung im Falle von Steuernachlässen, die Arbeitnehmern gewährt werden sollen.

1) Vgl. Seidman, L.S., Insurance for Labor ..., a.a.O., S. 117.

2) Vgl. ders., TIP: Feasibility and Equity ..., a.a.O., S. 33.

Das dritte Element ist bei Seidman ein "... automatic postponement with interest, linked to the state of the economy"¹⁾. Unter Berücksichtigung multiplikativer Effekte sollen Steuernachlässe dann in Kraft treten, wenn keine stabilitätspolitischen Gefahren drohen; die Gewährung soll z.B. von der Höhe der Arbeitslosenquote abhängig gemacht werden²⁾.

Eine modifizierte Version des RWI wurde 1978 in den Vereinigten Staaten von der Carter-Administration als Maßnahme gegen die Inflation vorgeschlagen. Beschäftigte von Unternehmen, die einer Lohnerhöhung von nicht mehr als 7% zustimmen, sollten einen Steuernachlaß für den Fall erhalten, daß die Inflation 7% überschreitet. Ziel dieser Maßnahme sollte es sein, solche Arbeitnehmer, die Lohnzurückhaltung üben, vor einer Verringerung ihres Nettorealeinkommens zu bewahren³⁾. Dieser Vorschlag wurde vor allem aus administrativen Gründen, aber auch wegen der geschätzten Kosten von ca. 10 Mrd. \$ vom Kongreß abgelehnt⁴⁾.

Als nächstes wird eine Arbeitnehmer-TIP vorgestellt, bei der mit einem mikroökonomischen Belohnungsansatz und einer makroökonomischen Finanzpolitik, die auf das volkswirtschaftliche Kosten- und Preisniveau Rücksicht nimmt, stabilisierungspolitische Erfolge erzielt werden sollen.

1) Seidman, L.S., TIP-Feasibility and Equity ..., a.a.O., S. 34 und ders., Equity and Tradeoffs ..., a.a.O., S. 299.

2) Seidman gibt dafür ein Beispiel. Vgl. Seidman, L.S., TIP: Feasibility and Equity ..., a.a.O., S. 34.

3) Seidman kritisierte an der Reallohnsicherung vor allem die fehlende Produktivitätsleitlinie, wodurch eine so ausgestaltete TIP zumindest langfristig für Arbeitnehmer nicht akzeptabel sei. Vgl. Seidman, L.S., Insurance for Labor ..., a.a.O., S. 118.

4) "First, RWI was too new and gimmicky for many legislators to accept - its time had clearly not come". Nordhaus, W.D., Tax-Based Incomes Policies: A better Mousetrap?, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), a.a.O., S. 151.

C. Der Belohnungs-Ansatz von Okun und Bodkin

Okun und Bodkin haben Konzepte zur Beeinflussung des Preis- und Lohnverhaltens entwickelt, die, was die Ausgestaltung angeht, ausschließlich den "carrot"-Ansätzen zuzuordnen sind, "... of which the Okun tax bonus plan is the prototype"¹⁾

Okun schlägt in seinem "Programm für Wachstum und Preisstabilität" aus dem Jahr 1977²⁾ zur Bekämpfung von Stagflation ein Anti-Inflations-Programm vor, dessen Vorzüge gegenüber Maßnahmen der traditionellen Geld- und Finanzpolitik darin bestehen sollen, keine negativen Wirkungen auf Beschäftigung und wirtschaftliches Wachstum zu haben. Mit Hilfe eines Pakets vor allem steuerlicher Maßnahmen sollen Kosten und Preise auf einem niedrigen Niveau gehalten werden, ohne daß Produktion und Beschäftigung ebenfalls auf niedrigem Niveau verharren³⁾.

Außer restriktiver Geld- und Finanzpolitik - eine Verringerung öffentlicher Defizite und ein verlangsamtes Geldmengenwachstum bilden den makroökonomischen Hintergrund - soll 1978 auf fiskalische Maßnahmen verzichtet werden, die per Saldo das Kostenniveau erhöhen. Dazu schlägt Okun vor, in einem vierteljährlichen Bericht über die geschätzten Wirkungen fiskalischer Maßnahmen auf das Preisniveau zu berichten⁴⁾. Weiterhin enthält das Programm Vorschläge für steuerliche Maßnahmen, die das mikroökono-

1) Slitor, R.E., a.a.O., S. 212.

2) Okun, A.M., The Great Stagflation swamp, in: Challenge, Nov./Dec. 1977, S. 6 ff. Okun präzisiert und modifiziert seinen Vorschlag in späteren Beiträgen mehrmals. Vgl. ders., Efficient Disinflationary Policies, in: The American Economic Review, Vol. 68 (1978), S. 348 ff., ders., Out of the Stagflation Swamp, in: Across the Board, Vol. 15, Jan. 1978, S. 68 ff., und ders., An Efficient Strategy to Combat Inflation, a.a.O., S. 1 ff.

3) Vgl. Okun, A.M., Out of the Stagflation Swamp, a.a.O., S. 74 f.

4) Vgl. Okun, A.M., The Great Stagflation Swamp, a.a.O., S. 12 f. Vgl. hierzu auch die Ausführungen S. 57, Fußnote 1.

mische Preis- und Lohnverhalten ebenso betreffen wie das Ziel der Preisniveaustabilität selbst. Für 1978 sollen mit einem "grant-in-aid program"¹⁾ Bundesstaaten und Gemeinden die Hälfte des Steuerausfalls ausgeglichen werden, wenn sie ihre "sales taxes" kürzen oder abschaffen. Okun schätzt, daß bei einer Verringerung der "sales taxes", die einen Teil der Lebenshaltungskosten "both genuinely and statistically" bilden, Steuerausfälle von 6 Mrd. \$ den Lebenshaltungskostenindex um einen Prozentpunkt reduzieren²⁾.

Den eigentlichen mikroökonomischen TIP-Vorschlag nennt Okun einen "tax relief for price-wage restraint"³⁾. Um den Zusammenhang zum Vorschlag der Kürzung von "sales taxes" herzustellen, soll kurz auf die Prämissen der Lohn- und Preisbildung eingegangen werden. Die wichtigste Annahme betrifft die Lohnsteigerungsrate des laufenden Jahres, die nach Okun eine Funktion der Inflationsrate der letzten beiden Jahre und der Arbeitslosenquote ist. "Those wage increases, in turn, feed into price increases fully with no lag"⁴⁾. Während Okun die Arbeitslosenquote mit anderen finanz- und geldpolitischen Maßnahmen konstant halten will, soll mit Hilfe kostenreduzierender finanzpolitischer Strategien, z.B. mit einer Senkung von sales taxes, die Lohn-Preisspirale durchbrochen werden⁵⁾. Neben Inflationsrate und Arbeitslosenquote beeinflussen aber auch relative Lohnveränderungen das Lohnniveau einer Periode⁶⁾. Da steuer-

1) Okun, A.M., The Great Stagflation Swamp, a.a.O., S. 12.

2) Ebenda, S. 13.

3) Ebenda,

4) Okun, A.M., Efficient Disinflationary Policies, a.a.O., S. 350.

5) Neben einer Kürzung von "sales taxes" oder "payroll taxes" zieht Okun auch Subventionen an Produzenten auf Konsumgütermärkten mit hoher Angebots- und geringer Nachfrageelastizität (z.B. durch Maßnahmen der Einkommensunterstützung in der Landwirtschaft) in Betracht. Vgl. Okun, A.M., Efficient Disinflationary Policies, a.a.O., S. 350.

6) "The wage-wage view is supported empirically ...".
Ebenda, S. 351.

liche Maßnahmen, die das verfügbare Lohneinkommen im allgemeinen erhöhen, diesen "wage-wage feed-back" nicht verändern können, schlägt Okun gezielte Anreize vor. "To break the wage-wage spiral, one must turn to penalties and incentives that alter the process of wage emulation"¹⁾. Mit dem "tax relief incentive" soll jenen Arbeitnehmern und Unternehmen ein Steuernachlaß angeboten werden, die sich z.B. zu Beginn des Jahres 1978 verpflichten, die durchschnittlichen Lohnerhöhungen auf 6% und die durchschnittlichen Preiserhöhungen auf 4% zu begrenzen²⁾. Bei der Messung der durchschnittlichen Preissteigerungen eines Unternehmens soll von einem "dollar-and-cents passthrough of any increases in costs of materials and supplies"³⁾ ausgegangen werden. Als "Belohnung" für die Teilnahme an diesem Programm, sieht Okun für die Arbeitnehmer eine Steuerermäßigung in Höhe von 1,5% der Lohn- und Gehaltseinkommen mit einer Obergrenze von 225 \$ vor. Unternehmen sollen bei entsprechender Preispolitik "... a 5 percent rebate on its income tax liabilities on domestic operating profits" erhalten.

Bodkin versteht seinen Vorschlag einer Steuerermäßigung als "... variant of Okun's proposal"⁴⁾. Auch er geht davon aus, daß "in the short run, price and wage formation takes place in the individual firms and individual labour markets of the economy, in which market power appears to play a non-trivial role, and monetary levers are quite oblique. Nevertheless, in medium term, there is a strong case to be made for the power of the tools of monetary policy ..." ⁵⁾

-
- 1) Okun, A.M., *Efficient Disinflationary Policies*, a.a.O., S. 351.
 - 2) Vgl. ders., *The Great Stagflation Swamp*, a.a.O., S. 13.
 - 3) Ebenda, S. 13. Vgl. hierzu auch die Kritik an der Messung von Preissteigerungen in Unternehmen im nächsten Kapitel.
 - 4) Bodkin, R.G., *The Challenge of Inflation and Unemployment in Canada during the 1980s: Would a Tax-Based Incomes Policy help?*, in: *Canadian Public Policy-Analyse de Politique, VII, supplement/numéro spécial*, 1981, S. 204 ff., hier S. 205.
 - 5) Ebenda, S. 206.

Auch Bodkin schlägt deshalb vor, makroökonomische Instrumente zur Stabilisierung durch Lohn- und Preis-TIP's zu ergänzen. Ansatzpunkt soll jedes einzelne Unternehmen sein, dessen Belegschaft sich durch ein Votum für die Teilnahme an diesem Programm ausspricht. Für den Fall, daß die durchschnittliche Lohnerhöhung eines Unternehmens unter einer bestimmten Leitlinie bleibt, sollen Arbeitnehmer dieses Unternehmens einen Abzug von der Einkommensteuerschuld von z.B. 2% des Bruttoeinkommens erhalten. Auch für Unternehmen ist bei "socially appropriate pricing behaviour"¹⁾ ein Steuernachlaß (von maximal 1/10 ihrer Steuerschuld) vorgesehen²⁾.

Bevor nun einige Arbeitgeber-TIP's dargestellt werden, deren Intention die Beeinflussung der Preis- und Lohnbildung im Unternehmen ist, sollen noch einige Vorschläge erwähnt werden, die bei Arbeitnehmern ansetzen, die ihre Lohnforderungen mit Streiks durchzusetzen versuchen. Hierher gehören auch Vorschläge, die eine stärkere Einbeziehung von Gewerkschaften in die stabilisierungspolitische Verantwortung über steuerliche Anreize vorsehen.

D. Sonstige Vorschläge zur Beeinflussung lohnpolitischen Verhaltens von Arbeitnehmern und Gewerkschaften

Meade schlägt vor, die Verhandlungsmacht von Arbeitnehmern und Gewerkschaften dann zu beschneiden, wenn Lohnerhöhungen, die über einer von der Regierung vorgegebenen Norm liegen, mit Hilfe von Streiks durchgesetzt werden sollen. Streikende Arbeitnehmer sollen ihre angesammelten Ansprüche auf Arbeitslosengeld verlieren; Gewerkschaften, die Streiks unterstützen, sollen Zahlungen an Familien von Streikenden übernehmen, und Streikgelder von Gewerkschaften sollen

1) Hierzu nennt Bodkin vier Kriterien, von denen mindestens eines erfüllt sein muß, damit ein Unternehmen sich für einen Steuernachlaß qualifiziert. Vgl. Bodkin, R.G., a.a.O., S. 205 f.

2) Vgl. ebenda. Auf die Preis-TIP von Bodkin wird im nächsten Kapitel kurz eingegangen.

besteuert werden¹⁾. Eine Einbeziehung der Arbeitslosenversicherung in das stabilisierungspolitische Instrumentarium wird von Willgerodt und Risch vorgeschlagen. Willgerodt möchte das Beschäftigungsrisiko mehr auf diejenigen verlagern, die nach seiner Ansicht hauptsächlich dafür verantwortlich sind, indem die Kosten der Arbeitslosenversicherung den Tarifparteien angelastet werden²⁾.

Risch schlägt vor, im Falle eines Defizits der Arbeitslosenversicherung die Zuschußpflicht des Bundes durch eine Beitragspflicht der Gewerkschaften zu ersetzen. Konkret sieht der Vorschlag so aus, daß eine Zielarbeitslosenquote - langfristig die Such- oder Friktionsarbeitslosigkeit oder allgemeiner: eine Quote, die sich annähernd unter Wettbewerbsbedingungen einstellen würde -

-
- 1) Vgl. Meade, J.E., Wages and Prices in a Mixed Economy, Institute of Economic Affairs, Occasional Paper 35, London 1971, S. 20. Für steuerliche Sanktionen gegenüber Arbeitnehmern, die nach Sektoren oder Berufsgruppen differenzierte Normen für Lohnerhöhungen mit Hilfe von Streiks überschreiten, spricht sich auch Brown aus. Vgl. Brown, W., A Possible Solution to Wage Inflation, in: Incomes Policy, Industrial Educational and Research Foundation, 1972.
- 2) Vgl. Willgerodt, H., Stabilitätsförderung durch marktwirtschaftliche Ordnungspolitik - Notwendigkeit und Grenzen, in: Schneider, H.K., u.a. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, a.a.O., S. 1467. Zwar führt auch im bestehenden System eine Zunahme der Arbeitslosigkeit zu einer Anpassung der Beitragssätze zur Arbeitslosenversicherung und damit - unter Berücksichtigung von Lags - zu einer Verringerung von Nettolohnsteigerungen; Willgerodt möchte mit seinem Vorschlag den Sanktionscharakter dieses Instruments betonen, indem eine Zunahme der Arbeitslosenquote automatisch, z.B. über eine Erhöhung von Beiträgen zur Arbeitslosenversicherung, zu geringeren Nettolohnsteigerungen führt. Damit ginge freilich die automatische Stabilisierungsfunktion der Arbeitslosenversicherung weitgehend verloren.

politisch vorgegeben wird, deren Kosten von der Gemeinschaft der Versicherten nach dem Prinzip einer Repartitionssteuer gemeinsam von Arbeitgebern und Arbeitnehmern aufgebracht werden. Darüber hinaus entstehende Defizite sollen von den Gewerkschaften ausgeglichen werden, Überschüsse fließen den Gewerkschaften zu¹⁾. Risch weist darauf hin, daß die wichtigste Voraussetzung für die Zurechenbarkeit von Lohnpolitik und Beschäftigungsgrad eine konsequent am Ziel der Preisniveaustabilität orientierte Geldpolitik ist, oder, anders gewendet, daß mit der Geldpolitik keine Beschäftigungseffekte angestrebt werden dürfen²⁾.

Eine mehr indirekte Beeinflussung der Lohnentscheidungen gegebenenfalls verbunden mit einer Beeinflussung der Preis- und Gewinnpolitik von Unternehmen, auf die im nächsten Abschnitt genauer eingegangen wird, schlägt Steuer vor. Lohnerhöhungen, die eine politisch vorgesehene Norm überschreiten, sollen in einen zentralen Fonds auf Konten, die auf die betreffenden Arbeitnehmer lauten, eingezahlt werden. Steigt nach einer bestimmten Sperrfrist, z.B. ein Jahr, das Preisniveau nicht an, sollen die Mittel an die Beschäftigten zurückfließen. Steigt dagegen das Preisniveau an, sollen aus Gründen der sozialen Ausgewogenheit die Gewinnsteuersätze für Unternehmen erhöht werden³⁾.

1) Vgl. Risch, B., Buße für Gewerkschaften, in: Wirtschaftswoche, 35. Jg. (1981), Nr. 26, S. 48 ff.

2) Vgl. ebenda, S. 51. Ein ähnlicher Vorschlag, der sich allerdings auf Arbeitgeber bezieht, wird in einem Leitartikel des Economist gemacht: "... The Economist's suggestion that employer's national insurance contributions under the graduated scheme ... should be subjected to a special surcharge when their employer's wage bill per worker is more than 6 per cent higher than 12 months before". The Economist, Vol. 239 (1971/2) v. 10.4.1971, S. 19.

3) Vgl. Steuer, M.D., Economic Policy and Union Activity, in: Roberts, B.C. (ed.), Industrial Relations: Contemporary Problems and Perspectives, London 1962, S. 250 ff.

III. Die Beeinflussung der Lohn- und Preisbildung im Unternehmen: Die Arbeitgeber-TIP

A. Ziele einer Arbeitgeber-TIP

Da die Intention aller hier vorgestellten Arbeitnehmer-TIP's darin besteht, Lohndruck zu verhindern, genauer: das Lohnniveau in seinem Anstieg so zu begrenzen, daß das Kostenniveau konstant bleibt, und die gesamtwirtschaftliche Nachfrage im selben Umfang zunimmt wie die Produktion, liegt es nahe, stabilisierungspolitische Maßnahmen dort anzusetzen, wo über Produktion, Beschäftigung und Preise entschieden wird, nämlich im Unternehmen. Die steuerliche Beeinflussung der Nettogewinne unter spezieller Berücksichtigung des Preis- und Lohnverhaltens stellt einen umfassenden Ansatz dar, denn einerseits werden mit der Bestrafung "stabilitätswidrigen" Preisverhaltens inflatorische Effekte direkt bei ihrer Entstehung bekämpft, andererseits wird der Widerstand der Unternehmen z.B. gegen höhere Lohnforderung gestärkt, da die Überwälzung von höheren Lohnkosten den Nettogewinn verringert. Während die Vorschläge etwa von Hansen darauf hinauslaufen, die Position der Gewerkschaften in Tarifverhandlungen zu schwächen, sollen Vorschläge, die eine stärkere Besteuerung von solchen Unternehmen vorsehen, die ihre Preise "stabilitätswidrig" erhöhen, die Stellung von Unternehmen im Sinne eines erhöhten Widerstandes gegen Kostenerhöhungen, insbesondere gegen exzessiv hohe Lohnforderungen, stärken¹⁾.

Die hier behandelten Vorschläge gehen davon aus, daß Inflation in Unternehmen, vor allem in marktbeherrschenden Unternehmen, entsteht. Anders ausgedrückt: Wenn Wettbewerbsdruck fehlt, ist der wichtigste marktwirtschaftliche Sanktionsmechanismus nur eingeschränkt wirksam, und es

1) Vgl. Meyer-Thoms, G., a.a.O., S. 176.

entstehen Anreize, Preise autonom zu erhöhen, bzw. Produktivitätsfortschritte nicht in niedrigeren Preise weiterzugeben. Mikroökonomisch orientierte steuerliche Sanktionsmechanismen sollen einzelne Unternehmen immer dann treffen, wenn sie eine Preis- oder Lohnpolitik treiben, die sich gesamtwirtschaftlich als inflationsfördernd erweist. Dazu ist es erforderlich, den "Inflationsbeitrag" von Unternehmen in irgendeiner Form zu messen. Hierfür werden verschiedene Möglichkeiten diskutiert. Die wichtigsten Ansatzpunkte sind:

1. Output-Preise (Scott)
2. Input-Preise
 - a) Löhne (Wallich/Weintraub)
 - b) Wertschöpfung je Output-Einheit (Strebel)
 - c) Wertschöpfung je Input-Einheit (Colander, La Serisette)
 - d) Gewinnraten (Seidman)

Die verschiedenen Konzepte sollen anhand eines stark simplifizierenden Beispiels verdeutlicht werden. Unter den Annahmen, daß ein Unternehmen nur ein Produkt erstellt, bei der Produktion nur einen Produktionsfaktor, nämlich Arbeit, einsetzt, von Bestandsveränderungen bei Vorleistungen und Fertigprodukten abgesehen wird, wird für die Produktionskonten in einer Zwei-Perioden-Betrachtung von folgenden Werten ausgegangen:

	Produktionskonto t_0		Produktionskonto t_1	
	Menge Preis	Menge Preis	Menge Preis	Menge Preis
Vorleistungen	20 x 2	Verkäufe 10 x 10	24 x 4	Verkäufe 12 x 15
Wertschöpfung	15 x 4		12 x 7	
	WE 100	WE 100	WE 180	WE 180

In Periode t_0 produziert und verkauft ein Unternehmen mit Vorleistungen von 40 WE und mit 60 WE des Produktionsfaktors Arbeit 10 Einheiten eines Gutes zum Preis von 10 WE. In der nächsten Periode werden 12 Einheiten zum Preis von 15 WE produziert und verkauft (Umsatz: 180 WE). Dazu werden 24 ME an Vorleistungen benötigt. Die Preise der Vorleistungen verdoppeln sich von 2 auf 4 WE. Der Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit geht mengenmäßig von 15 auf 12 ME zurück, der Preis nimmt um 3 WE zu.

B. Das Modell von Scott zur Beeinflussung von Output-Preisen

Der Vorschlag, die Gewinnsteuersätze eines Unternehmens mit der durchschnittlichen Preisänderung zu variieren, geht auf Scott zurück¹⁾. Da Unternehmen immer nur an relativen Preisen, relativ in bezug auf die Preise von Konkurrenten und zu den eigenen Kosten, interessiert sind, besteht besonders bei allgemein ausgeprägten Inflationserwartungen kein Anreiz, sich Kostenerhöhungen zu widersetzen²⁾. "The effect of the tax is to make absolute price changes matter as well"³⁾. Dies soll erreicht werden, indem "... the rate of profits tax payable in respect of a given year by any company vary with the average increase or decrease in the prices of the goods and services sold by it in that year as compared with the previous year"⁴⁾. Die Variation des Gewinnsteuersatzes kann beispielsweise folgendermaßen aussehen:

1) Vgl. zum folgenden Scott, M.FG., A Tax on Price increases, in: The Economic Journal, Vol. 71 (1961), S. 350 ff.

2) Allgemein ausgeprägte Inflationserwartungen wirken wie eine partiell unelastische Nachfragekurve, d.h. Unternehmen müssen nicht mit Absatzeinbußen rechnen, solange sie mit ihren Preiserhöhungen unter der erwarteten Inflationsrate bleiben.

3) Scott, M.FG., a.a.O., S. 355.

4) Ebenda, S. 353.

durchschnittliche Preisänderung (in %)	Steuersatzänderung (in % - Punkten)
- 3 bis - 2	- 6
- 2 bis - 1	- 4
- 1 bis 0	- 2
0 bis 1	0
+ 1 bis + 2	+ 2
+ 2 bis + 3	+ 4
+ 3 bis + 4	+ 6
+ 4 bis + 5	+ 8

Obwohl der anzuwendende Gewinnsteuersatz nur individuell zu ermitteln ist, sollen durch die Variation des Gewinnsteuersatzes nicht so sehr betriebliche Preis- und Produktionsentscheidungen beeinflusst werden; das Ziel dieses Vorschlages ist vielmehr darin zu sehen, das kollektive Verhalten von Unternehmen gegenüber Kostensteigerungen, besonders in Lohnverhandlungen, zu verändern¹⁾.

Zur Messung der durchschnittlichen Preiserhöhung muß zunächst eine Produkt-Einheit sowie der Wert der Umsatzerlöse festgestellt werden. Im Fall der im Beispiel unterstellten Ein-Produkt-Unternehmung kann durch einfache Division der Umsatzerlöse durch die Anzahl der Einheiten der Stückerlös ermittelt werden. Durch einen Vergleich der Stückerlöse in t_1 und t_0 ergibt sich die durchschnittliche Preisänderung (im Beispiel: 5). Allgemein läßt sich die Preisänderung ermitteln, indem ein Preisindex, z.B. nach Laspeyres, berechnet wird.

$$\frac{\sum (P_1 Q_0)}{\sum (P_0 Q_0)},$$

1) Vgl. Scott, M.F.G., a.a.O., S. 355.

wobei P die erzielten Preis, Q die produzierten und verkauften Mengen und die Indizes 0 sowie 1 die Periode bezeichnen. Dieser, für die amtliche Statistik wichtigste, Preisindex beantwortet die Frage, ob man für den Güterkorb der Basisperiode (t_0) in der Berichtsperiode (t_1) mehr, ebensoviel oder weniger als in der Basisperiode ausgeben muß¹⁾.

Um den Anreiz für Preiserhöhungen noch mehr zu dämpfen und damit auch den Widerstand gegen Kostenerhöhungen zu stärken, hat Ashley vorgeschlagen, den Teil der Umsatzerlöse, der auf Preiserhöhungen zurückzuführen ist, im Rahmen der Körperschaftsteuer progressiv zu besteuern "... by making the tax rate a convex function of p (p = Veränderung der Absatzpreise), the fractional increase in the firm's sales revenue attributable to price increases"²⁾.

Auch Okun schlägt als Bestandteil seines makroökonomisch und mikroökonomisch ausgerichteten Programms³⁾ als stabilisierungspolitische Maßnahme eine Preis-TIP vor. Bei ihm sollen Unternehmen, deren durchschnittliche Output-Preissteigerungen, abgesehen von einem "dollar-and-cents passthrough of any increases in costs of materials and supplies", weniger als 4% beträgt, einen Steuernachlaß

- 1) Im Beispiel auf S. 74 ergäbe sich ein Index von 1,5, also eine durchschnittliche Preiserhöhung von 50%.
- 2) Ashley, R.A., a.a.O., S. 418. Die Bemessungsgrundlage für den Teil des Gewinns, der einem progressiven Tarif unterliegt, berechnet er aus

$$\sum_i \sum_j Q_{i,j} (P_{i,j} - P_i^0)$$

Umsatzerlöse

wobei P_i^0 den Durchschnittspreis für das i-te Gut der Basisperiode und $Q_{i,j}$ die Menge von Gut i während der laufenden Periode zum Preis $P_{i,j}$ bezeichnet. Der Index j steht für den vom Basispreis P_i^0 abweichenden Preis für Gut i der laufenden Periode. Vgl. Ashley, R.A., a.a.O., S. 420 f.

- 3) Vgl. dazu auch das 3. Kapitel, Abschnitt II. C.

in Höhe von 5% ihrer "income tax liabilities on domestic operating profits" erhalten¹⁾.

Da die Messung der durchschnittlichen Preisänderung im Unternehmen, wie noch gezeigt wird, praktisch zu erheblichen Problemen führt, sind Konzepte vorgeschlagen worden, "Inflationsbeiträge" im Unternehmen über Veränderungen auf der Input-Seite zu messen.

C. Die Beeinflussung von "Wertschöpfungspreisen"

Neben den Problemen, die bei der Konstruktion eines Preisindex entstehen, wird an dem Konzept der Messung von Inflation über eine Veränderung von Absatzpreisen hauptsächlich kritisiert, daß Veränderungen auf der Input-Seite unberücksichtigt bleiben. Im Beispiel auf Seite 74 ist lediglich eine Preiserhöhung von 10 auf 11 auf eine Erhöhung der Wertschöpfung im Unternehmen zurückzuführen; 4/5 der Preiserhöhung beruhen auf einer Verdopplung der Preise von Vorleistungen²⁾. Diesen Veränderungen sollen Meßkonzepte Rechnung tragen, die auf der Inputseite anknüpfen. Um Preis- oder Lohnveränderungen zu messen, setzen daher die meisten TIP-Vorschläge auf der Inputseite an, indem die gesamte Wertschöpfung oder nur ein Teil davon (z.B. die Lohnsumme) den Zähler, und ein Index aus Inputs, Outputs oder ein Teil der Inputs (z.B. Arbeitsmengen) den Nenner bilden³⁾. Zur Ermittlung der Wertschöpfung müssen von den Erlösen lediglich die

1) Okun, A.M., *The Great Stagflation Swamp*, a.a.O., S. 13.

2) Im Beispiel steigt der Umsatz von 100 auf 180 WE, wobei 60 WE (12 ME x 5 WE) auf einer Erhöhung des Güterpreises um 50% (von 10 auf 15 WE) beruhen. Es werden Vorleistungen im Wert von 96 WE eingesetzt, wobei 48 WE (24 ME x 2 WE) auf eine Verdopplung des Preises der Vorleistungen zurückzuführen sind. Damit beträgt die Zunahme des Wertschöpfungspreises 12 WE (60 WE-48 WE), oder, bezogen auf die Güterpreise, 1 WE je Output-Einheit, so daß eine Preiserhöhung von 10 auf 14 WE "inflationneutral" (also nur eine Weitergabe externer Kostenerhöhungen) gewesen wäre. Vgl. Dildine, L.L., and E.M. Sunley, a.a.O., S. 142.

3) Vgl. Colander, D., *New Approaches ...*, a.a.O., S. 43.

Vorleistungen und die Käufe von Investitionsgütern bzw. die Abschreibungen als Äquivalent für die Nutzung subtrahiert werden. Die Wertschöpfung entspricht damit der nach der Subtraktionsmethode ermittelten Summe aus Löhnen, Gewinnen, Zinsen, Mieten und Pachten. Die Messung von Preisänderungen über die Wertschöpfung vermeidet zwar den administrativen Aufwand, jeden einzelnen Produktpreis zu ermitteln, gleichwohl ist ein Output- oder Input-Index als Bezugsgröße notwendig, um Veränderungen der Wertschöpfung sinnvoll messen und mit nicht-inflationären Veränderungen vergleichen zu können. Ein solcher Index, in dem die Wertschöpfung einer Basisperiode (t_0) mit der korrigierten Wertschöpfung der Berichtsperiode (t_1) (Mengengerüst der Basisperiode) verglichen wird, kann beispielsweise folgendermaßen aussehen¹⁾:

$$\frac{\sum P_1 Q_0 - \sum P_1 q_0}{\sum P_0 Q_0 - \sum P_0 q_0}$$

wobei P und Q Preise und Mengen auf der Absatzseite, p und q Preise und Mengen von Vorleistungen, und die Indices die Periode bezeichnen. Je nachdem wie die "inflationeneutrale" Veränderung der Wertschöpfung berechnet wird, ergeben sich unterschiedliche Konsequenzen für die Behandlung von Preisänderungen bei Vorleistungen und von Produktivitätsfortschritten. Grob kann man vier Meßkonzepte unterscheiden: die Wertschöpfung je Output-Einheit (Strebel), die Wertschöpfung je Input-Einheit (Colander) und die Lohnindices (Wallich/Weintraub) sowie die Gewinnraten (Seidman) als Teil der Wertschöpfung je Input-Einheit.

1) Vgl. ähnlich (mit einem Preisindex nach Paasche) Dildine, L.L., and E.M. Sunley, Administrative Problems of Tax-Based Incomes Policies, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), a.a.O., S. 144.

1. Wertschöpfung je Output-Einheit:
Der Vorschlag von Strebel

Konzepte, die an der Wertschöpfung im Unternehmen ansetzen, umfassen alle Entgelte von Produktionsfaktoren. Eine Stabilisierungspolitik, die die Wertschöpfung gezielt beeinflusst, erlaubt es, so die Idee der "value added policy", die Summe aller Einkommen und damit auch die Gesamtnachfrage so zu beeinflussen, daß Inflation verhindert wird. Daher kommt eine "value added policy" von der Intention her Lohn- und Preiskontrollen sehr nahe.

Der bekannteste Vorschlag zur Bekämpfung von Inflation über eine Kontrolle der Wertschöpfung je Outputeinheit stammt von Strebel. Mit einem ähnlichen Konzept, dem sog. "term-limitpricing", wurde in den Vereinigten Staaten während der sog. Phase II des Stabilisierungsprogrammes von 1971-1974 versucht, die durchschnittlichen Preiserhöhungen zu messen und 1972 auf 5% zu begrenzen¹⁾. Strebel sieht seinen Vorschlag einer "value added policy" als eine Ergänzung zur Nachfragesteuerung an²⁾. Da nach seiner Ansicht Inflationserwartungen die wichtigste Inflationsursache sind und diese, zumindest teilweise, eine Funktion des Lohn- und Preisverhaltens sind, ist die steuerliche Beeinflussung der Wertschöpfung zusammen mit einer restriktiven Geldpolitik ein geeignetes Instrument, um Inflationserwartungen zu dämpfen. Die value added policy von Strebel zielt dabei auf Fixpreis-Märkte³⁾, wo Preise

1) Vgl. Dildine, L.L., and E.M. Sunley, a.a.O., S. 146 f. und Wallich, H.C., Die Lohn- und Preiskontrollen in Amerika, in: F.A.Z., Nr. 98 v. 27.4.1972, S. 13.

2) Vgl. zum folgenden: Strebel, P., Value Added Policy: A Supplement to Deflationary Demand Management, in: Public Finance, Vol. XXXIII (1978), No. 1/2, S. 135 ff.

3) Diese Bezeichnung geht auf Hicks zurück, der damit Märkte beschreibt, auf denen Mengenanpassungsverhalten die typische Verhaltensweise von Marktteilnehmern bei Angebots- und Nachfrageänderungen ist. Im Gegensatz dazu reagieren auf Flexpreis-Märkten Preise auf Veränderungen von Angebot und Nachfrage. Vgl. Hicks, J., Capital and Growth, Oxford 1969, S. 76 ff. und ders., Crisis in Keynesian Economics, Oxford 1975, S. 78.

weitgehend unabhängig von Angebot und Nachfrage festgelegt werden. Mit Hilfe steuerlicher Anreize sollen Unternehmen solcher Märkte veranlaßt werden, "to limit the increase in their value added per unit of output to the rate of inflation implicit in the government's announced monetary policy"¹⁾. Technisch sieht der Vorschlag so aus, daß bei der Einführung der value added policy die "value added limit ratio" mit der im Basiszeitraum tatsächlich vorhandenen Wertschöpfung je Output-Einheit gleichgesetzt wird. Für die nächste Periode wird dann die "value added limit ratio" nach Maßgabe der Projektion für die Inflationsrate im Rahmen der vorangekündigten Geldmengenpolitik bestimmt und mit der tatsächlichen Wertschöpfungsrate dieser Periode verglichen. Unternehmen, deren Wertschöpfungsrate über der Limitrate liegt, müssen auf diese Differenz einen Zuschlag zur Körperschaftsteuer zahlen; im umgekehrten Fall erhalten sie einen Steuernachlaß²⁾.

Welche Wirkungen sind von einer solchen Besteuerung zu erwarten? Je nach Ausgestaltung der Strafsteuer bzw. des Steuernachlasses besteht ein Anreiz, den Zuwachs an Wertschöpfung auf die vorgegebene durchschnittliche Rate zu begrenzen. Damit nimmt der Widerstand im Unternehmen gegen Lohnerhöhungen zu und die Neigung ab, die Ertragslage über Preiserhöhungen zu verbessern. Da aber die Wertschöpfungssumme Bemessungsgrundlage für einen Steuerzuschlag bzw. für einen Steuernachlaß ist, sind in Unternehmen, in denen hohe Produktivitätsfortschritte bei gleichbleibendem Output und zugestandenen Preiserhöhungen erzielt werden, höhere Lohnzuwächse möglich, weil die Produktivitätsfortschritte sozusagen im Unternehmen verbleiben. Die Veränderung der Wertschöpfung je Output-Einheit als Meßkonzepte für Inflation liefert keinen (zusätzlichen) Anreiz, Produktivitätsverbesserungen in

1) Strebel, P., a.a.O., S. 137.

2) Vgl. ebenda, S. 137 f. Im Beispiel auf S. 74 ergibt sich ein Anstieg der Wertschöpfung je Output-Einheit von 6 auf 7 WE (60÷10 und 84÷12). Weder ein Zuschlag noch ein Nachlaß würde sich ergeben, falls die projizierte Inflationsrate 16,7% betragen würde.

Form sinkender Preise weiterzugeben.

Ein weiterer Kritikpunkt betrifft die Behandlung von Vorleistungen und Investitionen. Da Preiserhöhungen, die auf Kostenerhöhungen bei Vorleistungen und auf Erweiterungsinvestitionen beruhen, nicht in die Bemessungsgrundlage Wertschöpfung eingehen, wird ein voller "cost pass-through" erlaubt¹⁾. Damit wird eine ineffiziente Verwendung von Vorleistungen und Kapitalgütern gefördert. Denn einer "surcharge" kann dadurch entgangen werden, daß Preissenkungen bei Vorleistungen weitergegeben werden²⁾ oder indem über Preiserhöhungen (abzugsfähige) Investitionen finanziert werden.

Administrative Probleme treten bei der Konstruktion eines Output-Index, Abgrenzungsprobleme bei der Unterscheidung in Fixpreis- und Flexpreis-Märkte auf³⁾.

2. Wertschöpfung je Input-Einheit:

Der Vorschlag von Colander

Neben administrativen Problemen, die wohl ähnlich schwerwiegend sind wie die der Konstruktion eines Output-Preis Index, wird an der Wertschöpfung je Output-Einheit vor allem kritisiert, daß Produktivitätsfortschritte im Unternehmen verbleiben können. Unternehmen mit überdurchschnittlich hohen Produktivitätsfortschritten können entweder die Produktionsfaktoren höher entlohnen oder die Preise senken und über Steuernachlässe ihre Nettogewinne erhöhen,

-
- 1) Im Beispiel auf S. 74 beträgt der "cost pass-through" 48 WE.
 - 2) Um die Wirkungen eines vollen "cost pass-through" abzumildern, diskutiert Strebel die Möglichkeit, einen Teil der Materialkosten in die Definition der Wertschöpfung einzubeziehen. Vgl. Strebel, P., a.a.O., S. 141.
 - 3) Die wichtigsten Kritikpunkte an den Lohn- und Preiskontrollen in den USA betreffen ebenfalls die Kostenüberwälzung und die Behandlung der Produktivitätszunahme, die den Kostenschätzungen zugrunde liegt. Vgl. Wallich, H.C., Die Lohn- und Preiskontrolle ..., a.a.O., S. 13.

während Unternehmen mit unterdurchschnittlichen Produktivitätssteigerungen Strafsteuern zu zahlen hätten. "These taxes and subsidies would tend to distort the market prices and lead to significant redistribution"¹⁾. Aus diesem Grunde gibt es eine Reihe von Vorschlägen, wie Produktivitätsfortschritte berücksichtigt werden können, mit der Intention, daß Produktivitätsfortschritte nicht den Unternehmen, sondern, dem Ideal einer Wettbewerbswirtschaft folgend, dem Verbraucher zugute kommen sollen²⁾. Diesen Vorschlägen ist gemeinsam, daß Inflation über die Veränderung der Wertschöpfung je Input-Einheit gemessen wird. Da alle Einkommen einbezogen sind, besteht gegenüber den Lohnindizes eine breitere Basis, was im Hinblick auf Fragen der Akzeptanz und Ausgewogenheit als Vorteil angesehen wird³⁾. Allerdings ist dieser Index administrativ sehr anspruchsvoll, weil auch der Kapital-Input nach Menge und Preis gemessen werden muß. Colander schlägt daher vereinfachend die Wertschöpfung je geleisteter Arbeitsstunde vor⁴⁾. Eine Erhöhung der Wertschöpfung über eine bestimmte Leitlinie hinaus soll in einem durchgehenden penalty-reward-Ansatz mit einer separaten Wertschöpfungssteuer (anstelle eines Zuschlags zur Körperschaft- oder Lohnsummensteuer) steuerlich bestraft werden. Liegt die Veränderung der Wertschöpfung unter der Leitlinie, winken steuerliche Vergünstigungen⁵⁾.

1) Colander, D., *New Approaches ...*, a.a.O., S. 44.

2) Vgl. ders., *New Approaches ...*, a.a.O., S. 44. Auch Wallich schlägt vor, bei der Berechnung betrieblicher Kosten die in den amtlichen Statistiken geschätzte durchschnittliche Produktivitätszunahme zu berücksichtigen. Vgl. Wallich, H.C., *Die Lohn- und Preiskontrolle in Amerika ...*, a.a.O., S. 13.

3) Vgl. Colander, D., *New Approaches ...*, a.a.O., S. 44.

4) Ders., *Incomes Policies ...*, a.a.O., S. 98.

5) Vgl. zur Ausgestaltung dieses steuerlichen Vorschlages: Colander, D., *Tax- and Market-Based Incomes Policies*, a.a.O., S. 80 f. Zur Begründung der Wertschöpfungsrate je Input-Einheit vgl. auch das Kapitel über den MIP-Vorschlag von Colander.

Eine konkrete Anwendung eines Wertschöpfungsindex für den Einsatz einer Steuer zur Bekämpfung von Inflation in bestimmten Großunternehmen ist die "Serisette", eine befristete Abgabe mit der offiziellen Bezeichnung "prélèvement conjoncturel contre l'inflation"¹⁾ aus dem Jahre 1975. Bemessungsgrundlage für diese Steuer ist die Zunahme der Wertschöpfung, die nicht auf eine Erhöhung von Exporten, auf höhere Produktionsfaktoreinsätze und auf einem einheitlichen, politisch vorgegebenen Wert für die geschätzte Entwicklung der Produktivität und der "unvermeidbaren" Preisniveausteigerung²⁾ zurückzuführen ist. Technisch wird die steuerpflichtige Marge der Wertschöpfung ermittelt, indem aus der Wertschöpfung des Basisjahres 1974 (Umsatzerlös plus Lageraufbau abzüglich Vorleistungen, Steuern u.ä.) nach Korrekturen wegen Änderungen im Produktionsfaktoreinsatz, nach Berücksichtigung der politisch vorgegebenen "unvermeidbaren" Preisniveausteigerung und des vorgegebenen erwarteten Produktivitätsfortschritts (für 1975 betrug der staatlich festgelegte Korrekturfaktor 1,143) und nach der Korrektur von Exporten der Sollwert für die Wertschöpfung 1975 ermittelt wird. Dieser Sollwert ist mit der tatsächlichen Wertschöpfung des Jahres 1975 zu vergleichen. Ist diese höher, so wird auf die Differenz eine Steuer von $33 \frac{1}{3} \%$ erhoben.

Da mit diesem Konzept Änderungen im Produktionsfaktoreinsatz bei der Ermittlung des Sollwertes berücksichtigt werden, führen betriebsindividuelle Produktivitätsfortschritte, die über dem Durchschnitt liegen, zu einer Er-

1) Boyer, A., La Serisette: Un Impôt Français au Coeur de la Formation des Prix, in: Public Finance, Vol. XXX (1975), No. 3, S. 452 ff.

2) Der Sachverständigenrat definiert im Konzept des konjunkturneutralen Haushalts ein Ansteig des Preisniveaus als unvermeidlich, "wenn er durch keine marktwirtschaftliche Strategie bei Vermeidung unzumutbarer Beschäftigungsrisiken kurzfristig niedriger gehalten werden kann; dies ist eine Schätzgröße". SVR, Jg. 1982/83, Methodische Erläuterungen, S. 242.

höhung der Bemessungsgrundlage¹⁾. Da diese Abgabe nur vorübergehend erhoben werden und rückzahlbar sein sollte, wäre auch nur ein vorübergehender Einfluß auf Preis- und Produktionsentscheidungen zu erwarten²⁾.

3. Lohnindices: Der Vorschlag von Wallich und Weintraub (und die Erweiterungen von Seidman)

Konzepte, die an Veränderungen der durchschnittlichen Lohnsätze in Unternehmen ansetzen, sind weniger umfassend als "Wertschöpfungspreise", da nur das Entgelt für den Produktionsfaktor Arbeit in die stabilisierungspolitische Maßnahme einbezogen ist. Diesem mikroökonomischen Konzept zur Messung von Inflation liegt die makroökonomische Vorstellung eines "prices follow wages" zugrunde. Wenn die Löhne nur in einer bestimmten Rate, vereinfacht nach Maßgabe des gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschrittes, zunehmen, so ist die Vorstellung, bleibt das Preisniveau ceteris paribus stabil. Administrativ ist es relativ einfach, Lohnsatzänderungen zu messen. Durch Division von Lohnsumme und Arbeitseinheit, z.B. Arbeitsstunden, ergibt sich der durchschnittliche Lohnsatz bzw. dessen Veränderung. Die wichtigsten Vertreter eines Konzepts, das an den Lohnkosten ansetzt, sind Wallich und Weintraub, sowie Seidman.

Die Idee, die Steuerpolitik stärker in den Dienst der Stabilisierung zu stellen, indem die Höhe von Steuersätzen

1) Im Beispiel auf S. 74 beträgt unter stark vereinfachenden Annahmen (nur ein Produktionsfaktor, nämlich Arbeit, keine Exporte, keine Berücksichtigung unvermeidlicher Preissteigerungen und durchschnittlicher gesamtwirtschaftlicher Produktivitätsfortschritte) in Periode t_1 der Sollwert für die Wertschöpfung 48 WE. (Da der mengenmäßige Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit um 20% zurückgeht (von 15 auf 12) ergibt sich für die korrigierte Wertschöpfung in t_1 (60 WE \cdot 0,2 \cdot 60 WE) 48 WE).

2) Zu den Wirkungen der "Serisette" vgl. Sumner, M.T., Le Prélèvement Conjoncturel, in: Public Finance, Vol. XXX (1975), No. 3, S. 461 ff.

von "stabilitätsfördernden" oder "stabilitätswidrigen" lohn- und preispolitischen Entscheidungen abhängig gemacht wird, geht zwar auf Vorschläge von Hansen und Scott¹⁾ zurück, eine systematische Behandlung von Vorschlägen setzte allerdings erst 1971 mit dem Erscheinen eines Aufsatzes von Wallich und Weintraub mit dem Titel "A Tax-Based Incomes Policy" ein²⁾. Vor allem Seidman, Okun, Lerner und Colander erweiterten und modifizierten in der Folgezeit den ursprünglichen Vorschlag von Wallich und Weintraub. Aber nicht nur in der Wissenschaft erregten die steuerpolitischen Vorschläge zur Stabilisierung Aufmerksamkeit³⁾, auch in der Politik der Vereinigten Staaten wurden sie zeitweise diskutiert⁴⁾. Da fast alle Protagonisten einer TIP auf die ursprüngliche Version von Wallich und Weintraub zurückgreifen, soll dieser Vorschlag etwas genauer vorgestellt werden.

Wallich und Weintraub wollen mit ihrem Vorschlag die Lohnbildung im Unternehmen beeinflussen, auch wenn das steuerpolitische Instrumentarium sich nur auf Gewinnsteuern bezieht. Grundlage dieses Vorschlages ist die Auffassung, daß die Lohnhöhe der zentrale stabilisierungspolitische Aktionsparameter ist. Während die meisten Formen der Einkommenspolitik Löhne und Preise und eventuell sogar Gewinne betreffen, begründen Wallich und Weintraub ihre

1) Vgl. Hansen, B. a.a.O., und Scott, M.FG., a.a.O., S. 350 ff.

2) Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, A Tax-Based Incomes Policy, in: Journal of Economic Issues, Vol. V, No. 2 (June 1971), S. 1 ff.

3) So widmete die Brookings Institution im Frühjahr 1978 diesen Vorschlägen ein Symposium. Vgl. Brookings Papers on Economic Activity, No. 2, 1978, Special Issue: Innovative Policies to slow Inflation, Washington 1978.

4) Beispielsweise die "Real-Wage Insurance", die der amerikanische Präsident Carter 1978 als Maßnahme gegen die Inflation vorschlug. Vgl. das Kapitel über Arbeitnehmer-TIP's. Vgl. auch U.S. Congressional Budget Office: Recovery with Inflation, hrsg. vom Government Printing Office, Washington 1977, S. 39 ff.

Fixierung auf die Lohnentwicklung damit, daß "the average markup of prices over unit labor costs has been remarkably constant. Expressed differently, the share of wages and salaries in the national income, or in gross business product, has been historically constant. If prices are in this form tied to wages, restraint of wage increases implies restraint of price increases"¹⁾. Seidman präzisiert diese Zusammenhänge für das preispolitische Verhalten oligopolistischer Unternehmen²⁾.

$$(1) \quad M = \frac{P}{UC} \quad ,$$

wobei M den Preisaufschlag auf die durchschnittlichen Stückkosten, P den "Wertschöpfungspreis" (Marktpreis abzüglich Vorleistungen je Stück) und UC die Faktorkosten je Stück bezeichnen³⁾. Im Falle vollständiger Konkurrenz wäre $M = 1$. $M > 1$ zeigt, daß ein Unternehmen Marktmacht hat, um den Wertschöpfungspreis über die Stückkosten hinaus zu erhöhen. Zur Einführung des durchschnittlichen Aufschlagsfaktors auf die Lohnstückkosten sei

$$(2) \quad f = \frac{ULC}{UC} \quad ,$$

wobei für die Lohnstückkosten (ULC) wiederum gilt⁴⁾

$$(3) \quad ULC = \frac{w \cdot H}{Q} = \frac{w}{A} \quad .$$

H bezeichnet die Arbeitsstunden, Q die Produktionsmenge und $A = \frac{Q}{H}$ die Arbeitsproduktivität. Der durchschnittliche

1) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 3.

2) Vgl. zum folgenden Seidman, L.S., Would Tax Shifting Undermine the Tax-Based Incomes Policy?, in: Journal of Economic Issues, Vol. XII (1978), S. 649 ff.

3) Im Beispiel auf S. 74 wäre $UC = 60 : 10 = 6$, -- ebenso wie der "Wertschöpfungspreis" $P = 10$, -- ./ 4 = 6, --.

4) Vgl. die Ausführungen zur wage-cost markup theory S. 20 ff. dieser Arbeit.

Aufschlagsfaktor auf die Lohnstückkosten (k) ist definiert als

$$(4) \quad k = \frac{P}{ULC} \quad ;$$

aus den Gleichungen (1), (2) und (4) folgt

$$(5) \quad k = \frac{M}{f} \quad .$$

Wenn zwei Unternehmen über die gleiche Relation ULC/UC verfügen, hat das Unternehmen mit der größeren Marktmacht ($M > 1$) den größeren Aufschlagsfaktor k . Aus den Gleichungen (3) und (4) kann für Veränderungen abgeleitet werden

$$(6) \quad \frac{\Delta P}{P} \approx \frac{\Delta k}{k} + \frac{\Delta ULC}{ULC} \quad \text{oder}$$

$$(6a) \quad \frac{\Delta P}{P} \approx \frac{\Delta k}{k} + \frac{\Delta w}{w} - \frac{\Delta A}{A} \quad .$$

Die Gleichungen (1) bis (5) gelten zwar für oligopolistische Unternehmen mit einem markup-pricing Verhalten, solange sich aber k im Zeitablauf nicht ändert, gelten die Gleichungen (6) und (6a) auch im Wettbewerbsfall, so daß für beide Fälle Gleichung (7) gilt

$$(7) \quad \frac{\Delta P}{P} \approx \frac{\Delta ULC}{ULC} \approx \frac{\Delta w}{w} - \frac{\Delta A}{A} \quad .$$

Seidman belegt den Zusammenhang zwischen Preis und Arbeitsstückkosten anhand einer empirischen Untersuchung in den Vereinigten Staaten für den Zeitraum von 1956-1976, in der sich k weder kurzfristig noch langfristig wesentlich verändert, und die Preise sich vor allem längerfristig wie die Arbeitsstückkosten entwickeln¹⁾. Da k durch die Marktstruktur, also durch die in einer Volkswirtschaft herrschenden Wettbewerbsverhältnisse bestimmt ist, und diese sich kurzfristig kaum entscheidend verändern dürften,

1) Vgl. Seidman, L.S., *Would Tax Shifting ...*, a.a.O., S. 651 und ders., *A Payroll Tax-Credit ...*, a.a.O., S. 399.

vermuten Wallich und Weintraub, daß zwischen Preisniveau und Lohnkosten ein linearer Zusammenhang besteht, ohne damit behaupten zu wollen, daß jede Inflation eine Kosteninflation ist. Für den Fall einer Nachfrageinflation läßt die relative Konstanz von k darauf schließen, daß Unternehmen ihre Gewinnmargen nicht dauerhaft erhöhen können¹⁾. Um Preisniveaustabilität zu erreichen, müßte es der TIP gelingen, die durchschnittliche Lohnsteigerungsrate auf die Zunahme der Arbeitsproduktivität zu begrenzen. Eine Verringerung der Lohnzuwächse würde, so auch die Vermutung von Seidman, den Anstieg des Preisniveaus deutlich verringern²⁾. Was die Höhe der Lohnleitlinie angeht, ist ein Wert zwischen der Verbesserung der Arbeitsproduktivität mit der vollen Inflationsrate denkbar, je nachdem, wie schnell die Inflationsrate reduziert werden soll. Wallich und Weintraub schlagen z.B. eine Berücksichtigung der Hälfte der Inflationsrate vor³⁾.

1) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 4.

2) Vgl. Seidman, L.S., *Would Tax-shifting ...*, a.a.O., S. 651. Hier könnte eingewandt werden, daß eine Verringerung von Lohnzuwächsen gemäß Gleichung (6a) auch zu einer Erhöhung von k und nicht zur gewünschten Verringerung von P führen könnte. Nach Seidman spricht eine ökonomische Erklärung dagegen. Gemäß Gleichungen (2) und (5) gibt f , die Relation von Arbeitsstückkosten und Stückkosten (zusätzlich Kapitalkosten und indirekte Steuern) auch das gewinnmaximale Einsatzverhältnis von Arbeit und Kapital an. Dieses ändert sich aber kurzfristig ebensowenig wie M , die Wettbewerbsstruktur. Damit berührt eine Verringerung der Lohnzuwächse weder f noch M wesentlich, so daß mit einer erheblichen Weitergabe in Form niedrigerer Preise zu rechnen wäre. Vgl. Seidman, L.S., *Would Tax Shifting ...*, a.a.O., S. 650 f.

3) Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 12 sowie Wallich, H.C., *Statement to Congress*, a.a.O., S. 96: "The setting of the wage guideline requires a government decision. A maximum wage increase equal to long-run productivity gains plus half of the current rate of inflation might be appropriate".

Was den konkreten Vorschlag angeht, schlagen Wallich und Weintraub vor, den Körperschaftsteuersatz mit den Lohnerhöhungen eines Unternehmens so zu verknüpfen, daß für Unternehmen, die Lohnerhöhungen über einer bestimmten Leitlinie gewähren, ein höherer als der normale Körperschaftsteuersatz gilt. Wenn beispielsweise die Lohnleitlinie 3% beträgt und ein Unternehmen Lohnerhöhungen von 5% zustimmt, gilt für dieses Unternehmen ein Körperschaftsteuersatz, der um diese Differenz oder um ein Vielfaches davon höher ist. Für die Berechnung des Körperschaftsteuersatzes gilt dann folgende Formel:

$$(1) \quad t_i = b + m \left[\left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i - \left(\frac{\dot{n}}{n} \right) \right], \quad m > 0$$

mit

t_i = Körperschaftsteuersatz für das i -te Unternehmen

b = Basis-Körperschaftsteuersatz gültig für alle Unternehmen

m = TIP-Multiplikator

$\left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i$ = prozentuale, durchschnittliche Lohnerhöhung des i -ten Unternehmens

$\left(\frac{\dot{n}}{n} \right)$ = (prozentuale) Leitlinie für Lohnerhöhungen im Falle einer Strafsteuer

Unternehmen unterliegen nur dann einer höheren Gewinnsteuerbelastung, wenn ihre Lohnerhöhungen über der Lohnleitlinie liegen, von der angenommen werden kann, daß sie niedriger ist als die Lohnerhöhungen, die Unternehmen ohne eine TIP im Durchschnitt gewähren würden. Seidman hat als Alternative zur Strafsteuer eine Steuerermäßigung vorgeschlagen, bei der der Gewinnsteuersatz und damit auch die Steuerschuld umso geringer wird, je weiter die Lohnleitlinie von einem Unternehmen unterschritten wird. Für alle Lohnerhöhungen unterhalb der Lohnleitlinie wird der Körperschaftsteuersatz bei einer "reward-only TIP" nach Formel (1a) ermittelt¹⁾:

1) Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 306.

$$(1a) \quad t_i = b - m \left[\left(\frac{\dot{g}}{g} \right) - \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i \right], \quad m > 0$$

mit

$\left(\frac{\dot{g}}{g} \right)$ = (prozentuale) Leitlinie für Lohnerhöhungen im Falle einer Steuerermäßigung. Seidman stellt nun Straf-TIP und Belohnungs-TIP gegenüber, um die Frage zu beantworten, ob eine am Gewinn orientierte Strafsteuer oder eine Steuerermäßigung für Unternehmen einen höheren Anreiz bieten, Lohnerhöhungen über einer bestimmten Leitlinie zu widerstehen. Wie sich zeigen läßt, kann ein bestimmter "marginärer" Anreiz (von allfälligen Asymmetrien abgesehen) sowohl mit einer Straf-TIP als auch mit einer Belohnungs-TIP erreicht werden¹⁾. Eine Lohnerhöhung reduziert zwar den Bruttogewinn mit oder ohne TIP um den gleichen Betrag, nicht aber den Nettogewinn. Lohnerhöhungen, die eine bestimmte Leitlinie überschreiten, führen im Falle einer Straf-TIP zu höheren Steuersätzen und damit zu einem geringeren Nettogewinn als ohne TIP. Diese Änderung des Nettogewinnes in Abhängigkeit von den durchschnittlichen Lohnerhöhungen bezeichnet Seidman als "TIP incentive effect" $\left(\frac{\partial \pi^n}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i} \right)^2$. Algebraisch läßt er sich wie folgt berechnen: Für den Nettogewinn (π^n) gilt

$$(2) \quad \pi^n = (1 - t_i) \pi^b ;$$

ohne TIP beträgt der Anreizeffekt, da t_i keine Funktion von $\left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i$ ist,

$$(3) \quad \frac{\partial \pi^n}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i} = (1 - b) \frac{\partial \pi^b}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i} ;$$

im Falle einer Straf-TIP, für t_i gilt Gleichung (1), ergibt sich für den Nettogewinn nach Einsetzen

$$(4) \quad \pi^n = \pi^b - b \pi^b - m \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_i \pi^b + m \left(\frac{\dot{g}}{g} \right) \pi^b .$$

1) Vgl. zum folgenden: Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 306 f.

2) Ebenda, S. 307.

Im Falle einer Belohnungs-TIP ergibt sich für den Nettogewinn nach Einsetzen von (1a)

$$(4a) \pi^n = \pi^b - b\pi^b - m \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i \pi^b + m \left(\frac{\dot{g}}{g}\right) \pi^b \quad 1)$$

Für den Anreizeffekt einer TIP erhält man

$$(5) \frac{\partial \pi^n}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} = \frac{\partial \pi^b}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} - b \frac{\partial \pi^b}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} - m\pi^b - m \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i \frac{\partial \pi^b}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} + m \left(\frac{\dot{g}}{g}\right) \cdot \frac{\partial \pi^b}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i}$$

$$= \frac{\partial \pi^b}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} (1 - t_i) - m\pi^b .$$

Die Änderung des Anreizeffektes aufgrund der Einführung einer TIP erhält man durch den Vergleich von (5) und (3)

$$(6) \left(\frac{\partial \pi^n}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} \right)_{\text{TIP}} - \left(\frac{\partial \pi^n}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} \right)_{\text{ohne TIP}} = (b - t_i) \frac{\partial \pi^b}{\partial \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_i} - m\pi^b .$$

Für die Lohnerhöhung, für die der Grenzgewinn Null ist, hängt der Anreizeffekt nur noch vom TIP-Multiplikator m ab. "At other w_i , the TIP incentive effect would still depend primarily on m , whether TIP was penalty or reward, as long as the magnitude of the second term dominated the magnitude of the first term. It will be a convenient simplification to retard the TIP incentive effect as primarily determined by m , the marginal tax penalty"²⁾.

Der TIP-Multiplikator ist also der zentrale Aktionsparameter einer TIP. Denn er bestimmt, auf die Rate angewendet, um die die Lohnleitlinie überschritten worden ist (multiplikativ mit diesem verknüpft), den Satz, um den der Körperschaftsteuersatz erhöht wird. Für die Wahl eines niedrigen Multiplikators spricht nach Wallich und Weintraub, daß TIP neu ist und zunächst informative und erzieherische Wirkungen auf Unternehmen und Arbeitnehmer, aber auch auf die Öffentlichkeit erzielt werden sollen³⁾.

1) Für den Nettogewinn und damit auch für den Anreizeffekt spielt es also keine Rolle, ob eine Straf- oder Belohnungs-TIP gewählt wird.

2) Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 307. Diese Ergebnisse lassen sich auch auf den Fall einer Arbeitnehmer-TIP übertragen, indem man einfach Gewinn durch Lohn- und Gehaltseinkommen ersetzt. Vgl. ebenda.

3) Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 10.

Eine wirksame Bekämpfung von Inflation kann dann freilich neben restriktiver Geld- und Finanzpolitik andere einkommenspolitische Maßnahmen erfordern, auf deren Einsatz bei einem höheren TIP-Multiplikator verzichtet werden könnte, denn ein hoher TIP-Multiplikator "... would make TIP a powerful instrument"¹⁾.

Obwohl Strafansatz und Belohnungsansatz hinsichtlich der Anreizwirkung zum gleichen Ergebnis führen, schlagen Wallich und Weintraub eine "penalty-only"-TIP vor. Sie verstehen ihren TIP-Vorschlag nämlich als Alternative zu Lohn-Preiskontrollen, deren gravierendste Nachteile, die Eingriffe in Marktprozesse und die hohen administrativen Kosten, sie vermeiden wollen. Eine Einkommenspolitik in Form einer Strafsteuer, die sich nur auf die Körperschaftsteuer relativ weniger großer Unternehmen bezieht²⁾, scheint administrativ durchführbar³⁾. Eine TIP, die hingegen mit Steuervergünstigungen operiert, könnte aus distributionspolitischen Gründen nicht auf wenige Unternehmen begrenzt werden.

Ein weiterer administrativer Vorteil einer unternehmensbezogenen Lohn-TIP ist die Begrenzung der Anreize auf Löhne.

1) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 10.

2) Wallich und Weintraub schlagen als Grenze für die Einbeziehung das Gewinnkriterium (mehr als 1 Mio \$) vor, mit der Begründung, daß große Unternehmen mit geringen Gewinnen oder mit Verlusten von sich aus ein Interesse an niedrigeren Löhnen haben und eine Einbeziehung in eine Straf-TIP deren Probleme verschärfen könnte. Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 17. Seidman möchte seine TIP begrenzen auf die 2.000 größten Unternehmen der Vereinigten Staaten. Vgl. Seidman, L.S., TIP: Feasibility and Equity, a.a.O., S. 24.

3) Auch was die Verhandlungsposition angeht, läßt sich eine Begrenzung auf große Unternehmen begründen, denn kleinere Unternehmen können gegen mächtige Gewerkschaften oft nichts ausrichten. Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 17.

Zwar bereitet die Messung der durchschnittlichen Lohn-
erhöhungen eines Unternehmens, wie noch gezeigt wird,
durchaus Probleme; diese scheinen aber im Vergleich zu
einer Messung der durchschnittlichen Preiserhöhungen
eines Unternehmens noch lösbar¹⁾.

Als wichtigsten Vorteil ihres TIP-Vorschlages sehen Wallich
und Weintraub die vor allem im Vergleich zu Lohn- und
Preiskontrollen relativ geringen Eingriffe in den Markt-
prozeß. "The method we propose, instead of disrupting
the market process, relies upon market forces, leaving
business and labor free to make their own decisions"²⁾.
Dafür, daß "exzessiv" hohe Lohnzugeständnisse zu einer
Mehrbelastung von Gewinnen mit Körperschaftsteuer und
nicht etwa zu einer höheren Lohnsteuer führen, sprechen
nach Wallich und Weintraub zwei Argument: Einmal haben
Unternehmen zu wenig Anreize, Lohnerhöhungen, insbesondere
wenn sie mit Streiks durchgesetzt werden, zu widerstehen.
Dies gilt insbesondere bei guter Beschäftigungslage und
wenn die Unternehmen damit rechnen, höhere Kosten in
höhere Preise weiterwälzen zu können. Eine TIP wirkt
im Hinblick auf die Nettogewinne ähnlich wie eine Preis-
festsetzung, wo Lohnerhöhungen die Gewinne reduzieren.
Die Intention einer TIP ist daher, den Widerstand der
Unternehmen gegen Lohnerhöhungen zu stärken, ohne die
administrativen Nachteile etwa eines Preisstopps in Kauf
nehmen zu müssen³⁾. "The purpose of the proposal is to
"backbone" management in its bargaining with labor"⁴⁾.

1) Vgl. Seidman, L.S., TIP: Feasibility and Equity, a.a.O.,
S. 25.

2) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 2.

3) Vgl. ebenda. S. 4.

4) Wallich, H.C., Alternative Strategies for Price and
Wage Controls, in: Journal of Economic Issues, Vol. VI,
No. 4 (Dec. 1972), S. 102.

Das zweite Argument, das für eine Gewinnsteuer als Ansatzpunkt einer Straf-TIP spricht, betrifft die Frage der Überwälzbarkeit. Zwar könnte anstelle der Gewinnsteuer eine Lohn-TIP stärker auf "excess payroll" bezogen werden, indem beispielsweise "exzessive" Lohnerhöhungen wie bei den Lohn- und Preiskontrollen in den Vereinigten Staaten während des Koreakrieges nicht abzugsfähig sind¹⁾, oder Strafsteuern sich direkt auf das Einkommen von Arbeitnehmern über die vom Unternehmen abzuführende "payroll tax" oder die Lohnsteuer richten²⁾. Keine dieser Möglichkeiten lieferte aber einen so großen Anreiz für Unternehmen, "exzessiven" Lohnerhöhungen zu widerstehen wie eine Erhöhung des Gewinnsteuersatzes. "The reason is that a wage tax or any similiar tax can easily be shifted by the corporation"³⁾. Eine höhere steuerliche Belastung von Löhnen über Sozialversicherungsbeiträge oder über die Lohnsteuer würde höhere Lohnforderungen induzieren und, falls sie durchgesetzt werden können, in höhere Kosten transferiert werden. Die Nichtabzugsfähigkeit bestimmter Lohnerhöhungen im Unternehmen wirkt ebenfalls wie eine Kostenerhöhung. In beiden Fällen halten Wallich und Weintraub eine Überwälzung für ziemlich wahrscheinlich. Eine höhere unternehmensspezifische Gewinnsteuer ist dagegen wesentlich schwerer zu überwälzen, nicht zuletzt, weil der Gewinn je abgesetzte Einheit von Unternehmen zu Unternehmen stark schwankt⁴⁾.

1) Vgl. Wallich, H.C., *Alternative Strategies ...*, a.a.O., S. 102. Wittmann hat vorgeschlagen, die Lohnsumme als Steuerbemessungsgrundlage zu nehmen, und den Teil der Lohnsumme, der sich aus einem Überschreiten der Lohnleitlinie ergibt, gegebenenfalls auch progressiv zu besteuern. Vgl. Wittmann, W., *Öffentliche Einnahmenpolitik im Dienste der Stabilisierung*, in: Schneider, H.K., u.a. (Hrsg.), *Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft*, a.a.O., S. 918 f.

2) Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 4.

3) Ebenda, S. 4.

4) Vgl. ebenda, S. 4 f.

Schließlich weisen die Vertreter einer Lohn-TIP darauf hin, daß diese Form einer TIP aus zwei Gründen keine unfaire Behandlung von Arbeitnehmern wäre. Denn obwohl die TIP sich auf die Zunahme von Löhnen bezieht, sind es die Unternehmen, die die Strafsteuer zahlen müssen. Außerdem führt eine Verringerung von Nominallohnzuwächsen nicht auch zu einer verringerten Zunahme von Reallöhnen. "Both empirical evidence and economic theory provide strong support ..." ¹⁾ für die Annahme, daß über längere Zeiträume die Wachstumsraten von Reallöhnen und Arbeitsproduktivität nahezu übereinstimmen.

4. Gewinnmargen

Die Begründungen für die Einbeziehung von Gewinnen in den Katalog stabilisierungspolitischer Maßnahmen sind vielfältig. Sie reichen von der Auffassung, daß "... high rates of profit are liable to be associated with high rates of pay inflation" ²⁾ und damit Gewinne die zentrale Ursache für Inflation sind, bis zu Vorschlägen, die mehr aus Gründen der sozialen Ausgewogenheit eine Einbeziehung von Gewinnen vorsehen. Meist wird allerdings auf den Ergänzungskarakter, den die Kontrolle der Gewinnentwicklung haben soll, hingewiesen; denn längerfristig ist eine eigenständige "profit-push inflation" in einer funktionierenden Wettbewerbswirtschaft unwahrscheinlich. Darauf weisen auch empirische Untersuchungen über die Entwicklung des Kostenaufschlagfaktors hin ³⁾.

-
- 1) Seidman, L.S., TIP: Feasibility and Equity, a.a.O., S. 29. Vgl. auch die entsprechenden Zahlen für die Entwicklung von Reallöhnen und Arbeitsproduktivität in der Bundesrepublik Deutschland im Anhang II.
 - 2) Fogarty, M.P., Fiscal Measures ..., a.a.O., S. 45.
 - 3) Vgl. z.B. bei Seidman, L.S., Would Tax Shifting ..., a.a.O., S. 651.

Eine ergänzende Funktion hat die Kontrolle von Gewinnmargen, wenn Maßnahmen, die an der Preisentwicklung im Unternehmen ansetzen, mit der Erlaubnis eines "cost pass-through" verbunden sind. Hierbei wird angenommen, daß Unternehmen, die ihre Gewinnmarge (hier z.B. definiert als die Relation von Gewinn zu Umsatz) nicht erhöht haben, auch ihre Verkaufspreise nicht heraufgesetzt haben¹⁾.

Ungleich wichtiger ist die Begründung für die ergänzende Einbeziehung der Gewinne bei den Vorschlägen, die eine Kontrolle der Lohnentwicklung anstreben. Wenn nämlich die Lohnentwicklung indirekt über steuerliche Maßnahmen, die im Unternehmen ansetzen, oder über solche, die direkt bei den Beschäftigten ansetzen, beeinflußt wird, während die Entwicklung der Preise keinerlei Kontrollen dieser Art unterliegt, besteht die Möglichkeit, daß die funktionale Verteilung sich zugunsten der Gewinneinkommensbezieher verändert. Denn es ist nicht sicher, ob im Falle einer erfolgreichen Lohn-TIP sinkende Lohnstückkosten in Form niedrigerer Produktpreise weitergegeben werden. Zumindest kurzfristig ist wegen allfälliger Preis-Lags mit einer temporären Änderung der funktionalen Einkommensverteilung zu rechnen²⁾. Aus Gründen der sozialen Ausgewogenheit wird daher eine Einbeziehung der Gewinne gefordert, um die Vorschläge auch für Arbeitnehmer und Gewerkschaften akzeptabel zu machen. Denn wie noch zu zeigen sein wird, setzen stabilisierungspolitische Erfolge einer TIP die Mitarbeit von Gewerkschaften voraus. "If workers believed that the TIP "package" was grossly unfair, futile strikes might nevertheless be attempted as a form of political protest" ... "Whether TIP 'works' depends on whether workers perceive it as a reasonably balanced fair policy"³⁾.

1) Vgl. Dildine, L.L., and E.M. Sunley, a.a.O., S. 148 f.

2) Dies bestätigen auch empirische Untersuchungen über die Änderung der Einkommensverteilung nach Einführung von Lohn- und Preiskontrollen. Vgl. z.B. Gordon, R.J., Comments and Discussion, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), a.a.O., S. 117.

3) Seidman, L.S., Equity and Tradeoffs ..., a.a.O., S. 297.

Zur verteilungspolitischen Absicherung einer TIP im speziellen und zur Kontrolle von Gewinnen im allgemeinen werden in der Literatur unterschiedliche Vorschläge diskutiert. Seidman schlägt mit seiner "profit restraint insurance" (PRI) eine Art Versicherung vor, um Arbeitnehmer vor verteilungspolitischen Nachteilen einer TIP zu schützen. Sollte sich während der Einführung einer Lohn-TIP das Verhältnis von Gewinnsumme zu Lohnsumme außergewöhnlich stark erhöhen, so soll von den zweitausend größten Unternehmen, die in die TIP einbezogen werden sollen, eine einheitliche Zusatzgewinnsteuer erhoben werden. Von dieser Steuersatzerhöhung werden alle einbezogenen Unternehmen, unabhängig von ihrer betriebsindividuellen Relation Gewinn zu Lohnsumme, betroffen. Diese Maßnahme soll allerdings nur in solchen Jahren eingeführt werden, in denen die Relation außergewöhnlich zunimmt, "normale" Schwankungen sollen unberücksichtigt bleiben¹⁾.

Um dem Einwand von Arbeitnehmern zu begegnen, TIP richte sich allein gegen Löhne, hat auch Wallich als Ergänzung seiner Lohn-TIP eine "excess profit tax" vorgeschlagen, um eine außergewöhnliche Zunahme von Gewinnen²⁾ nach Einführung einer TIP steuerlich abzuschöpfen. Auch bei diesem Vorschlag soll der Körperschaftsteuersatz für alle einbezogenen Unternehmen unabhängig von deren individueller Gewinnsituation erhöht werden.

1) Vgl. Seidman, L.S., *Equity and Tradeoffs ...*, a.a.O., S. 298 und ders., *TIP: Feasibility and Equity*, a.a.O., S. 35 f. Der Vorschlag einer PRI geht auf Klein und Duggal zurück, die steuerliche Vorschläge machen, damit die Gewinne wie die Produktivitätsverbesserung zunehmen, so daß die Kapitalrentabilität mit der Lohnleitlinie übereinstimmt und alle Einkommen gleich behandelt werden. Vgl. Klein, L.R., and V.G. Duggal, *Guidelines in Economic Stabilization: A New Consideration*, in: *Wharton Quarterly*, Vol. 6 (1971), S. 20 ff.

2) Bei Wallich gemessen als Gewinne nach Steuern in Relation zum Bruttosozialprodukt. Vgl. Wallich, H.C., *Alternative Strategies ...*, a.a.O., S. 103. Vgl. auch ebenda, S. 102 f. und ders., *Statement to Congress*, *Federal Reserve Bulletin*, Vol. 64 (1978), S. 97.

Okun und Bodkin schlagen in ihrem reward-Ansatz ebenfalls eine TIP vor, deren Ziel es ist, Unternehmen über Steuererleichterungen zu zurückhaltender Preispolitik zu bewegen¹⁾. Nach dem Vorschlag von Bodkin sollen Unternehmen einen Steuernachlaß von z.B. "one-fifth of the wage tax cuts processed but in no case exceeding one-tenth of the corporation's or individual proprietor's tax liabilities" für eine "satisfactory price or profit margin performance" erhalten²⁾. Bodkin konkretisiert das "socially appropriate pricing behaviour", das bei Okun in Form der durchschnittlichen Güterpreissteigerung des einzelnen Unternehmens gemessen wird durch vier Kriterien, von denen mindestens eines erfüllt sein muß, wenn sich ein Unternehmen für den Steuernachlaß qualifizieren will³⁾:

1. Gewinnmarge ist nicht höher als im Vorjahr
2. Gewinnmarge ist nicht höher als im Durchschnitt der letzten drei oder fünf Jahre
3. Das Unternehmen hat keine Marktmacht "... to set discretionary levels of prices"
4. Das Unternehmen "... has constructed a case (...) that its price increases reflect no more than a pass-through (with customary mark-ups) of unit costs of production"⁴⁾.

Für diesen Teil des Programms sieht Bodkin freilich beträchtliche Schwierigkeiten in administrativer Hinsicht; er hält aber gleichwohl mit der Begründung daran fest, daß es wahrscheinlich notwendig ist, die Arbeitnehmerseite davon zu überzeugen, daß Lohnzurückhaltung infolge einer TIP nicht zu einer Änderung der Einkommensverteilung führt⁵⁾.

1) Okun mißt die Qualifikation für den Steuernachlaß über eine Veränderung der Outputpreise. Vgl. das 3. Kapitel, Abschnitt II. C.

2) Bodkin, R.G., a.a.O., S. 205.

3) Vgl. ebenda.

4) Ebenda, S. 205 f.

5) Vgl. ebenda, S. 206. Die Preis-TIP von Bodkin ähnelt von der Intention her also mehr den Vorschlägen von Seidman zur "Absicherung" von Arbeitnehmern vor distributiven Nachteilen einer TIP und weniger den eigentlichen Preis-TIP's.

Auch als einkommenspolitische Maßnahme im allgemeinen wird die Kontrolle von Gewinnen diskutiert. Die meisten Vorschläge beziehen sich hier auf die Situation in einzelnen Unternehmen. Means möchte mit seiner Zusatzsteuer nicht die Gewinne selbst, sondern exzessiv hohe Gewinnmargen (Gewinne nach Steuer in Relation zu den Umsätzen) bestrafen, um damit monopolistische und oligopolistische Groß-Unternehmen, die ihre Preise so festlegen, daß ein bestimmter Gewinn erzielt wird ("target-pricing calculus") zu einer stabilitätskonformen Preispolitik zu veranlassen oder die Monopolgewinne abzuschöpfen¹⁾.

Leisure und Turner schlagen ein "Profit Stabilization Principle" vor: Wenn die Gewinne eines Unternehmens "... defined as a percentage of assets were to exceed some politically determined rate"²⁾, soll dieser "Überschuß-

-
- 1) Vgl. Means, G.C., The Phase II Guidelines Nixon didn't Propose, in: The Washington Post v. 10.10.1971 und ders., Pricing Power and the Public Interest, New York 1962. Means schlägt in einem "Economic Performance Act" eine besondere Behandlung von Groß-Unternehmen vor, damit "a drive for economic performance should replace the drive for corporate profits". "... It should provide that the special tax treatment would only be available where target pricing was employed and the target rate of return used in such pricing was the estimated cost of capital". Means, G.C., Pricing Power ..., a.a.O., S. 296 f. und S. 305. Ähnlich der "Übergewinn-Steuer" von Means hat Föhl vorgeschlagen, eine gemäßigte Preispolitik marktbeherrschender Unternehmen über eine progressive Besteuerung einbehaltener Gewinne zu fördern. Preiserhöhungen zur Überwälzung dieser Belastung wären wegen der Konkurrenz mit kleineren Unternehmen und der oligopolistischen Preissetzung, die den Markt bereits weitgehend "ausgebeutet" hat, nur begrenzt möglich. Alternativ schlägt Föhl vor, den Gewinn solcher Unternehmen nach der Relation zum Umsatz progressiv zu besteuern; eine Maximierung des Nettogewinnes soll dann zu mehr Umsatz und damit zu geringeren Preisen führen. Vgl. Föhl, C., Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration, in: Neumark, F. (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 22, Berlin 1961, S. 185 f.
- 2) D'Arge, R.C., Review of: Leisure, J.W., and M.S. Turner, Prices, Profit and Production: How much is Enough? Albuquerque, University of New Mexico Press, 1974, in: Journal of Economic Issues, Vol. XX (1976), S. 709 und Turner, M.S., A Note on Laurance Seidman's Article, in: Journal of Economic Issues, Vol. XIII (1979), S. 775.

Gewinn" weggesteuert werden. Sinkt im umgekehrten Fall der Gewinn unter eine Mindestrate, soll das Unternehmen die Möglichkeit zu Preiserhöhungen erhalten.

Dem Konzept von Wiles folgend soll die Progression der Gewinnsteuer nicht nur von den Lohnerhöhungen, sondern auch von der Höhe der durchschnittlichen Dividende abhängen¹⁾.

Der Vorschlag eines "approved pay and profit plan"²⁾ wurde von Fogarty für ein Land wie Irland mit maximal einhundert Unternehmen, die mehr als fünfhundert Beschäftigte haben, zur Stabilisierung des Preisniveaus empfohlen. Die Unternehmen sollen diesem Plan zufolge aufzeigen, daß ihre geplante Lohn- und Gewinnpolitik mit allgemeinen einkommenspolitischen Normen vereinbar ist. Falls diese Normen überschritten werden, soll für Arbeitnehmer eine Strafsteuer mit der Einkommensteuer oder mit den Sozialversicherungsbeiträgen erhoben werden und die Dividendenzahlungen sollen belastet werden. Fogarty möchte mit seinem Vorschlag stabilitätswidriges Verhalten gezielt bekämpfen. "The idea of my scheme is to hit the irresponsible shareholder with one tax and the irresponsible employee with a separate one"³⁾. Diese Sanktionen sollen solange gelten, bis ein Unternehmen anhand eines "approved pay and profit plan" nachweisen kann, daß die einkommenspolitischen Normen eingehalten werden.

1) Vgl. Wiles, P.J., What are we to do about Cost Inflation?, London School of Economics, Feb. 1972.

2) Fogarty, M.P., Fiscal Measures ..., a.a.O., S. 46.

3) Fogarty, M.P., We Can Stop Rising Prices, The Economic and Social Research Institute, Dublin, March 1970, S. 8.

D. Zusammenfassung und Kritik

In diesem Kapitel wurden Vorschläge dargestellt, die aufzeigen, wie mit Hilfe der Steuerpolitik stabilitätsorientiertes Lohn- und Preisverhalten in Unternehmen gefördert werden könnte. Dazu werden verschiedene Konzepte zur Messung von stabilitätspolitischem Verhalten von Unternehmen benutzt.

Im Hinblick auf die Bekämpfung von Inflation stellt der Vorschlag einer Preis-TIP - die durchschnittliche Preisänderung ist die Bemessungsgrundlage für eine Änderung des Steuersatzes, so daß eine Preiserhöhung zu einem Rückgang des Gewinns nach Steuern führen kann - sicher den umfassendsten Ansatz dar. Gleichzeitig ist dieser Ansatz auch mit den größten Problemen administrativer und ordnungspolitischer Art verbunden.

Auf die mehr technischen Probleme der Ermittlung der durchschnittlichen Preisänderung wurde bereits bei der Darstellung der verschiedenen Ansätze zur Messung hingewiesen. Hierbei tauchen die bekannten Probleme der Konstruktion eines Preisindex auf, etwa die Frage der Behandlung neuer Produkte oder, damit zusammenhängend, die Bewertung von Qualitätsveränderungen. Die Kontrolle der durchschnittlichen Preiserhöhung stößt daher je nach Komplexität eines Unternehmens auf erhebliche Schwierigkeiten. Aber selbst wenn diese Schwierigkeiten lösbar wären, hätte die Kontrolle der durchschnittlichen Preisentwicklung, wie sie z.B. von Scott oder Okun vorgeschlagen wurde¹⁾, massive Nachteile. Da die Produktivität einzelner Branchen zum Teil erheblich vom gesamtwirtschaftlichen

1) Vgl. das 3. Kapitel, Abschnitt II. C., und III. B.

Durchschnitt abweicht¹⁾, hätte eine einheitliche Preisleitlinie nämlich eine ungleiche Behandlung von Unternehmen zur Folge; denn Unternehmen mit hohen Produktivitätsfortschritten fiele die Einhaltung leichter, eventuell könnten sie für "stabilitätsförderndes" Verhalten sogar einen Steuernachlaß erhalten.

Die Berücksichtigung von Produktivitätsfortschritten bereitet erhebliche Probleme. Daher reichen die Vorschläge für eine Berücksichtigung bei Preis-TIP's von der Nichtbeachtung (Scott) über die Einbeziehung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität (La Serisette) oder der Sektorproduktivität (Seidman) bis zur betrieblichen Produktivitätsentwicklung (Colander). Da Preisniveaustabilität bei unterschiedlicher unternehmens- oder branchenspezifischer Produktivitätsentwicklung auch Preissenkungen erforderlich macht, hätte die Preisbehörde nicht nur Preiserhöhungen zu prüfen, sondern müßte auch Preissenkungsmöglichkeiten aufspüren. Dies erfordert eine Differenzierung der Preisleitlinie für Unternehmen, entweder indem die sektorale Produktivitätsentwicklung berücksichtigt wird oder indem Unternehmen ihre Kostenkalkulation offenlegen müssen, um Schätzungen über die betriebliche Produktivitätsentwicklung möglich zu machen²⁾. Während Konzepte, die zur

1) Für den Zeitraum von 1977-1981 betrug die durchschnittliche Verbesserung der Produktivität in der Bundesrepublik Deutschland 2% p.a. bei einem Produktivitätswachstum in der Land- und Forstwirtschaft von durchschnittlich 5,8% p.a. und von nur 1,6% p.a. im Sektor Handel und Verkehr. Vgl. die Entwicklung der Produktivität nach Wirtschaftsbereichen im Anhang III.

2) Während der Lohn- und Preiskontrollen in den Vereinigten Staaten zu Beginn der 70er Jahre wurde es Unternehmen erlaubt, unter Berücksichtigung von Schätzungen der betrieblichen Produktivität, bestimmte Kostenerhöhungen weiterzuwälzen. Dies führte zu einer systematischen Unterschätzung der Produktivitätsentwicklung, so daß Wallich vorschlug, anstelle der betrieblichen Schätzungen Angaben aus statistischen Erhebungen zu verwenden. Vgl. Wallich, H.C., Die Lohn- und Preiskontrolle ..., a.a.O., S. 13. Auch Seidman schlägt für seine Preis-TIP unterschiedliche Preisstandards je nach sektoraler Produktivität vor. Vgl. Seidman, L.S., Equity and Trade-offs ..., a.a.O., S. 299 f.

Messung der durchschnittlichen Preisänderung auf der Outputseite ansetzen, (wie die Berechnungen der durchschnittlichen Entwicklung von Absatzpreisen oder Wertschöpfungspreisen je Output-Einheit) Produktivitätsfortschritte des Unternehmens im Unternehmen "belassen", bieten Konzepte, die auf der Inputseite ansetzen, wie die Kontrolle der Wertschöpfung je Input-Einheit, die Möglichkeit, Unternehmen zu einer Weitergabe von betrieblichen Produktivitätsfortschritten zu veranlassen. Den Problemen, die mit der Berücksichtigung von Produktivitätsfortschritten und der Behandlung des "cost pass-through" verbunden sind, könnte am ehesten mit der Messung von Preisänderungen über einen Wertschöpfungsindex Rechnung getragen werden.

Für die Konstruktion eines Wertschöpfungspreisindex ist es zunächst erforderlich, Vorleistungen und Fertigprodukte zu definieren. Dabei tauchen ähnliche Probleme wie bei der Konstruktion eines Preisindex auf, etwa die Frage, wie neu eingesetzte Vorleistungen zu behandeln sind. Im nächsten Schritt muß der Preisanstieg der Wertschöpfung durch Zeitvergleich bestimmt werden, "... the firm would construct a value-added price index using quantity weights of the current year for both outputs and purchased materials. Constructing such an index would raise all the traditional problems involved in preparing a price index"¹⁾. Zusätzlich zu den Problemen, die bei der Konstruktion eines Preisindex auftauchen, also neben Abgrenzungsfragen und insbesondere Fragen der Gewichtung und des Basisjahres, taucht hier das Problem auf, wie Vorleistungen und Wertschöpfung abzugrenzen sind. Anders gewendet: Welche Kosten als "cost pass-through" in höhere Preise weitergewälzt werden dürfen. Die Meinungen hierzu gehen stark auseinander. Während z.B. Okun bei der Messung der durchschnittlichen Preissteigerung eines Unternehmens von einem "dollar-and-cents passthrough of any increases in costs of materials

1) Dildine, L.L., and E.M. Sunley, a.a.O., S. 143.

and supplies"¹⁾ ausgeht, und Wallich einen cost pass-through für "theoretisch richtig" hält²⁾, nennt Bröhl die Erlaubnis, Kosten weiterzuwälzen "Honorierung der Unwirtschaftlichkeit"³⁾. In jedem Fall entsteht ein erheblicher Verwaltungsaufwand, da der Anteil der Kosten, die überwälzt werden dürfen, von Produkt zu Produkt unterschiedlich ist, so daß Ausnahmen von der einheitlichen Preisleitlinie zugelassen werden müssen⁴⁾.

Abgrenzungsprobleme treten zunächst bei der Frage auf, welche Kosten als "Vorleistungen" behandelt und damit weitergewälzt werden dürfen. Dildine und Sunley empfehlen als allgemeine Regel, einen "cost pass-through" bei solchen Inputs zuzulassen, bei denen ein Unternehmen als Nachfrager "price taker" ist, deren Preise also kaum beeinflussbar sind⁵⁾. Nicht alle Kosten lassen sich allerdings nach dieser Regel leicht einordnen, wie z.B. Ölimporte einerseits oder die Lohnsumme eines Unternehmens andererseits. Wie sollten beispielsweise Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, Fremdkapitalzinsen oder Abschreibungen behandelt werden? Während der Phase II der Preiskontrollen in den Vereinigten Staaten wurde der "pass-through" für Zinsen von kurzfristigem Fremdkapital erlaubt, nicht aber für langfristiges Fremdkapital, das vorgeblich den Charakter von Eigenkapital hat. Daraus ergäbe sich nicht nur eine Diskriminierung von Eigenkapital gegenüber kurzfristigem Fremdkapital, sondern auch von langfristigem Fremdkapital zu kurz-

1) Vgl. das 3. Kapitel, Abschnitt II. C.

2) Wallich, H.C., Die Lohn- und Preiskontrolle ..., a.a.O., S. 13.

3) Bröhl, K., Die Problematik von Preisstopps und Preiskontrollen, in: BMWi-Tagesnachrichten vom 20.3.1974, Bonn 1974, S. 5. Bröhl kritisiert nicht nur den dabei auftretenden Ermessensspielraum, sondern weist auch darauf hin, daß es in einer Marktwirtschaft keine Garantie für eine Kostendeckung gibt. Vgl. ebenda.

4) Vgl. Rees, A., New Policies to Fight Inflation: Sources of Scepticism, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), a.a.O., S. 227.

5) Vgl. Dildine, L.L., and E.M. Sunley, a.a.O., S. 145.

fristigem Fremdkapital¹⁾. Selbst wenn ein "cost pass-through" systematisch richtig wäre, bleibt aus stabilisierungspolitischen Gründen weitere Kritik. Unternehmen, die bei der Erlaubnis eines solchen "cost pass-through" Eigenkapital durch (kurzfristiges) Fremdkapital substituieren, um die "Wertschöpfung" und damit die Bemessungsgrundlage z.B. einer Zusatzsteuer zu reduzieren, werden Zinserhöhungen beim Fremdkapital weniger Widerstand entgegensetzen, weil eine Überwälzung erlaubt wird. Damit werden eigentlich falsche Anreize gegeben; denn Unternehmen, denen es gelingt, solchen Kostenerhöhungen erfolgreich Widerstand entgegenzusetzen, hätten ceteris paribus höhere Gewinne und damit auch eine höhere "Wertschöpfung", die als "inflationfördernde" Aktivität zusätzlich besteuert würde.

Neben den mehr technischen Problemen bestehen aber auch alloktionstheoretische und ordnungspolitische Bedenken an der Messung von Inflation über die Preisbildung im einzelnen Unternehmen. Um den "inflationären" Beitrag zu messen, den einzelne Unternehmen zum "öffentlichen Übel" Preisniveausteigerung leisten, muß die unternehmensspezifische Inflationskomponente aufgespalten werden in einen "inflationneutralen" Preis, also die Preiserhöhung, die toleriert wird, weil sie für "unvermeidlich" gehalten wird. Richtschnur könnte hier z.B. der konjunkturneutrale Anstieg des Preisniveaus sein²⁾. Theoretisch wäre es richtig, hier ebenfalls die betriebliche Produktivitätsentwicklung, allerdings mit negativem Vorzeichen, zu berücksichtigen. Wegen der Schwierigkeiten bei der Schätzung der betrieblichen Produktivitätsverbesserung³⁾ könnte auch auf Schät-

1) Vgl. Dildine, L.L., and E.M. Sunley, a.a.O., S. 145.

2) Dies liefe darauf hinaus, daß eine durchschnittliche, gesamtwirtschaftliche Preissteigerungsrate ähnlich wie bei der Serisette einzelwirtschaftlich vorgegeben würde. Vgl. dazu Abschnitt C. 2. in diesem Kapitel.

3) Auch bei der Konstruktion eines Wertschöpfungsindex je Input-Einheit, der die Veränderung der betrieblichen Produktivität noch am ehesten berücksichtigt, treten wie gezeigt Probleme auf.

zungen über die sektorale Produktivitätsentwicklung zurückgegriffen werden. Aus den beiden Komponenten Produktivitätsfortschritt und "unvermeidbarem" Preisniveauanstieg ließe sich dann, ähnlich wie bei der Serisette für die Wertschöpfung (dort allerdings undifferenziert und damit einheitlich für alle Unternehmen) die "inflationsneutrale" und daher steuerunschädliche Veränderung der Preise eines Unternehmens ermitteln und mit den tatsächlichen Preisen vergleichen. Jede Erhöhung der tatsächlichen Preise über diese Rate hinaus wäre ein Inflationsbeitrag dieses Unternehmens und würde zu einer steuerlichen (Mehr-)Belastung führen.

Wird damit der Inflationsimpuls richtig diagnostiziert? Dies ist deshalb keineswegs eindeutig, weil Preiserhöhungen über diese "inflationsneutrale" Rate hinaus ihre Ursache auch im realen Bereich haben können. Änderungen der Angebots- und Nachfragekonstellationen können nämlich Knappheitsverhältnisse ändern und relative Preisänderungen induzieren. Allokative Verzerrungen sind insbesondere deshalb wahrscheinlich, weil trotz der Möglichkeit zur Kostenüberwälzung Marktkräfte eine Überwälzung faktisch verhindern können, während bei einem Zwang zur Weitergabe von Produktivitätsfortschritten, etwa bei der Kontrolle der Wertschöpfung je Input-Einheit, diese Marktkräfte fehlen, und Änderungen der relativen Preise verhindern. Wenn Preise Indikatoren für Knappheiten sein sollen, müssen Preiserhöhungen möglich sein, wenn beispielsweise die Nachfrage zunimmt oder die Angebotsbedingungen sich verschlechtern.

Zusammenfassend: Die Ursachen von Preisänderungen in einzelnen Unternehmen sind zu vielfältig, als daß man einzelwirtschaftliche "Inflationsbeiträge" messen könnte. Nicht nur Angebots- und Nachfragekonstellationen, auch die wirtschaftspolitischen Akteure Arbeitgeberorganisationen, Gewerkschaften, Staat und Ausland induzieren Preisänderungen. Die Schwierigkeit, Inflation wirksam zu bekämpfen, liegt

darin, daß es keinen Mechanismus gibt, der sicherstellen könnte, daß Preisänderungen nur die Änderungen relativer Preise spiegeln. Während in einer idealtypischen Marktwirtschaft alle Preisänderungen nur auf Änderungen der Knappheitsverhältnisse beruhen und die Höhe des Preisniveaus unbestimmt ist, nehmen die Schwierigkeiten, zwischen relativen und absoluten Preisänderungen zu unterscheiden, mit abnehmendem Wettbewerbsgrad und zunehmender Geldentwertungsrate zu¹⁾. Eingriffe in die Preisbildung von Unternehmen mögen je nach Wettbewerbsgrad im Einzelfall aus stabilisierungspolitischen Überlegungen zu begründen sein²⁾; im allgemeinen ist aber wettbewerbspolitischen Maßnahmen, die Haberler als "incomes policy II" bezeichnet³⁾, der Vorzug zu geben. Instrumente, die an der Preisbildung im Unternehmen direkt ansetzen, sind alloktationspolitisch immer negativ zu bewerten, da die Preise dann von ihrer Ausgleichs-, Signal- und Lenkungsfunktion tendenziell einbüßen. Nicht nur aus ordnungspolitischen Gründen, sondern auch wegen der "administrative and compliance problems" ist dem Kommentar von Pechman zuzustimmen, daß "... any kind of tax penalty or subsidy that depends on a change in average prices of particular firms is simply impractical" oder noch vernichtender, daß "... tax penalties or subsidies based on price changes are unworkable"⁴⁾.

-
- 1) Milbradt unterscheidet bei Preisänderungen drei Komponenten: relative Preisänderungen, die von veränderten Knappheitsverhältnissen verursacht werden, Änderungen des Preisniveaus und relative Preisänderungen, die auf Änderungen des Preisniveaus beruhen. Vgl. Milbradt, G.H., Probleme der Indexierung volkswirtschaftlich wichtiger Größen, Baden-Baden, 1982, S. 189.
 - 2) Viele Vorschläge von Preis-TIP's beziehen sich nur auf "marktbeherrschende" Unternehmen. Auch nach Blum muß eine Preiskontrolle nicht notwendig ein Kurieren an Symptomen sein, sondern könnte "... einen Eingriff an den Wurzeln des Übels darstellen". Blum, R., Administrierte Preise als Problem der Stabilisierungspolitik, in: Schneider, H.K., u.a. (Hrsg.), a.a.O., S. 1032.
 - 3) Vgl. das 2. Kapitel, Abschnitt III.
 - 4) Pechman, J.A., Comments and Discussion, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), a.a.O., S. 154.

Was für die Kontrolle von durchschnittlichen Preisveränderungen kritisch angemerkt wurde, gilt mutatis mutandis auch für Vorschläge, die als stabilisierungspolitische Maßnahme die Kontrolle von Gewinnen vorsehen. Von der Idee her soll eine "excess profit tax" Unternehmen einen Anreiz zu zurückhaltender Preispolitik, aber auch zur Weitergabe von Kostensenkungen geben. Auch hier gibt es neben administrativen Problemen alloktionstheoretische und ordnungspolitische Bedenken, die hauptsächlich mit dem Residualcharakter von Gewinnen zusammenhängen¹⁾. Gewinne beschreiben den Erfolg oder Mißerfolg unternehmerischer Tätigkeit und, da diese von zahlreichen Faktoren abhängen, variieren jene fast zwangsläufig. Kurzfristig steigende Gewinne können z.B. Reflex einer Nachfrageexpansion oder erfolgreicher Maßnahmen zur Kostensenkung sein. Eine Besteuerung dieser "excess profits" hätte alloktionstheoretisch und wachstumspolitisch negative Wirkungen, weil im ersten Fall die Attrahierung von Kapital zur Finanzierung von Kapazitätserweiterungen schwieriger würde und im zweiten Fall Anreize z.B. zur Durchführung von kostensparenden Investitionen verlorengehen könnten. "Excess profits", die längerfristig erzielt werden, sind analog den Ausführungen über die Preiskontrolle eher ein Fall für wettbewerbspolitische Maßnahmen; hier wäre eine TIP schlicht überfordert.

Weit weniger gravierend sind die Probleme einer Kontrolle von Gewinnen, wie sie z.B. von Seidman vorgeschlagen wurde²⁾, um die Arbeitnehmerseite vor verteilungspolitischen Nachteilen einer Lohn-TIP zu bewahren; denn nur für den Fall einer außergewöhnlichen Zunahme der Relation von Gewinnen zu Lohnsumme würde für alle von der TIP einbezogenen Großunternehmen der Körperschaftsteuersatz einheitlich um einen bestimmten Satz erhöht. Damit wären die Eingriffe

1) Vgl. Seidman, L.S., TIP: Feasibility and Equity, a.a.O., S. 32.

2) Vgl. das letzte Kapitel.

weder permanent, noch - allokationstheoretisch - diskriminierend, da die einzelbetriebliche Situation ohne Bedeutung wäre.

Faßt man die bisherigen Ergebnisse zusammen, dann sind Kontrollen von Gewinnen einzelner Unternehmen aus ordnungspolitischen und Kontrollen der durchschnittlichen Preiserhöhungen eines Unternehmens aus technischen und administrativen Gründen, jedenfalls über einen längeren Zeitraum, nicht praktikabel. Da die wichtigste Komponente der Wertschöpfung die Kosten für den Produktionsfaktor Arbeit sind, könnte eine Reihe von Problemen, die etwa bei der Konstruktion eines Wertschöpfungspreis-Index auftreten, umgangen werden, indem eine TIP nur auf die durchschnittlichen Lohnerhöhungen bezogen wird. Zwar treten auch hier Probleme auf, denn es gilt einen Lohnindex zu konstruieren, der den durchschnittlichen Lohnanstieg eines Unternehmens am besten wiedergibt. Probleme gibt es hierbei vor allem deshalb, weil sowohl bei der Lohnsumme je Beschäftigten als auch bei der Lohnsumme je Beschäftigtenstunde allokativer Wirkungen z.B. auf den Einsatz unterschiedlich qualifizierter Arbeitskräfte ("skill mix") zu erwarten sind. Diese Probleme können aber, wie noch zu zeigen ist, im Vergleich zu einer Kontrolle von Preisen oder Gewinnen weitgehend gelöst werden. Außerdem spricht für eine explizite Lohn-TIP - gegebenenfalls verbunden mit einer verteilungspolitischen Absicherung für Arbeitnehmer - daß Unternehmen in kollektiven Verhandlungen mit Gewerkschaften "exzessiven" Lohnerhöhungen wirksamer Widerstand entgegenbringen können, weil den Gewerkschaften die verringerte Zahlungsfähigkeit im Fall der Nichtbeachtung bekannt wäre.

Da die Lohn-TIP, wie sie ursprünglich von Wallich und Weintraub vorgeschlagen wurde, die einzig praktikable Form einer TIP zu sein scheint, beziehen sich die folgenden

Ausführungen zu den mikroökonomischen und makroökonomischen Wirkungen meist auf diesen TIP-Vorschlag. Zuvor soll aber in einem Exkurs auf Vorschläge eingegangen werden, die mit Preissteigerungszertifikaten Preisniveaustabilität erreichen wollen.

IV. Exkurs: Die Vorschläge zur Stabilisierung mit Hilfe von Preissteigerungslizenzen

Die Beeinflussung von Preisen mit Hilfe einer TIP stellt einen direkten Versuch dar, Inflation zu bekämpfen. Wegen der technischen Probleme der Konstruktion eines geeigneten Index zur Messung der durchschnittlichen Preisänderung eines Unternehmens, vor allem aber auch wegen der ordnungspolitischen Bedenken (der Marktmechanismus wird tendenziell außer Kraft gesetzt), ist eine Preis-TIP als stabilisierungspolitische Maßnahme, jedenfalls über einen längeren Zeitraum, nicht sinnvoll. Um die allokativen Nachteile der TIP-Ansätze zu verringern, haben Colander und Lerner auf dem ursprünglichen TIP-Vorschlag von Wallich und Weintraub aufbauend Ende der siebziger Jahre Vorschläge entwickelt und in den letzten Jahren in mehreren Beiträgen präzisiert¹⁾, mit denen Inflation - indirekt - über Preiserhöhungslizenzen oder Lohnerhöhungslizenzen bekämpft werden soll. Während bei einer TIP steuerliche Maßnahmen Anreize zu stabilitätskonformen Preis- und Lohnverhalten geben, soll eine "free market solution to inflation", die Colander später "Market-Based Incomes Policy" (MIP) genannt hat, den Marktmechanismus selbst zur Inflationsbekämpfung nutzen. Wirtschafts-

1) Vgl. Colander, D., Tax- and Market-Based Incomes Policies: ..., a.a.O., S. 79 ff., ders., Incomes Policies-MIP, WIPP, and TIP, a.a.O., S. 91 ff., und ders., New Approaches ..., a.a.O., S. 39 ff., Lerner, A.P., Stagflation ..., a.a.O., S. 18, ders., A Wage-Increase Permit Plan to Stop Inflation, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), a.a.O., S. 255 ff., Lerner, A., and D. Colander, MAP: A Market Anti-Inflation Plan, New York, 1980, und Lerner, A., and D. Colander, Anti-Inflation Incentives, a.a.O., S. 39 ff. sowie Lerner, A.P., and D. Colander, There is a Cure for Inflation, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), a.a.O., S. 101 ff.

politische Akteure, im Gegensatz zu einer TIP in allen Fällen Unternehmen, die Preise und Löhne erhöhen wollen, müssen demnach Preiserhöhungslizenzen (price increase permits) oder Lohnnerhöhungslizenzen (wage increase permits) kaufen. Da das Angebot an solchen "permits" begrenzt ist auf das Niveau der zulässigen Erhöhung, was bei dem Preisniveau die "unvermeidliche" Preissteigerungsrate und bei der Lohnentwicklung die geschätzte Entwicklung der Arbeitsproduktivität ist, können Unternehmen, die Löhne oder Preise über diesen Durchschnittswert hinaus erhöhen, Lizenzen nur von solchen Unternehmen kaufen, die mit ihren Erhöhungen unter dem Durchschnitt liegen. Damit glauben Colander und Lerner, das größte Problem bei der Kontrolle von Preisen in Unternehmen, nämlich der Unterscheidung von relativen Preisen und Preisniveauänderungen, gelöst zu haben. "By forcing an offsetting price decrease for every price increase, it seeks to insure that all price changes are relative and not merely inflationary price level changes"¹⁾. Mit einer MIP könne damit auch dem "inflationary bias", der dadurch entsteht, daß relative Preisänderungen infolge von Rigiditäten und verstärkt von Inflationserwartungen auch das Preisniveau nach oben ziehen, am elegantesten Rechnung getragen werden²⁾. Die Aufgabe für die Kontrollbehörde beschränkte sich darauf, das Niveau einer "unvermeidlichen" Preisniveausteigerung oder der stabilitätskonformen Lohnniveauserhöhung festzulegen und jährlich dementsprechende Lizenzen auszugeben; die mikroökonomischen Entscheidungen über Preis- oder Lohnerhöhungen blieben den Unternehmen überlassen. MIP führt zu einer Internalisierung des "öffentlichen Übels" Inflation, weil solche Akteure, deren lohn- oder preispolitisches Verhalten "stabilitätswidrig" ist, in ihrem ökonomischen Kalkül einen höheren Preis berücksichtigen müssen, "with the

1) Colander, D., *Incomes Policies: ...*, a.a.O., S. 93.

2) Vgl. ebenda, S. 94.

MIP price being the shadow price of raising prices"¹⁾.
 Der MIP-Vorschlag ist also ein Beispiel für die Ausweitung des Marktmechanismus "... to newly-scarce resources that have accompanied and facilitated economic development for millenia"²⁾.

A. Der WIPP-Vorschlag von Lerner

Lerner favorisiert einen MIP-Vorschlag, der anstelle von Preisen die Lohnentwicklung stabilisieren soll, mit der Begründung, daß Preise ungleich schwieriger zu kontrollieren sind als Löhne und, keynesianischer Argumentation folgend, Löhne rigider, insbesondere nach unten starrer sind als Preise, weil sie "... are already largely administered by collective bargaining and other large-scale wage decisions"³⁾. Er empfiehlt aber keine Kontrolle von Löhnen (oder Preisen) wie viele Neokeynesianer, sondern schlägt vor, Stabilisierungsprobleme über und nicht gegen den Markt zu lösen. Mit seinem Vorschlag eines "Wage-Increase Permit Plan" (WIPP) versucht Lerner, seine beiden Forschungsschwerpunkte, die keynesianische Makroökonomik und die Wohlfahrtsökonomik, hier vor allem die wohlfahrtstheoretischen Wirkungen des Marktmechanismus, miteinander zu vereinigen.

Konkret sieht der WIPP-Plan folgendermaßen aus⁴⁾: Der Staat gewährt entweder allen Unternehmen, die z.B. mehr als einhundert Beschäftigte haben oder solche Arbeitnehmer beschäftigen, deren Löhne durch einen Tarifvertrag festgelegt werden, der mehr als hundert Arbeitnehmer umfaßt, ein Lohnzertifikat je 1.000 \$ Bruttolohnsumme. Für Neueinstellungen wären entsprechende Zertifikate zu gewähren e.v.v., so daß per Saldo die Zahl der Zertifikate mit der Änderung der Beschäftigung variiert. Jedes Zertifikat gibt nun dem Arbeit-

1) Colander, D., *New Approaches ...*, a.a.O., S. 49.

2) Lerner, A.P., and D. Colander, *Anti-Inflation Incentives*, a.a.O., S. 47.

3) Lerner, A.P., *A Wage-Increase Permit Plan ...*, a.a.O., S. 257.

4) Vgl. zum folgenden ebenda, S. 259 ff.

geber, der es besitzt, das Recht, die Löhne z.B. um 30 \$ je Zertifikat p.a. zu erhöhen. Diese Erhöhung des Lohnsatzes entspräche einer geschätzten Verbesserung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität von 3 % und wäre jährlich neu festzulegen. Die Zertifikate können an einem Markt frei gehandelt werden. Jedes Unternehmen, das Löhne um mehr als 3 % erhöhen will, muß am Markt Zertifikate kaufen, die nur von solchen Unternehmen angeboten werden können, die ihre Löhne um weniger als 3 % erhöht haben. Da bei dem WIPP-Vorschlag jede Lohnänderung direkt und von jedem Beschäftigten als relative Lohnänderung erkennbar ist, weil z.B. überdurchschnittliche Lohnerhöhungen für einzelne Gruppen nur auf "Kosten" von anderen Gruppen von Arbeitnehmern möglich sind, ist damit zu rechnen, daß "WIPP permits could prevent the pressure groups from recruiting the support of the victims of their extortion. The other workers whose wage increase permits are taken away would be reluctant to support the extortion under the fraudulent slogans of working class solidarity or to honor the picket lines that are picking their own pockets"¹⁾.

Der wesentliche Unterschied zwischen einer WIPP und einer TIP besteht darin, daß mit der Anzahl der WIPP-permits, die von dem durchschnittlichen Lohnsatz und der Beschäftigung abhängen, automatisch das stabilitätskonforme Niveau für Lohnerhöhungen erreicht wird, während bei einer TIP z.B. über eine Variation des TIP-Multiplikators erst herausgefunden werden muß, wie stark der steuerliche Anreiz sein muß, damit die Löhne gesamtwirtschaftlich nur nach Maßgabe der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität zunehmen. Der Preis, der sich am Markt der permits einspielt, hängt analog dem erforderlichen TIP-Multiplikator, in erster Linie von den Inflationserwartungen

1) Lerner, A.P., A Wage-Increase Permit Plan ..., a.a.O., S. 261.

ab¹⁾. "In making the inflation self-liquidating, WIPP also makes itself automatically self-liquidating"²⁾. Wegen der Begrenzung der Lohnzuwächse auf die Verbesserung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität rechnet Lerner damit, die wichtigste Inflationsursache, nämlich die Inflationserwartungen, abbauen zu können, und hofft, daß eine WIPP "... diminishes the inflationary wage increase, the cost increase, and the price increase"³⁾.

Gegen den WIPP-Vorschlag von Lerner sind eine Reihe von Kritikpunkten vorgetragen worden. Der erste Punkt betrifft die zugrundeliegende Inflationstheorie. Lerner geht davon aus, daß die wichtigste Inflationsursache "sich selbst erfüllende Inflationserwartungen" sind, und daß, wenn die Gesamtzahl an permits eine Lohnerhöhung nur im Umfang der Verbesserung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität erlaubt, die Inflationserwartungen automatisch abgebaut werden und der Preis der permits auf Null sinkt. Colander nennt diese Inflationstheorie optimistisch. Falls die Inflation mehr strukturelle Ursachen hat, die im Gegensatz zu den Erwartungen nicht nur kurzfristig auftreten, besteht ein kontinuierlicher Aufwärtsdruck, so daß der Preis der permits auch ohne Inflationserwartungen oder Überschußnachfrage dauerhaft positiv ist. Dauerhaft höhere Preise für wage-increase permits führen, solange der Staat nicht das Angebot erhöht und so Inflation teilweise toleriert, zu einer dauerhaften Verteuerung des Produktionsfaktors Arbeit mit negativen Wirkungen auf die Beschäftigung, vor allem wenn bereits ausgeprägte Arbeitslosigkeit herrscht.

1) "WIPP thus automatically adjusts the price of a wage-increase permit to the level of the current self-fulfilling inflationary expectations". Lerner, A.P., A Wage-Increase Permit Plan ..., a.a.O., S. 262.

2) Lerner, A.P., A Wage-Increase Permit Plan ..., a.a.O., S. 262.

3) Ebenda.

Distributionspolitisch gibt es ähnliche Bedenken wie bei einer TIP. Falls die Lohnerhöhungen der Verbesserung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität entsprechen und die Inflationsrate nicht im erwarteten Umfang abnimmt, weil die Inflation andere Ursachen hat, verringern sich die Realeinkommenszuwächse, und die funktionale Einkommensverteilung ändert sich (bei konstanter Beschäftigungsmenge) zu Lasten der abhängig Beschäftigten. Lerner schlägt für diesen Fall vor, Arbeitnehmer vor einer Reallohnsenkung mit Hilfe steuerlicher Maßnahmen zu schützen und/oder Gewinne höher zu besteuern¹⁾. Aber auch innerhalb der Gruppe der abhängig Beschäftigten wird es wahrscheinlich zu Umverteilungswirkungen kommen. Da relative Lohnänderungen für jeden ersichtlich werden, ist damit zu rechnen, daß die Ungleichheit der Einkommen vor allem wenn Vollbeschäftigung herrscht, abnehmen wird. Was verteilungspolitisch erwünscht sein mag, kann in allokativer Hinsicht allerdings ungünstige Wirkungen haben, weil Leistungsanreize verlorengehen können.

Da permits proportional zur Lohnsumme ausgegeben werden, und Lohnerhöhungen unterschiedlicher Einkommenshöhen ebenfalls proportional behandelt werden, ist eine Änderung im "skill mix" unwahrscheinlich. Selbst wenn es bei Neueinstellungen zu einer Begünstigung von Beschäftigten mit niedrigem Einkommen kommt, kann dieser Effekt kurzfristig helfen, wenn die Unterbeschäftigung dieser Gruppe überdurchschnittlich hoch ist²⁾. In allokativtheoretischer Hinsicht bedenklicher ist die Veränderung der Lohnstruktur, die sich wahrscheinlich daraus ergibt, daß die Einkommensverbesserungen nivellierend auf die Einkommensverteilung wirken dürften. Auch die Trennung von inflationären und nicht-inflationären Lohnerhöhungen dürfte schwerfallen und nicht ohne Wirkung auf die Allokationseffizienz bleiben;

1) Vgl. Lerner, A.P., A Wage-Increase Permit Plan ..., a.a.O., S. 268.

2) Vgl. ebenda, S. 266 f.

denn zur Bekämpfung von Lohninflation muß genau zwischen relativen, knappheitsbedingten Lohnänderungen und Lohnniveauänderungen getrennt werden können. Wie aber sollen in diesem Zusammenhang Änderungen des Einkommens infolge einer Erhöhung der Qualifikation, Umschulungen oder ein Wandel in der Beschäftigtenstruktur (selbständige/Beschäftigte) behandelt werden? Eine Möglichkeit wäre die Konstruktion von nach Qualifikation differenzierenden Lohnindices, allerdings mit der Folge von zunehmender Ineffizienz und Verwaltungsaufwand¹⁾.

Schließlich ist auf verwaltungstechnische Fragen hinzuweisen. Ein weiteres Problem ist die Kontrolle, ob Unternehmen, die Löhne erhöhen, auch tatsächlich im Besitz von permits sind. Im Vergleich zu verwaltungstechnischen Schwierigkeiten einer Lohn- und vor allem Preiskontrolle scheinen diese Fragen allerdings leichter lösbar²⁾.

B. Der MIP-Vorschlag von Colander

Colander wählt für seinen MIP-Vorschlag eine breitere Basis als Lerner und schlägt analog zu seinem TIP-Vorschlag³⁾ die Kontrolle der gesamten Wertschöpfung und nicht nur der Lohnentwicklung vor. Zur Begründung weist er auf die soziale Ausgewogenheit und auf die damit zusammenhängende größere Akzeptanz im Vergleich zu einer Kontrolle nur von Löhnen hin. Die Wertschöpfungsrate kann als Anwendung der allgemeinen Produktivitätsnorm auf alle Faktoreinkommen interpretiert werden⁴⁾. Wenn MIP in dieser Form funktioniert, nimmt die Wertschöpfung und damit die Summe aller Einkommen genau im gleichen Umfang zu wie die Produktion, nämlich nach Maßgabe der

1) Vgl. Colander, D., *Incomes Policies: ...*, a.a.O., S. 97.

2) Vgl. Lerner, A.P., *A Wage-Increase Permit Plan ...*, a.a.O., S. 268.

3) Vgl. das 3. Kapitel, Abschnitt III, C.2.

4) Vgl. Colander, D., *Tax- and Market-Based Incomes Policies: ...*, a.a.O., S. 91.

Verbesserung der Produktivität; die Inflation wäre im Idealfall gleich Null.

Im Vergleich zu dem WIPP-Vorschlag von Lerner bestehen folgende Unterschiede¹⁾: Anstelle der Lohnzertifikate werden vom Staat "anti-inflation accounting credits" (AIC) geschaffen. Jede Unternehmung erhält credits, die bei einer geschätzten Verbesserung der Produktivität von z.B. drei Prozent 103 % der Wertschöpfung (Verkäufe plus Bestandsänderungen abzüglich Vorleistungen und Abschreibungen) betragen. Beschäftigungsänderungen führen wiederum zu einer entsprechenden Anpassung der Ausstattung mit credits, mit dem Unterschied zum WIPP-Vorschlag, daß nun auch die Wertschöpfung des Produktionsfaktors Kapital einbezogen ist. Jede Unternehmung muß in dem Maße wie die tatsächliche Wertschöpfung über der "inflationsneutralen" - Veränderungen des mengenmäßigen Inputs von Kapital und Arbeit²⁾ multipliziert mit der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsverbesserung - liegt, zusätzlich credits kaufen, während Unternehmen, deren Wertschöpfung unterhalb dieser Rate liegt, credits verkaufen können. Die Aufgabe der zuständigen Behörde bestünde darin, am Ende des Jahres die Aufzeichnungen über Käufe und Verkäufe und über Änderungen im Kapital-Arbeitseinsatz zu prüfen. Der Sektor Staat sowie private Organisationen ohne Erwerbscharakter wären ähnlich zu behandeln; anstelle der Wertschöpfung wären die Einkommen zu nehmen.

Colander verdeutlicht seinen MAP-Vorschlag anhand eines

1) Vgl. zum folgenden: Lerner, A.P., and D. Colander, *There is a Cure...*, a.a.O., S. 103 ff. Colander nennt in diesem Beitrag seine Form einer MIP "Market Anti-Inflation Plan" oder MAP. Vgl. ebenda, S. 102.

2) Um die Veränderung der Ausstattung mit credits zu berechnen, sind Preise oder Preisindices erforderlich. Für einen zusätzlichen Beschäftigten könnte das der vor dem Arbeitsplatzwechsel erzielte Lohn sein, für Veränderungen im Kapitaleinsatz wäre ein Durchschnittszinssatz denkbar.

Beispiels¹⁾. Ausgangspunkt ist eine Volkswirtschaft, in der die Inflationsrate 10 %, die Verbesserung der Produktivität 2 % und die Zunahme des Kapital- und Arbeitsinputs ebenfalls 2 % p.a. betragen, so daß die Wertschöpfung um 14 % zunimmt. Mit einer MAP, die die Zunahme der Wertschöpfung im nächsten Jahr auf 4 % begrenzt (2 % für Produktivitätsverbesserungen und 2 % für die Zunahme des Kapital-Arbeitseinsatzes) würden genügend credits geschaffen, um die höhere Produktion zu Preisen der Vorperiode kaufen zu können. Da aber wahrscheinlich noch ausgeprägte Inflationserwartungen beständen, wäre der Preis der credits unter Umständen sehr hoch. Um die Anpassung der Erwartungen an niedrigere Inflationsraten zu erleichtern, könnte die Inflationsrate auch schrittweise verringert werden, indem die credits beispielsweise zunächst auf 108 % der Wertschöpfung des Vorjahres lauten und damit eine Zunahme der Wertschöpfung von 12 % (8 % Inflation plus 4 % Zunahme der Produktion) zugelassen wird.

Die Kritikpunkte am MIP-Vorschlag von Colander ähneln der Kritik an seinem TIP-Vorschlag²⁾, da beide an der Wertschöpfung je Input-Einheit ansetzen. Weil die Inflationserwartungen sich wegen des strukturellen Charakters der Inflation keineswegs so schnell abbauen müssen, ist zu erwarten, daß der Preis der permits dauerhaft positiv ist und von daher ähnliche Wirkungen zu erwarten sind wie von einer Straf-TIP. Da Unternehmen mit einer hohen Zunahme der Wertschöpfungsrate besonders betroffen sind - nach Colander ist der Zwang zur Weitergabe von Produktivitätsfortschritten in Form von (relativen!) Preissenkungen besonders groß - hat der Preis für permits ähnliche Wirkungen auf die Allokation und das Wachstum wie eine Steuer auf die Produktivität.

1) Vgl. Lerner, A.P., and D. Colander, There is a Cure ..., a.a.O., S. 106.

2) Vgl. daher auch das 3. Kapitel, Abschnitt III. C. 2.

Auch an diesem marktorientierten Vorschlag ist kritisch anzumerken, daß es zu allokativen Verzerrungen kommt, die mit höheren permit-Preisen oder, anders ausgedrückt, mit einer Erhöhung der "tolerierten" Inflationsrate zunehmen. Da die Inflation hauptsächlich von Inflationserwartungen bestimmt wird, und diese z.B. von der erwarteten Geldpolitik abhängen, ist nicht damit zu rechnen, daß die Einführung von permits allein und schon gar nicht kurzfristig die Inflationsrate reduzieren kann. Daß die Unterscheidung in relative Preisänderungen und Preisniveauänderungen gelingt, indem der Marktmechanismus für relative Preisänderungen erhalten bleibt, während für das Preisniveau eine zusätzliche Gleichung in Form der begrenzten Anzahl von permits eingeführt wird¹⁾, ist also keineswegs sicher.

Auch wachstumspolitisch gibt es Bedenken. Insbesondere bei einem hohen Preis für permits werden Unternehmen, die überdurchschnittliche Gewinne erzielen, die beispielsweise auf Veränderungen der Präferenzen von Nachfragern beruhen, benachteiligt. Dadurch können Anpassungsprozesse erschwert und einer Volkswirtschaft Wachstumsimpulse verloren gehen. MIP wirkt hier wie eine höhere Besteuerung, von der insbesondere Wachstumsindustrien betroffen werden²⁾. Colander schlägt bei der Diskussion

1) Colander schreibt: "All 'price' changes must therefore be relative price changes", siehe Colander, D., Tax- and Market Based ..., a.a.O., S. 80 und S. 83.

2) Colander bezweifelt, daß höhere Gewinne aus wachstumspolitischen Gründen notwendig sind und begründet dies wie folgt: Erstens komme es entscheidend auf die Investitionschancen an und erst in zweiter Linie auf die Finanzierung; im übrigen sei bei niedrigen Gewinnen eine Finanzierung über den Kapitalmarkt aus allokatinstheoretischen Gründen vorzuziehen. Zweitens hätten gerade Unternehmen mit hohen Gewinnen bei fehlendem Konkurrenzdruck wenig Anreize zu expandieren, so daß eine MIP, die zu einer höheren Belastung des Gewinns führt, die Monopolstellung eher gefährdet und stärkere Expansionsimpulse auslösen kann. Vgl. Colander, D., Tax- and Market-Based ..., a.a.O., S. 91 f. Kritisch ist aber anzumerken, daß es bei einem hohen Preis der permits, analog einer höheren steuerlichen Belastung, immer wahrscheinlicher wird, daß der Substitutionseffekt den Einkommenseffekt dominiert und damit Anreize verloren gehen. Was den Zusammenhang von Investitionsmöglichkeiten und Investitionsneigung und die Ausstattung mit Risikokapital angeht siehe SVR, Jg. 1979/80, Herausforderung von Außen, a.a.O., Ziff. 354 ff.

von Fragen der Ausgestaltung alternative Abgrenzungen der Wertschöpfung vor¹⁾. Der Konsum-Typ etwa wäre wachstumspolitisch vorteilhafter, da die Investitionen dann nicht in die Bemessungsgrundlage der Wertschöpfung eingehen; allerdings würde dann der Produktionsfaktor Arbeit diskriminiert.

Schließlich ist wieder auf administrative Probleme hinzuweisen. Nicht nur ist ex post anhand von Aufzeichnungen über die Wertschöpfung und den Kauf und Verkauf von permits zu prüfen, ob jedes Unternehmen, das Preise erhöht hat, im Besitz von permits war, auch die Messung der Wertschöpfung selbst bereitet Schwierigkeiten. Da Colander die direkte oder personelle Methode²⁾ vorschlägt, muß jede Komponente der Wertschöpfung einzeln erfaßt werden. Hier tauchen die bekannten Probleme der Abgrenzung und Bewertung der Wertschöpfungskomponenten, z.B. bei fringe benefits, auf.

Auf die verteilungspolitischen Wirkungen wird an anderer Stelle noch eingegangen. Eine von der Idee her erfolgreiche MIP oder TIP würde allerdings den Spielraum für Änderungen der funktionalen Einkommensverteilung einengen. Das Distributionsziel wäre also dem Stabilitätsziel untergeordnet. Auch die Tarifautonomie wäre zwar nicht de jure, aber de facto erheblich eingeschränkt.

C. v. Weizsäckers Vorschlag der Preisänderungslizenzen

Der MIP-Vorschlag wird ebenso wie die TIP-Vorschläge wegen der Beeinflussung der Lohn- und Preisbildung vor allem von

1) Vgl. Colander, D., Tax- and Market-Based ..., a.a.O., S. 90.

2) Zur Terminologie vgl. Schneider, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil, 14. Aufl., Tübingen 1969, S. 54.

keynesianisch orientierten Ökonomen unterstützt. Der bekannteste Vorschlag, der eine Verbindung der Idee von MIP mit monetaristischen Vorstellungen vorsieht, stammt von v. Weizsäcker¹⁾.

Weizsäcker begründet seinen "Vorschlag zur staatlich verordneten Preisreagibilität"²⁾ mit den insbesondere auf oligopolistischen Märkten beobachtbaren Preisrigiditäten, die für eine Asymmetrie der Globalsteuerung verantwortlich sind. Wegen der Bevorzugung expansiver wirtschaftspolitischer Maßnahmen kommt es langfristig zu einer Zunahme der Inflation, ohne daß sich damit die Beschäftigungssituation verbesserte. Weizsäcker sieht seinen Vorschlag für Preiserhöhungslizenzen als ein "... Verfahren, die Reaktion der Preise auf Maßnahmen der Globalsteuerung zu beschleunigen, die Preise also flexibler, weniger rigide zu machen"³⁾.

Konkret sieht der Vorschlag folgendermaßen aus: Die Regierung gibt für jedes Vierteljahr eine Preisänderungsrate vor, die sie aber nicht autonom festsetzt. Vielmehr wird diese Rate aus der Veränderung der Geldmenge des vergangenen Vierteljahres und der Veränderung des realen Sozialprodukts ermittelt. Preisänderungsrate und Geldmengenänderungsrate stehen in einer aus der Quantitätsgleichung abgeleiteten festen Beziehung zueinander⁴⁾:

$$\frac{\Delta P}{P} = \frac{\Delta M}{M} - \frac{\Delta Y_r}{Y_r}$$

1) Vgl. zum folgenden: v. Weizsäcker, C.Chr., Grenzen der traditionellen Globalsteuerung, a.a.O., S. 11 f. und im Anhang S. 28 ff.

2) Ebenda, S. 11.

3) Ebenda, S. 9.

4) Mit dieser Beziehung unterstellt v. Weizsäcker implizit, daß die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, also das Verhältnis von Sozialprodukt und Geldumlauf konstant bleibt.

Die durchschnittliche Preisänderung ergibt sich aus der Differenz der Geldmengenänderung im vergangenen Vierteljahr und dem durchschnittlichen vierteljährlichen Zuwachs des realen Sozialproduktes in den vergangenen Jahren. Die zuständige staatliche "clearing-Stelle" gibt nun zu Beginn eines Vierteljahres nach Maßgabe der betrieblichen Wertschöpfung Preiserhöhungslizenzen an Unternehmen aus, die z.B. auf 1 % Preiserhöhung je DM 1.000 Wertschöpfung lauten. Jedes Unternehmen hat bei der "Clearing-Stelle" ein Konto für Preisänderungslizenzen, wo zu Beginn eines Vierteljahres auf der Habenseite Lizenzbeträge nach Maßgabe der betrieblichen Wertschöpfung multipliziert mit der durchschnittlichen volkswirtschaftlichen Preisänderung gutgeschrieben werden. Jede Preisänderung führt zu einem Buchungsvorgang, wobei Preiserhöhungen auf der Sollseite und Preissenkungen auf der Habenseite verbucht werden. Um den Wert der Buchung zu ermitteln, muß jede Preisänderung mit dem entsprechenden Umsatz multipliziert werden. Recheneinheit der Lizenzkonten ist in dem Beispiel also "ein Prozent Preiserhöhung einer DM Quartalsumsatz"¹⁾. Unternehmen, die ihre Preise um mehr als die vorgegebene Rate erhöhen wollen, müssen auf dem freien Markt Koupons hinzukaufen, denn zum Quartalsende müssen sovielen Koupons abgeliefert werden, wie den Preiserhöhungen entsprechen. "Der Grundgedanke ist aber sehr einfach: durch einen freien Markt der Preisveränderungslizenzen kann eine durchschnittliche Preiserhöhungsrates durchgesetzt werden, ohne daß die für die Marktwirtschaft langfristig tödliche staatliche Fixierung von allen einzelnen Preisen notwendig wäre"²⁾.

1) v. Weizsäcker, C.Chr., Grenzen der traditionellen Globalsteuerung, a.a.O., S. 29.

2) Ebenda, S. 12. Zu den Einzelheiten des Vorschlages vgl. den Anhang, S. 28 ff.

Kritisch ist anzumerken, daß sich auch hier das Problem der Überprüfung stellt. Da nur die Preiserhöhungen berücksichtigt werden, die nicht auf höhere Preise bei Vorleistungen zurückzuführen sind (Preiserhöhungen bei Vorleistungen können dem Betrag nach bei eigenen Preiserhöhungen angerechnet werden; hier gehen also die meisten Vorschläge davon aus, daß sich diese Preisveränderungen, soweit es sich nicht um Importe handelt¹⁾, gesamtwirtschaftlich ausgleichen) wäre vor allem auf der letzten Stufe eine Kontrolle nötig. Neben allokationstheoretischen Bedenken, die denen einer TIP oder MIP ähnlich sind, tritt als technisches Problem auf, daß jede Preisänderung gemessen werden muß, denn "die Höhe der Buchung ist proportional zum Prozentsatz der Preisänderung sowie natürlich proportional zum Umsatz des Produkts, um dessen Preis es geht"²⁾. Damit tauchen die gleichen Probleme wie bei der Konstruktion von Preisindizes auf, die, nach Pechman "... simply impractical"³⁾ sind.

D. Sonstige Vorschläge

Einen ähnlichen Vorschlag zur Stabilisierung mit Hilfe von Zertifikaten macht White⁴⁾. Er möchte damit ebenfalls die Inflation, auch hier in erster Linie die Inflationserwartungen, wirksamer und vor allem schneller bekämpfen als dies allein mit der Geldpolitik möglich wäre.

Sein Vorschlag sieht konkret so aus: Unternehmen müssen monatlich eine Wertschöpfungsteuer in Form von "revenue

-
- 1) Analog dem Verfahren bei der Mehrwertsteuer sollen Exporte von diesem Verfahren ausgenommen werden, während Preisveränderungen bei Importgütern auf dem Lizenzkonto des Importeurs berücksichtigt werden.
 - 2) v. Weizsäcker, C.Chr., Grenzen der traditionellen Globalsteuerung, a.a.O., S. 29.
 - 3) Pechman, J.A., Comments and Discussion, a.a.O., S. 154.
 - 4) Vgl. zum folgenden: White, D.L., The Variable Rate Value Added tax as an Anti-Inflation Fiscal Stabilizer, in: National Tax Journal, Vol. XXXII, No. 2, June 1980, S. 227 ff.

certificates" anstelle von Geld entrichten und zwar an den Staat nach Maßgabe ihrer Verkäufe an private Haushalte oder an andere Unternehmen, für die Verkäufe von Unternehmen Vorleistungen sind. "The concept is that personal consumption be taxed"¹⁾. Auch diese vom Staat ausgegebenen Zertifikate werden an einem Markt gehandelt. Das Gesamtangebot an "revenue certificates" soll nach Maßgabe der erwarteten Wachstumsrate des realen Sozialproduktes plus der tolerierten Inflationsrate zunehmen. Falls die Schätzungen richtig sind (oder zu optimistisch) wird der Marktpreis gegen Null gehen. Wenn aber Inflationserwartungen zunehmen und die (nominelle) Konsumnachfrage erhöhen, würde der Preis der Zertifikate steigen und von daher die Konsumnachfrage dämpfen. Für den Fall, daß der Staat das Angebot an "revenue certificates" stärker begrenzt, "... the system would become a value added tax with a variable, market determined rate"²⁾.

Die "Variable Rate Value Added Tax" als steuerpolitische Maßnahme zur Bekämpfung von Inflation wird vor allem von monetaristisch orientierten Ökonomen heftig kritisiert. Der Haupteinwand betrifft dabei die Ursachendiagnose. Die Monetaristen sehen die Ursache für Inflation in einer zu reichlichen Geldversorgung. Waldauer z.B. sieht in der Monetisierung der öffentlichen Defizite die wichtigste Ursache für die Inflation in den Vereinigten Staaten zu Beginn der 80er Jahre³⁾. "White's plan would merely alter the institutional manner in which these deficits are

1) White, D.L., a.a.O., S. 227.

2) Ebenda, S. 228. Auch K. Schmidt hat als Bemessungsgrundlage einer, allerdings einheitlichen, Unternehmungsteuer anstelle der Körperschaft-, Gewerbe- und Umsatzsteuer die Wertschöpfung vorgeschlagen, die nach der personellen Methode berechnet werden sollte, um die Komponenten der Wertschöpfung flexibler beeinflussen zu können. Vgl. Schmidt, K., Zur Reform der Unternehmungsbesteuerung, in: Finanzarchiv, N.F., Vol. 22, (1962/63), S. 55 ff. und S. 61.

3) Vgl. Waldauer, C., Comment on "The Variable Rate Value Added Tax as an Anti-Inflation Fiscal Stabilizer, in: National Tax Journal, Vol. XXXIV, No. 1 (March 1981), S. 131 f.

monetized"¹⁾. Da je nach der Veränderung der Erwartungen und der Inflationsrate der Preis der Lizenzen schwankt, könnte die Unsicherheit darüber, ähnlich einer Risiko-prämie im Zins, die Bereitschaft zur Risikoübernahme und damit die Investitionsneigung reduzieren. Wenn zur Vermeidung von Produktions- und Beschäftigungseinbußen eine expansivere Geldpolitik betrieben wird, ist die Überwälzung der MIP-bedingten Kosten auf die Verbraucher wahrscheinlich. Wegen der regressiven Wirkung von Verbrauchsteuern kämen zu den stabilitätspolitischen Bedenken noch distributionspolitische Einwendungen hinzu. Schließlich weist Waldauer noch auf administrative Probleme, wie der Definition von Endumsätzen, und auf die anfallenden Transaktionskosten hin, da die Zertifikate nach seiner Ansicht nicht so fungibel sind wie Geld²⁾. Da diese Form der Stabilisierung keine TIP im eigentlichen Sinn ist, soll in diesem Zusammenhang nicht weiter darauf eingegangen werden.

4. Kapitel: Die Wirkungen einer TIP

I. Mikroökonomische Wirkungen

Da mit einer TIP mikroökonomische Verhaltensänderungen induziert werden sollen, ist zunächst zu fragen, wie die Einführung einer TIP das Preis- und Lohnverhalten von Einzelwirtschaften beeinflusst. Zunächst sollen die Wirkungen einer Arbeitgeber-TIP mit der Lohnerhöhungsrate als Bemessungsgrundlage der Strafsteuer bzw. des Steuernachlasses auf die Produktionsentscheidung eines Unternehmens betrachtet werden. Im nächsten Schritt wird dann die Wirkung einer Arbeitnehmer-TIP auf Lohnforderung und Arbeitsangebot dargestellt.

1) Ähnlich einer nicht-indexierten Einkommensteuer erhielte der Staat auch bei der "Variable Rate Value Added Tax" eine finanzielle Belohnung bei Inflation in Form zusätzlicher Einnahmen aus der Wertschöpfungssteuer. "White's scheme would formalize the "inflation tax" into a variable rate VAT". Waldauer, C., a.a.O., S. 131.

2) Vgl. ebenda, a.a.O., S. 132.

A. Die Wirkung einer Arbeitgeber-TIP von Wallich und Weintraub auf Preis- und Produktionsentscheidungen

In diesem Kapitel soll untersucht werden, ob mit einer TIP, die einen Zuschlag zur Körperschaftsteuer für den Fall vorsieht, daß eine Unternehmung Lohnerhöhungen über einer bestimmten Lohnleitlinie gewährt, stabilitätspolitisch günstigere Ergebnisse zu erwarten sind. Da Wallich und Weintraub die wichtigste Ursache für Inflation in zu hohen Lohnzuwächsen sehen, ist insbesondere die Frage zu beantworten, ob die TIP über eine Beeinflussung der Beziehung von Lohnerhöhung und Nettogewinn das lohnpolitische Verhalten beeinflussen kann, und welche Wirkungen davon auf Produktion und Beschäftigung ausgehen. Da je nach den Annahmen über die Ausgestaltung des steuerlichen Anreizes und der Zielfunktion des Unternehmens sich unterschiedliche Wirkungen ergeben, soll zunächst ein Grundmodell konstruiert werden, das dann schrittweise modifiziert wird¹⁾. Die Annahmen des Grundmodells lauten:

1. Der Körperschaftsteuersatz variiert mit der von den Unternehmen gezahlten durchschnittlichen Lohnsatz-erhöhung, so daß für den anzuwendenden Körperschaftsteuersatz (t) gilt:

$$(1) \quad t = b + m (\hat{w} - \hat{n}) \quad \text{für } \hat{w} > \hat{n} ,$$

wobei b den Basis-Körperschaftsteuersatz, \hat{w} die durchschnittliche Lohnsatz-erhöhung und \hat{n} die Leitlinie für Lohnerhöhungen bezeichnen.

1) Zu den mikroökonomischen Wirkungen einer TIP auf die Lohn- und Preisbildung im Unternehmen vgl. Beat, J., Tax-Based Incomes Policies: A Microeconomic Analysis, Paper, To be read at a meeting of the SSRC Public Sector Study Group, Feb. 1980, Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., Nichols, D.A., Comparing TIP to Wage Subsidies, in: The American Economic Review, Vol. 69, No. 2, (1979), S. 207 ff., Slitor, R.E., a.a.O., Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., Latham, R.W., and D.A. Peel, The 'Tax on Wage Increases' When the Firm is a Monopsonist, in: Journal of Public Economics, No. 8 (1977), S. 247 ff. und Ribhegge, H., Die Tax Incomes Policy von Wallich und Weintraub als mikroökonomische Ergänzung der Globalsteuerung, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 100. Jg. (1980), S. 567 ff.

2. Die Zielfunktion des Unternehmens lautet (kurzfristige) Nettogewinnmaximierung.

3. Die Unternehmung sieht sich einer steigenden Arbeitsangebotsfunktion gegenüber, für die gilt:

$$S_L = S_L(w) \text{ mit } dS_L/dw > 0.$$

4. Der Kapitalstock ist kurzfristig konstant, so daß die Produktion (kurzfristig) nur vom Arbeitseinsatz abhängt. Unter den Annahmen, daß π^b den Bruttogewinn, π^n den Nettogewinn, R die Einnahmen, L die Beschäftigungsmenge (in Anzahl der Beschäftigten) und w den Lohnsatz bezeichnen, gilt für den Bruttogewinn

$$(2) \pi^b = R(L) - wL \text{ mit } L = L(w); dL/dw > 0.$$

Für die gewinnmaximale Lohn- und Beschäftigungsentscheidung ergibt sich unter der Annahme, daß die Arbeitsangebotsfunktion als Nebenbedingung in (2) eingesetzt wird,

$$(3) \pi^b = R(L) - wL - \lambda [L - L(w)]$$

$$\frac{\partial \pi^b}{\partial L} = R'(L) - w - \lambda = 0$$

$$\frac{\partial \pi^b}{\partial w} = -L + \lambda L'(w) = 0$$

$$(4) R' = w + \frac{L}{L'} \text{ bzw.}$$

$$(5) R' = w(1 + \frac{1}{e});$$

wobei $e = d \ln L / d \ln w = w L' / L$ die Elastizität des Arbeitsangebots in bezug auf den Lohnsatz bezeichnet. Gleichung (5) liefert den bekannten Zusammenhang zwischen dem Grenzprodukt der Arbeit und dem Lohnsatz als Gewinnmaximierungsbedingung. Falls $e = \infty$ folgt aus Gleichung (5), daß das Grenzprodukt der Arbeit (R') genau dem Lohnsatz entspricht. Für $e < \infty$ hängt die gewinnmaximale Kombination von Lohnsatz und Beschäftigung von der Elastizität der Arbeitsangebotsfunktion ab.

Wenn nun eine TIP eingeführt wird, bei der der Körperschaftsteuersatz eine Funktion des Lohnsatzes ist, so daß $t = t(w)$,

gilt für den Nettogewinn

$$(6) \pi^n = [1 - t(w)] [R(L) - wL] - \lambda [L - L(w)] .$$

Für die gewinnmaximale Lohn- und Beschäftigungsentscheidung erhält man

$$\frac{\partial \pi^n}{\partial L} = [1 - t(w)] [R' - w] - \lambda = 0$$

$$\frac{\partial \pi^n}{\partial w} = -t' [R(L) - wL] - [1 - t(w)] L + \lambda L' = 0$$

$$(7) R' = w(1 + \frac{1}{e}) + (\frac{t'}{1-t}) (\frac{R}{L} - w) \frac{w}{e}$$

Da $t' > 0$ ist, verschiebt sich die Arbeitsangebotsfunktion um den Summanden in Gleichung (7) nach oben. Die einzige Möglichkeit, die Löhne zu verringern, um einer Nettogewinnkompression entgegenzuwirken, besteht darin, die Beschäftigung einzuschränken. Für die Wirkungen einer TIP gilt gemäß Gleichung (7) folgendes¹⁾:

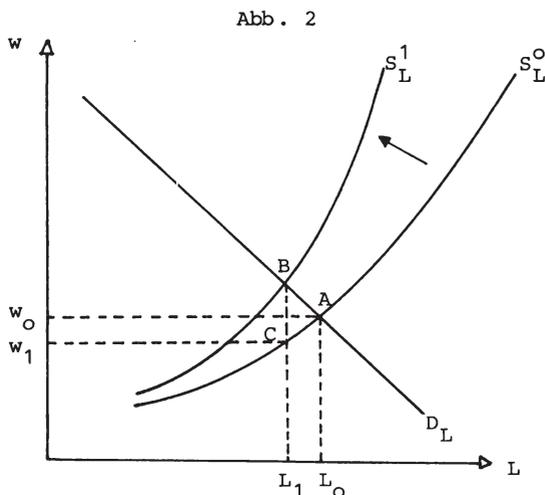
- a) Ist die Elastizität des Arbeitsangebots unendlich ($e = \infty$), hat eine TIP, die sich auf den Körperschaftsteuersatz bezieht, keinen Einfluß auf Lohnsatz und Beschäftigung. Das bedeutet, daß Beschäftigungseinschränkung und Lohnsatzverringerung umso größer sind, je geringer die Elastizität des Arbeitsangebots ist.
- b) Die Wirksamkeit von TIP hängt entscheidend vom marginalen Anreiz (t') ab. Am wirkungsvollsten wäre eine TIP, die bei Lohnerhöhungen unmittelbar in der Nähe der Lohnleitlinie zu starken Veränderungen des Steuersatzes führen würde. Dies wäre aber steuertechnisch schwierig. "It would be hard to have t' be large if t is a linear function of w "²⁾.
- c) Die Wirksamkeit von TIP hängt schließlich vom Gewinn der Unternehmung je Arbeitnehmer ($\frac{R}{L} - w$) ab. Unternehmen mit

1) Vgl. Nichols, D.A., a.a.O., S. 208.

2) Ebenda, S. 208.

hohen Gewinnen haben damit den größten Anreiz, Lohnerhöhungen zu widerstehen.

Diese Zusammenhänge können auch graphisch verdeutlicht werden.



In der Ausgangssituation wählt die Unternehmung bei einer gegebenen Arbeitsangebotsfunktion (S_L^0) die gewinnmaximierende Lohn- und Beschäftigungskombination im Schnittpunkt mit der Arbeitsnachfragefunktion (D_L) (Punkt A). Da $t = t(w)$ mit $t' > 0$ gilt, sieht sich die Unternehmung nach Einführung einer TIP einer Arbeitsangebotsfunktion gegenüber, die um den Betrag des Summanden in Gleichung (7) nach oben verschoben ist. Ist die Elastizität des Arbeitsangebots unendlich (e ist ein Maß für die Krümmung der Arbeitsangebotsfunktion), hat eine TIP keinen Einfluß auf die Höhe des Lohnsatzes. Im Normalfall jedoch ($e < \infty$) führt eine TIP zu einer geringeren Beschäftigung (L_1) und zu einem geringeren Nettolohn (w_1) (Punkt B). Der Steuersatz beträgt in diesem Fall BC . Wie stark der Anreiz ist, um den Lohnsatz von w_0 auf w_1 zu senken, hängt von

der Höhe des Bruttogewinns beim gegebenen Lohnsatz w_0 und vom marginalen Steueranreiz ab. Ohne eine TIP wird das Unternehmen den Lohnsatz anbieten, der den Nettogewinn maximiert¹⁾:

$$(8) \pi' = \frac{\partial \pi^n}{\partial w} = (1 - b) \frac{\partial \pi^b}{\partial w} .$$

Nach Einführung einer TIP gilt wegen Gleichung (1) für $\frac{\partial \pi^n}{\partial w}$

$$(9) \pi'_{TIP} = \frac{\partial \pi^n}{\partial w_{TIP}} = (1 - t) \frac{\partial \pi^b}{\partial w} - m \pi^b ,$$

so daß sich für den Anreizeffekt (I) ergibt

$$(10) \quad I = (9) - (8) \\ I = (b - t) \frac{\partial \pi^b}{\partial w} - m \pi^b .$$

Da für den Anreizeffekt die Bruttogewinnfunktion keine Rolle spielt ($\frac{\partial \pi^b}{\partial w} = 0$), gilt

$$(10a) \quad I = -m \cdot \pi^b < 0 .$$

Daher wird die Unternehmung die gewinnmaximale Lohn- und Beschäftigungskombination B realisieren, wo für $w_1: \frac{\partial \pi^n}{\partial w}$ gleich Null ist.

Anstelle einer TIP, deren Anreiz in einer vom Lohnsatz abhängigen Erhöhung des Körperschaftsteuersatzes besteht, diskutiert Nichols die Wirkung einer "Compensation Based TIP"²⁾. In diesem Falle bezieht sich der Strafsteuersatz auf jeden Dollar an Lohnsumme über der Lohnleitlinie³⁾.

1) Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 341.

2) Vgl. Nichols, D.A., a.a.O., S. 208 f.

3) Da dieser Anreiz einer Lohnsummensteuer oder einer negativen Lohnkostensubvention ähnlich ist, vergleicht Nichols die Wirkung einer Lohnkostensubvention mit der Verweigerung der Abzugsfähigkeit von Lohnkosten, die über einer bestimmten Leitlinie liegen. In diesem Fall dreht sich die Nachfragekurve um die Lohnleitlinie nach unten. Während der Strafansatz zu niedrigeren Löhnen und höheren Preisen führt, gilt für die Lohnkostensubvention das Umgekehrte. Vgl. Nichols, D.A., a.a.O., S. 209 f.

Anstelle von $t = t(w)$ gilt dann

$$\text{TIP}_{\text{Tax}} = t(w - w_0)L$$

Gleichung (6) lautet unter dieser Annahme

$$(11) \pi^n = R(L) - wL - t(w - w_0)L - \lambda[L - L(w)]$$

Für die gewinnmaximale Lohn- und Beschäftigungskombination gilt dann

$$\frac{\partial \pi^n}{\partial L} = R' - w - t(w - w_0) - \lambda = 0$$

$$\frac{\partial \pi^n}{\partial w} = -L - tL + \lambda L' = 0$$

$$(12) R' = w(1 + \frac{1}{e})(1 + t) - tw_0$$

Im Gegensatz zu einer TIP, die auf den Körperschaftsteuersatz bezogen ist (vgl. Gleichung (7)), wirkt eine lohnkostenbezogene TIP auch bei einer Elastizität des Arbeitsangebots von unendlich ($e = \infty$) auf Lohnsatz und Beschäftigung. Im übrigen gilt für eine normal verlaufende Arbeitsangebotsfunktion ($e < \infty$), daß eine TIP die Löhne ebenfalls umso stärker verringert, je unelastischer die Arbeitsangebotsfunktion verläuft.

Die Einführung einer TIP liefert Unternehmen in beiden Fällen einen (zusätzlichen) Anreiz, Lohnerhöhungen zu widerstehen. Da sich die Unternehmung einer steigenden Arbeitsangebotsfunktion gegenüber sieht, führt ein geringeres Lohnangebot (oder das Angebot eines niedrigeren Lohnzuwachses) im Normalfall zu einer geringeren Beschäftigung. Das bedeutet auch eine geringere Produktion, und, sofern das Unternehmen sich einer geneigten Nachfragekurve gegenüber sieht, ist dieser Produktionsrückgang mit steigenden Preisen verbunden. Dies setzt freilich voraus, daß auf dem Gütermarkt unvollständige Konkurrenz herrscht. In diesem mikroökonomischen Modell führt eine TIP zu einem

gewinnmaximalen Nettolohnsatz¹⁾ und zu einer gewinnmaximalen Beschäftigung, die niedriger sind und zu einem Produktpreis, der höher ist als ohne TIP. TIP wirkt in diesem Modell nicht nur preissteigernd, sondern könnte auch die funktionale Einkommensverteilung zugunsten der Gewinneinkommen verändern. Diese Wirkung ist freilich unsicher, und hängt von der Elastizität der Nachfrage auf dem Gütermarkt und der Lohnerhöhung nach Einführung der TIP ab.

Wegen der Prämissen gibt es an diesem Modell eine Reihe von Kritikpunkten, von denen die wichtigsten kurz zusammengefaßt werden sollen. Zunächst ist darauf hinzuweisen, daß es sich um ein statisches und kurzfristiges Modell handelt. Insbesondere wird der Beziehung zwischen Lohn und Beschäftigung, wie z.B. mit der Theorie der "implicit contracts" versucht wird²⁾, keine Beachtung geschenkt. Unternehmen treffen nämlich Beschäftigungsentscheidungen nicht nur unter dem Kriterium der kurzfristigen Gewinnmaximierung. Für Fragen des "personal investment" ist daher der Lohnsatz nur ein Indikator unter mehreren. Die Gewinnmaximierungsbedingung müßte daher als Zielfunktion erweitert werden um eine Nutzenkomponente, die die Vorteile höherer Lohnabschlüsse, wie geringere Streikaktivität oder höhere Arbeitsproduktivität, berücksichtigt.

Außerdem enthält das Modell keine Verhandlungsprozesse zwischen Unternehmen und Beschäftigten. Um Aussagen über die Wirkung einer TIP auf Lohnsatz und Beschäftigung machen zu können, müßte das Modell um Interaktionen zwischen Unternehmen und Beschäftigten oder Arbeitgeberverbänden und Gewerkschaften etwa über die Einbeziehung von Verhandlungsprozessen erweitert werden. Vor allem

1) Das ist der Bruttolohnsatz abzüglich der Strafsteuer.

2) Vgl. hierzu auch das letzte Kapitel.

ein möglicher Anstieg der Gewinne in Relation zur Lohnsumme würde Lohnforderungen wahrscheinlich nicht unbeeinflusst lassen. Außerdem ist die Lage am Arbeitsmarkt nicht explizit berücksichtigt. Hier wird im Modell von einem geräumten, "klassischen" Arbeitsmarkt ausgegangen.

Ein weiterer Kritikpunkt betrifft die Annahme, daß ein Unternehmen bei einer Produktionseinschränkung wegen einer normal verlaufenden Nachfragefunktion höhere Preise durchsetzen kann. Diese Betrachtung ist einzelwirtschaftlich vordergründig, denn von Rückwirkungen wird abstrahiert. Wenn viele Unternehmen getroffen werden, fließen aus einer geringeren Produktion auch geringere Einkommen, so daß kaufkräftige Nachfrage ausfällt, die die geringere Produktion zu einem höheren Preisniveau kaufen könnte.

Zunächst soll nun das Grundmodell erweitert werden, indem die Zielfunktion des Unternehmens nicht mehr Nettogewinnmaximierung lautet, sondern Nutzenmaximierung. Der Nutzen soll dabei eine Funktion des Nettogewinns und der Investition in "personnel relations" sein. Im Gegensatz zur Nettogewinnmaximierung findet "... management in the value-maximization model ... it optimal to grant a w_1 above the level that would maximize current net profits because a larger wage increase is regarded as an investment in personnel policy: it contributes to employee satisfaction with the firm, and this is expected to reduce future quit rates, recruitment and training costs, and therefore to increase future net profits. The firm operates to the left of its labor supply curve at the wage increase it grants"¹⁾. Die Nutzenfunktion könnte dann, allgemeiner formuliert, Maximierung des abdiskontierten Wertes zukünftiger Gewinne lauten und beispiels-

1) Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 312.

weise folgende Form annehmen:

$$(13) \quad U = U(\tilde{\pi}^n, I) .$$

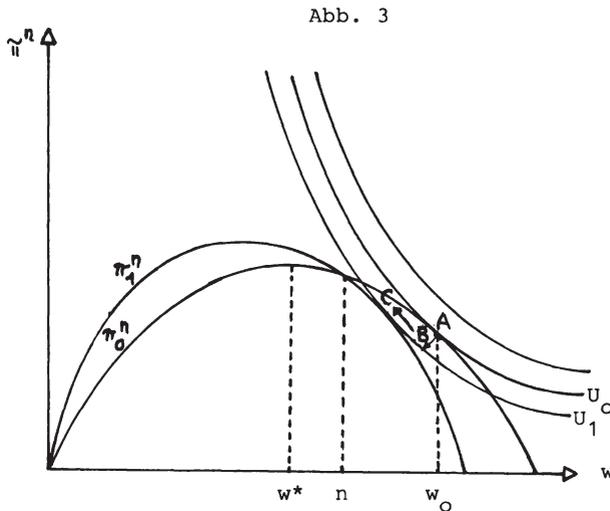
U bezeichnet den Nutzen, I die Investition in "personnel relations" und $\tilde{\pi}^n$ wie bisher den Nettogewinn. Unter diesen Annahmen wird das Unternehmen den Lohn anbieten, der den Nutzen maximiert:

$$(14) \quad \frac{dU}{dw} = \frac{\partial U}{\partial \tilde{\pi}^n} \cdot \frac{d\tilde{\pi}^n}{dw} + \frac{\partial U}{\partial I} \cdot \frac{dI}{dw} = 0 \quad \left| \begin{array}{l} \div \frac{\partial U}{\partial I} \end{array} \right.$$

$$\frac{\frac{\partial U}{\partial \tilde{\pi}^n}}{\frac{\partial U}{\partial I}} \cdot \frac{d\tilde{\pi}^n}{dw} + \frac{dI}{dw} = 0 .$$

Da die Grenzrate der Substitution zwischen dem Nettogewinn und der Investition in "personnel relations" ebenso wie dI/dw positiv ist, muß für den nutzenmaximalen Lohnsatz $d\tilde{\pi}^n/dw$ negativ sein (bei vollständiger Konkurrenz ist $d\tilde{\pi}^n/dw = 0$).

Seidman hat versucht, diese Zusammenhänge graphisch zu verdeutlichen:



In Abb. 3 ist auf der Abszisse der Lohnsatz (w) und auf der Ordinate der Nettogewinn (π^n) abgetragen. π^n beschreibt die Entwicklung des Nettogewinns in Abhängigkeit vom Lohnsatz. Da für die Unternehmung eine ansteigende Arbeitsangebotsfunktion gilt, kann nur mehr Arbeit attrahiert und die Produktion ausgedehnt werden, wenn höhere Löhne gezahlt werden. Bei konstanten oder (realistischerweise anzunehmenden) sinkenden Stückerlösen wird eine Erhöhung des Lohnsatzes den Stückgewinn immer mehr verringern, so daß der Gesamt(-netto)-gewinn unterproportional zur Produktionsausdehnung zunimmt. Bei dem Lohnsatz w^* ist das Gewinnmaximum erreicht; der Grenzgewinn ($d\pi^n/dw$) ist Null. Bei einer weiteren Produktionsausdehnung müssen Grenzverluste in Kauf genommen werden - mit der Folge, daß der Gesamt(-netto)gewinn abnimmt.

Die Nutzenfunktionen (U) des Unternehmens beschreiben einen trade-off zwischen dem Nettogewinn und einer Investition in "personnel relations" (I). Für den negativen "slope" der Nutzenkurve (je höher der Lohnsatz ist, desto stärker ist die Wirkung einer Erhöhung des Nettogewinnes im Vergleich zu einer Erhöhung der Investition in "personnel relations" auf den abdiskontierten Wert (U) der Unternehmung) gibt es nach Seidman zwei Gründe: Erstens nimmt mit sinkendem Nettogewinn die Notwendigkeit zu, Investitionen mit Fremdkapital oder mit neuem Eigenkapital finanzieren zu müssen, was beides teurer als Selbstfinanzierung aus Gewinnen ist, und zweitens wird der Nettogewinn auch als ein Indikator für die Kompetenzen des Managements angesehen¹⁾.

Die nutzenmaximierende Unternehmung wählt nun nicht wie im Falle der Gewinnmaximierung die Lohn- und Beschäftigungskombination, die den Nettogewinn maximiert (dies wäre

1) Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 312 f.

w^* , wo $d\pi^n/dw = 0$), sondern einen höheren Lohnsatz (w_0); die Differenz zu w^* ist Ausdruck einer Investition in "personnel relations". Graphisch: Die nutzenmaximale Kombination von Nettogewinn und Investition in "personnel relations" (ausgedrückt in der Höhe des Lohnsatzes) liegt im Tangentialpunkt der am weitesten vom Ursprung entfernten Indifferenzkurve (U_0) mit der Transformationskurve (Grenzrate der Transformation und Grenzrate der Substitution stimmen überein). Im Gleichgewicht (Punkt A) wird der Verzicht auf Nettogewinn genau kompensiert durch den Nutzen einer Investition in "personnel relations", so daß der abdiskontierte Wert der Unternehmung konstant bleibt.

Der Anreiz einer TIP besteht nun darin, den Kosteneffekt von Löhnen auf den Nettogewinn zu verstärken. Bei einem durchgehenden penalty-reward Ansatz beispielsweise wäre der Nettogewinn bei Lohnsätzen, die eine bestimmte Lohnleitlinie übersteigen (wegen der Strafsteuer) niedriger und bei Lohnsätzen, die unterhalb der Leitlinie liegen (wegen des Steuernachlasses) höher. Graphisch zeigt sich diese Veränderung im Verlauf der Transformationskurve, die für einen durchgehenden penalty-reward Ansatz mit der Lohnleitlinie n den Verlauf von π_1^n haben könnte.

Nach Einführung einer TIP liegt die nutzenmaximale Kombination von Nettogewinn und Investition in "personnel relations" in Punkt C. Die Bewegung von A nach C kann in einen Einkommenseffekt und in einen Substitutionseffekt aufgespalten werden. Der Einkommenseffekt der Straf-TIP (da $w > n$) führt im Beispiel zu einer Verringerung des Nettogewinnes und der Investitionen in "personnel relations" (Bewegung von A nach B). Der Substitutionseffekt der Straf-TIP besteht darin, daß Investitionen in "personnel relations" zugunsten von Nettogewinn verringert werden (Bewegung von B nach C). Dies ist deswegen so, weil die Straf-TIP den kostener-

höhenden Effekt von Löhnen verstärkt; Investitionen in "personnel relations", ausgedrückt im Lohnsatz, werden immer "teurer". Graphisch: Der Anstieg der Transformationskurve und damit das Austauschverhältnis zwischen Nettogewinn und Lohnsatz wird größer.

Faßt man die bisherigen Ergebnisse zusammen, so zeigt sich, daß die Einführung einer TIP sowohl im Gewinnmaximierungsmodell als auch im Nutzenmaximierungsmodell einen Substitutionseffekt auslöst. Dieser Substitutionseffekt verstärkt die Kostenwirkung von Löhnen auf den Nettogewinn und führt zu niedrigeren Lohnangeboten der Unternehmung. Im Falle der Gewinnmaximierung als Zielfunktion hängt die Stärke des Anreizeffektes (algebraisch: der absolute Wert von $d\pi^n/dw$) sowohl im Straf- als auch im Belohnungsansatz in erster Linie vom TIP-Multiplikator ab.

Lautet die Zielfunktion Maximierung des abdiskontierten Wertes der Unternehmung, entsteht ebenfalls ein Substitutionseffekt, dessen Stärke ($d\pi^n/dw$) ebenfalls in erster Linie vom TIP-Multiplikator abhängt. Allerdings ist der Anreiz einer Straf-TIP nun größer als der Anreiz einer Belohnungs-TIP, denn im Gegensatz zum Gewinnmaximierungsmodell zahlt die Unternehmung einen Lohnsatz, bei dem sie auf einen Teil gegenwärtigen Gewinns zugunsten von höheren Gewinnen in der Zukunft verzichtet. Da die Bereitschaft, auf Nettogewinn in der Gegenwart zugunsten von Investitionen in "personnel relations" zu verzichten, von der Höhe des Nettogewinnes abhängt (graphisch: die Grenzrate der Substitution ist für verschiedene Werte des Nettogewinnes unterschiedlich), hat eine Unternehmung bei gleichem TIP-Multiplikator bei einem Strafansatz, der den Nettogewinn reduziert, einen größeren Anreiz, ihre Lohnangebote zu reduzieren

als bei einem Belohnungsansatz¹⁾.

Aber es gibt noch einen weiteren Unterschied zwischen Gewinnmaximierung- und Nutzenmaximierungsmodell. Im Falle der Gewinnmaximierung führen niedrigere Lohnangebote wegen der steigenden Arbeitsangebotsfunktion zu einer geringeren Beschäftigung (und wirken damit unter Umständen preissteigernd). Im Nutzenmaximierungsmodell sind die Wirkungen einer TIP auf die Beschäftigung günstiger. Weil die Unternehmung freiwillig Löhne zahlt, die über dem Gewinnmaximum liegen (graphisch: Punkte links von der Arbeitsangebotsfunktion), sind geringere Lohnangebote infolge einer TIP nicht zwangsläufig mit Beschäftigungseinbußen verbunden.

B. Die Wirkung einer Arbeitnehmer-TIP auf Lohnforderungen und Arbeitsangebot

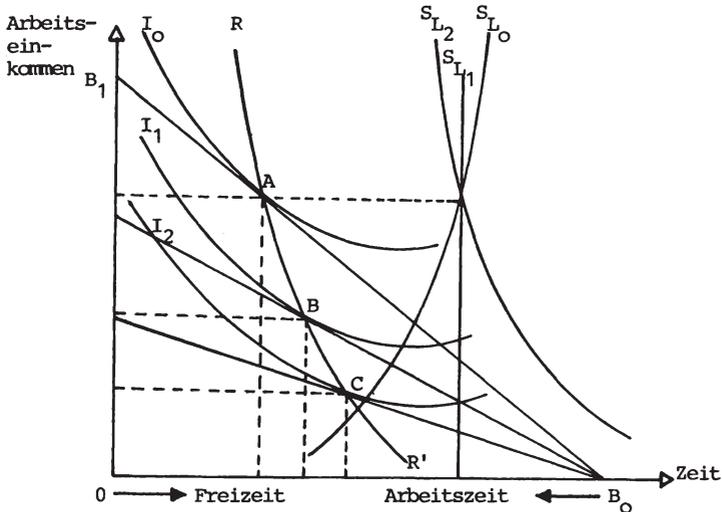
Als nächstes soll kurz auf die Wirkung einer TIP aus der Sicht eines Arbeitnehmers eingegangen werden. Die folgenden Überlegungen sind daher insbesondere für eine Arbeitnehmer-TIP von Bedeutung.

Bei den theoretischen Betrachtungen der Wirkungen, die von einer Besteuerung des Arbeitseinkommens ausgehen, steht meist das "work-leisure-Problem" im Vordergrund²⁾. Die Analyse der Wirkungen einer Besteuerung auf das Arbeitsangebot eines privaten Haushaltes lassen sich anhand von Abb. 4 verdeutlichen.

1) Seidman nennt dies "Einkommenseffekt". Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 313 und S. 346.

2) Vgl. z.B. bei Blazek, A., Die Wirkung der Besteuerung auf das Arbeitsangebot, Berlin 1970, S. 52 ff.

Abb. 4



Auf der Ordinate wird das Arbeitseinkommen (Y) und auf der Abszisse die Zeit (z.B. 24 Stunden) abgetragen. Die dem Haushalt insgesamt zur Verfügung stehende Zeit (nach Abzug eines Existenzminimums für Schlaf, Essen etc.) OB_0 kann auf Freizeit (vom Ursprung nach rechts abgetragen) und auf Arbeitszeit (von B_0 nach links abgetragen) verteilt werden. Allen möglichen Kombinationen von Arbeitszeit und Freizeit läßt sich ein bestimmtes Einkommen, dargestellt durch die Budgetgerade B_0B_1 , zuordnen. Diese Gerade beschreibt zwei Extrempunkte: Im Schnittpunkt mit der Abszisse würde die gesamte verfügbare Zeit für Freizeit verwandt, so daß das Einkommen Null wäre. Im Schnittpunkt mit der Ordinate würde auf Freizeit völlig verzichtet; das Einkommen erreichte den Maximalwert. Die subjektive Nutzeneinschätzung wird durch eine Schar von Indifferenzkurven beschrieben. Jede Indifferenzkurve beschreibt Kombinationen von Einkommen und Freizeit, die gleichen Nutzen stiften, wobei weiter vom Ursprung entfernt liegende Indifferenzkurven höhere Nutzenniveaus repräsentieren¹⁾. Das Haushaltsoptimum liegt

1) Zur Bedeutung unterschiedlicher Annahmen über den Grenznutzen von Einkommen und Freizeit für den Verlauf der Indifferenzkurven vgl. Blazek, A., a.a.O., S. 55 ff.

im Tangentialpunkt von Budgetgerade und der am weitesten vom Ursprung entfernt liegenden Indifferenzkurve (Punkt A). Wird jetzt eine (proportionale) Steuer auf das Arbeitseinkommen eingeführt, so sinkt das verfügbare Einkommen. Graphisch: Die Budgetgerade, deren Anstiegsmaß der Lohnsatz ist, dreht sich um B_0 nach unten, und es wird ein neues Haushaltsoptimum erreicht (Punkt B). Ob eine Besteuerung zu einer Veränderung der Allokation von Arbeitszeit und Freizeit geführt hat, hängt von der Richtung und der Stärke von Substitutionseffekt und Einkommenseffekt ab. Die Verbindungslinie einzelner Haushaltsoptima bei einer sukzessiven Erhöhung des Steuersatzes ergibt die Reaktionskurve (RR') eines Steuerpflichtigen. Aus dieser Reaktionskurve läßt sich die Arbeitsangebotskurve des individuellen Haushalts ableiten, indem für verschiedene Haushaltsoptima die jeweils sich ergebende Freizeit von der insgesamt zur Verfügung stehenden Zeit (OB_0) subtrahiert wird¹⁾. In Abb. 4 ist die Arbeitsangebotskurve S_{LO} aus der Reaktionskurve RR' abgeleitet. Das ist der Fall, wo der Substitutionseffekt den Einkommenseffekt dominiert, denn mit einer Erhöhung des Steuersatzes auf Arbeitseinkommen wird Arbeitszeit immer mehr durch Freizeit substituiert. (Falls Einkommenseffekt und Substitutionseffekt übereinstimmen, gilt S_{L1} ; falls der Einkommenseffekt größer ist als der Substitutionseffekt, gilt S_{L2}). Die Arbeitsangebotsfunktion S_{LO} zeigt, daß eine Steuer auf das Arbeitseinkommen hemmend auf das Arbeitsangebot wirkt²⁾.

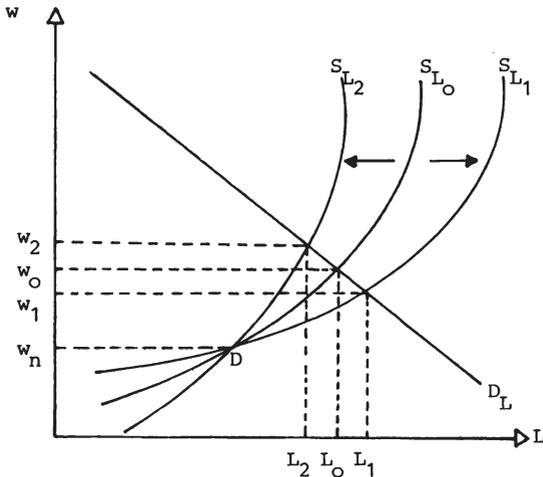
Betrachtet man ein Arbeitsmarktmodell, in dem Arbeitsangebots- und Arbeitsnachfragefunktion in Abhängigkeit vom Lohnsatz abgetragen werden, ergeben sich als Koordinations-

1) Zur Ableitung der Arbeitsangebotsfunktion aus der Reaktionskurve vgl. Musgrave, R.A., Finanztheorie, 2. Aufl., Tübingen 1974, S. 187.

2) Vgl. ebenda.

werte der aggregierten Arbeitsangebotsfunktionen (S_L) mit der Arbeitsnachfragefunktion (D_L) die Gleichgewichtswerte für Lohnhöhe (w_0) und Beschäftigung (L_0). Die Wirkungen einer Arbeitnehmer-TIP hängen nun entscheidend von den Annahmen über die relative Stärke von Substitutionseffekt und Einkommenseffekt ab.

Abb. 5



Wenn z.B. bei einer gegebenen Arbeitsangebotsfunktion (S_{L_0}) eine durchgehende penalty reward-TIP mit der Lohnleitlinie w_n eingeführt wird, und der Einkommenseffekt den Substitutionseffekt dominiert (anders ausgedrückt: die erhöhte Steuerbelastung für Lohnsätze, die höher als w_n sind, führt zu einer Zunahme des Arbeitsangebots, um die (zusätzliche) Steuerbelastung "einzuholen"¹⁾, dreht sich die Arbeitsangebotsfunktion um Punkt D nach rechts (S_{L_1}). Die Einführung einer TIP führt zu einem Gleichgewichtslohnsatz der niedriger ist (w_1) und zu einer Beschäftigung, die höher ist als ohne TIP (L_1). Wie stark eine TIP auf Lohnsatz und Beschäftigung wirkt,

1) Vgl. zur Terminologie der Wirkungen der Besteuerung z.B. Recktenwald, H.C., Steuerüberwälzungslehre 2. Aufl., Berlin 1966, S. 35 f.

hängt wiederum von der Elastizität des Arbeitsangebots ab¹⁾. Die Wirkungen sind umso stärker, je geringer die Elastizität des Arbeitsangebots in bezug auf den Lohnsatz ist (je kleiner also e ist; graphisch: Je steiler die Arbeitsangebotsfunktion verläuft).

Ist umgekehrt der Substitutionseffekt größer als der Einkommenseffekt (für alternative Lohnsätze wird bei einer Erhöhung der Steuer auf Arbeitseinkommen weniger Arbeit angeboten), dreht sich die Arbeitsangebotskurve um Punkt D nach links (S_{L_2}). Die Einführung einer TIP führt in diesem Fall zu einem Gleichgewichtslohnsatz, der höher ist (w_2) und zu einer Beschäftigung, die geringer ist (L_2) als ohne TIP. Für alle Lohnsätze, die höher sind als w_n , ist der relative Preis der Freizeit so stark gesunken, daß Einkommenserzielung (also Arbeitszeit) durch Freizeitkonsum substituiert wird, und das Arbeitsangebot infolge einer TIP eingeschränkt wird. Dieser Fall, in dem eine TIP "disincentives to work" auslöst, ist umso wahrscheinlicher, je höher der TIP-Multiplikator und je höher die bestehende Besteuerung des Arbeitseinkommens bereits ist. Mit welchem Effekt schließlich nach Einführung einer TIP zu rechnen wäre, müßte anhand empirischer Untersuchungen geklärt werden.

C. Die Berücksichtigung des Lohnverhandlungsprozesses

Im nächsten Schritt sollen die Interaktionen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bzw. zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden berücksichtigt werden, denn in der Wirklichkeit wird nicht der Gleichgewichtslohn nach walrasianischem Vorbild am (Arbeits-)Markt herausgefunden, sondern in kollektiven Lohnverhandlungen, in denen Elemente der Machttheorie dominieren, das Lohn-

1) Vgl. die Ausführungen S. 129 dieser Arbeit.

niveau festgelegt¹⁾. Aus der Vielzahl der Bargainingtheorien zur Erklärung des Lohnverhandlungsprozesses greifen Wallich und Weintraub auf den Ansatz von Hicks zurück, um die Wirkung einer TIP auf das Verhandlungsergebnis und damit auf die mikroökonomischen Lohn- und Beschäftigungsentscheidungen zu erörtern²⁾. "Perhaps the most important and difficult test for TIP is whether it can reduce the wage increase in an oligopolistic industry, in which large corporations engage in industry-wide (explicit or implicit) collective bargaining with a 'strong' union"³⁾. Zwar bezieht sich das Modell von Hicks auf Lohnverhandlungen im Unternehmen direkt und nicht auf sektorale und regionale Tarifabschlüsse, wie sie in der Bundesrepublik Deutschland üblich sind; aber in seinen Grunddeterminanten kann das Modell auch auf sektorale und regionale Lohnverhandlungen übertragen werden. Dort wo sich für Verhaltensfunktionen der einen oder anderen Seite je nach dem Grad der Zentralisation oder Dezentralisation Änderungen ergeben, wird gesondert darauf hingewiesen. Die wichtigsten Ergebnisse des Lohnverhandlungsmodells von Hicks lassen sich daher auch auf sektorale Tarifverhandlungen übertragen.

1. Die Variante des Hicks-Modells von Wallich und Weintraub

Für die Analyse der Wirkungen einer TIP auf Lohn- und Beschäftigungsentscheidungen empfiehlt es sich, den Bargainingprozeß in zwei Teile zu zerlegen⁴⁾. Zunächst müssen die Ausgangsforderungen von Arbeitnehmern bzw. Gewerkschaften und das Ausgangslohnangebot der Unternehmen festgelegt

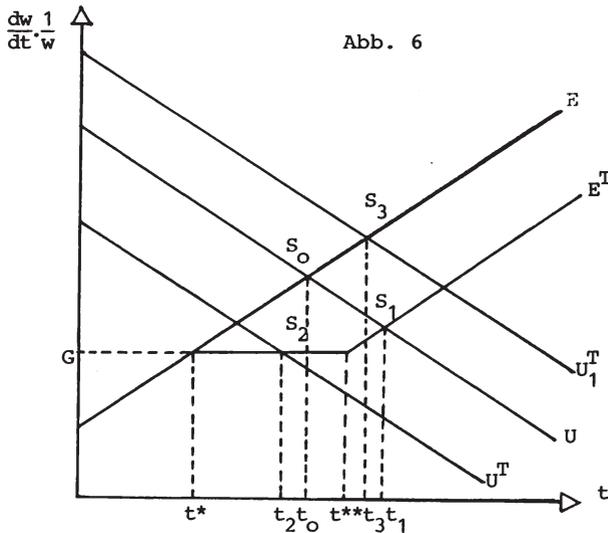
1) Zur Kontroverse um Markt- und Machttheorien als Bausteine einer Bargainingtheorie für die Faktorpreisbildung vgl. Bartmann, H., Preistheorie, Vorlesung, St. Gallen 1981, S. D-18 ff. Vgl. auch Gärtner, M., Eine ökonomische Analyse ideologischer und politisch-institutioneller Bestimmungsfaktoren gewerkschaftlicher Lohnpolitik, in: Weizsäcker, C.Chr. v. (Hrsg.), Staat und Wirtschaft, a.a.O., S. 69 ff.

2) Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 6 f.

3) Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 316.

4) Vgl. Bartmann, H., a.a.O., S. D-26 f.

werden. Im nächsten Schritt wird dann die Wirkung einer TIP auf den Prozeß der Lohnverhandlung selbst analysiert. Bei Hicks hängt der Verhandlungsprozeß und der Einigungspunkt von den beiden Parametern Lohnsatz und erwarteter Streikdauer ab¹⁾. Als Zielfunktion gilt sowohl für Unternehmen als auch für Gewerkschaften die Hypothese der Einkommensmaximierung. Graphisch läßt sich der Verhandlungsprozeß durch zwei Funktionen beschreiben, wenn auf der Abszisse die Verhandlungs- bzw. Streikdauer²⁾ in Zeiteinheiten und auf der Ordinate die Lohnsteigerungsrate abgetragen wird. Die "Konzessionskurve"³⁾ der Arbeitgeber (E), bei Wallich und Weintraub "employer settlement curve"⁴⁾, beginnt mit einem Lohnangebot, das Unternehmen ohne die Aktivität von Gewerkschaften angeboten hätten, und verläuft von links nach rechts steigend.



1) Vgl. zum Hicks-Modell: Hicks, J.R., *The Theory of Wages*, London 1932, S. 136 ff. bes. S. 142 f.

2) Bei Hicks findet sich keine Explikation über die Aufteilung der Zeit. Verhandlungszeit und Streikzeit werden lediglich summiert; die Aufteilung ist unsicher.

3) Vgl. Hicks, J.R., *The Theory of Wages*, a.a.O., S. 142.

4) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 7.

Die Konzessionskurve ist das Ergebnis eines Vergleichs von (höheren) Lohnzugeständnissen und den Kosten eines möglichen Streiks. Die "Widerstandskurve" der Gewerkschaften (U), bei Wallich und Weintraub "union settlement curve", fällt mit zunehmender (erwarteter) Streikdauer. Sie ist das Ergebnis eines ökonomischen Kalküls, in dem zunehmende Lohnzugeständnisse gegen die Kosten eines Streiks abgewogen werden. Daher ist die Streikkasse ein wichtiger Parameter, der nicht nur den Verlauf der Widerstandskurve (mit-)bestimmt, sondern auch für die Aufteilung der Zeit in Verhandlungs- und Streikzeit von Bedeutung ist.

In der Ausgangssituation werden die Lohnforderungen der Gewerkschaften und das Lohnangebot der Arbeitgeber stark auseinanderfallen. Mit zunehmender Verhandlungsdauer, oder (erwarteter) Streikdauer, werden sich die Positionen annähern, bis es zu einer Einigung kommt (Punkt S_0). Wird nun von Unternehmen eine Strafsteuer in Abhängigkeit von der gewährten Lohnerhöhungsrate eingeführt, so verringert sich der Nettogewinn für alle Lohnerhöhungen oberhalb der Lohnleitlinie (G). Wallich und Weintraub nehmen an, daß der Widerstand der Unternehmen gegen Lohnerhöhungen, die über die Leitlinie hinausgehen, sich verstärkt. Der zunehmende Widerstand kommt dadurch zum Ausdruck, daß der Arbeitgeber im Zeitraum t^* bis t^{**} sich weigert, sein Lohnangebot zu erhöhen. Graphisch: Die Konzessionskurve verschiebt sich für Lohnerhöhungen über G hinaus nach rechts (E^T). Unter der Annahme, daß die Gewerkschaft die verringerte Zahlungsfähigkeit von Unternehmen bei Lohnerhöhungen über die Leitlinie in ihrem Kalkül nicht berücksichtigen, kommt es zu einem neuen Einigungspunkt (S_1) bei niedrigeren Lohnerhöhungen und einer längeren Verhandlungs- bzw. Streikdauer (t_1). "This illustrates the effectiveness of TIP even on the unfavorable assumption that the union is quite unimpressed by the tax"¹⁾.

1) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 7.

Falls die Gewerkschaften die verringerte Zahlungsfähigkeit berücksichtigen, indem sie ihre Lohnforderungen mäßigen, graphisch: die Widerstandskurve verschiebt sich nach links (U^T), wird eine Einigung bei geringeren Lohnerhöhungen und unter Umständen sogar schneller (t_2) als ohne TIP erreicht (Punkt S_2). In diesem Zusammenhang verdeutlichen Wallich und Weintraub noch einmal ihre Ablehnung einer Strafsteuer, die sich auf Lohneinkommen bezieht. Eine Arbeitnehmer-TIP würde in die Lohnforderungen eingehen und sie erhöhen, so daß die Widerstandskurve sich nach oben verschieben würde (U_1^T). Bei unveränderter Konzessionskurve käme eine Einigung bei höheren Lohnzuwächsen und verlängerter Verhandlungs- bzw. Streikdauer (t_3) zustande (Punkt S_3). "This is why a tax on the income of the unions's members would not restrain inflation"¹⁾.

2. Zur Kritik am Ansatz von Wallich und Weintraub sowie zu den Erweiterungen von Seidman

An der Analyse von Wallich und Weintraub über die Wirkungen einer TIP auf den Lohnverhandlungsprozeß gibt es eine Reihe von Kritikpunkten. In dem Lohnverhandlungsmodell von Hicks, das Wallich und Weintraub ihren Überlegungen zugrundelegen, lassen sich nach Einführung einer TIP zwei Wirkungen unterscheiden. Wenn die Gewerkschaften die verringerte Zahlungsfähigkeit bei Lohnerhöhungen über der Lohnleitlinie nicht berücksichtigen, kommt es zwar im Vergleich zu einer Situation ohne TIP zu geringeren Lohnerhöhungen, aber die Streik- oder Verhandlungszeit ist länger (Punkt S_1 in Abb. 6). Aus dem Modell von Wallich und Weintraub geht freilich nicht hervor, ob und wann es zu einem Streik kommt. So wäre es z.B. möglich, daß die Gewerkschaft schon früh zur Streikwaffe greift und die Einführung einer TIP

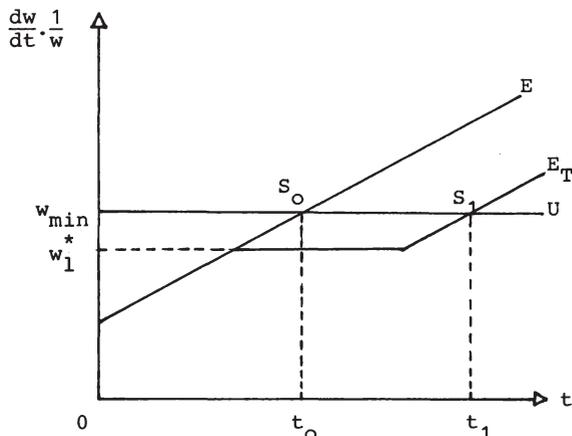
1) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 8.

Unter der Annahme, daß die Gewerkschaft bei Lohnerhöhungen über der Lohnleitlinie die verringerte Zahlungsfähigkeit des Unternehmens mit abnehmenden Lohnerhöhungsraten immer weniger berücksichtigt, anders ausgedrückt, daß die Bereitschaft zu Lohnzugeständnissen bei hohen Lohnzuwächsen (absolut) größer ist als bei niedrigen Lohnzuwächsen, dreht sich die Widerstandskurve um Punkt A nach unten (U_T'). Im Vergleich zur Ausgangssituation (S_0) ist eine Verkürzung der Verhandlungs- bzw. Streikzeit nicht möglich (S_2' bzw. t_2'); für den Fall, daß die Konzessionsbereitschaft unabhängig ist von der Lohnerhöhungsratenrate (graphisch: U_T verläuft parallel zu U), ist eine Verkürzung der Verhandlungs- bzw. Streikzeit durchaus möglich (vgl. S_2 bzw. t_2). Auch im Vergleich zum Einigungspunkt S_1 , in dem die Gewerkschaft die verringerte Zahlungsfähigkeit nicht berücksichtigt, wird bei einer Konzessionsbereitschaft, die mit sinkenden Lohnzuwächsen immer mehr abnimmt, der Zeitbedarf nur unwesentlich verkürzt (vgl. t_2' und t_1).

Für den Fall, daß die Gewerkschaft die geringere Zahlungsfähigkeit nicht, oder, wie gezeigt, nur wenig berücksichtigt, findet nach der Einführung einer TIP lediglich ein trade-off zwischen der Reduzierung von Lohnsteigerungsraten und der Verlängerung der Streik- bzw. Verhandlungszeit statt. "Dieser Trade Off ist umso fataler, je flacher die Widerstandskurve der Gewerkschaften verläuft. Liegt z.B. die Lohnleitlinie w_1^* unter dem Mindestanspruchsniveau der Gewerkschaften, dann bewirkt die Strafsteuer nur einen streikbedingten Ausfall der Produktion"¹⁾. Dieser Fall ist in Abb. 8 dargestellt.

1) Ribhegge, H., Die Tax Incomes Policy ..., a.a.O., S. 577.

Abb. 8



Mit den bisher vorgestellten Lohnverhandlungsmodellen konnte lediglich gezeigt werden, daß es Einigungspunkte gibt, die für beide Seiten akzeptable Lohnerhöhungen erlauben. Zur Analyse der Wirkungen einer TIP reicht das Modell von Wallich und Weintraub nicht aus. Besonders Pen hat in seiner Kritik am Lohnverhandlungsmodell von Hicks darauf hingewiesen, daß es sich um eine komparativ-statische Betrachtung handelt, daß der eigentliche Ablauf von Verhandlungsprozessen also nicht plausibel gemacht wird¹⁾. Um Aussagen machen zu können, wie die Einführung einer TIP den Verhandlungsablauf und die Verhandlungs- oder Streikzeit beeinflusst, muß zunächst geklärt werden, welche Faktoren den Verlauf der Konzessions- und Widerstandskurve beeinflussen.

Nach Ansicht von Seidman ist die Widerstandskurve der Gewerkschaften eine Funktion von vier Größen. Der Verhandlungsdruck²⁾ ist bei gegebenem Lohnsatz umso höher:

1) Vgl. Pen, J., A General Theory of Bargaining, in: The American Economic Review, Vol. 42 (1952), S. 25 f. Zur theoretischen Kritik am Lohnverhandlungsmodell von Hicks vgl. auch Keller, B., Theorien der Kollektivverhandlungen, Berlin 1974, S. 21 ff. und Külp, B., Art. Lohntheorie, in: HdWW, Bd. 5, Stuttgart 1980, S. 97.

2) In seinem Lohnverhandlungsmodell stellt Seidman eine funktionale Beziehung zwischen Lohnerhöhungen und "bargaining pressure" her. Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 317.

a) je höher die in anderen Sektoren oder Unternehmen bereits vereinbarten Lohnerhöhungen sind, b) je höher die (erwartete) Inflationsrate ist, c) je niedriger die Arbeitslosenquote ist und d) je höher der erwartete Nettogewinn bei einer gegebenen Lohnerhöhung ist. Die Einflußfaktoren a) und b) demonstrieren das Interesse von Arbeitnehmern an "relativen" Löhnen und an Real-löhnen¹⁾. Nach Annahme c) ist eine Lohnerhöhung auch eine Funktion der Nachfrageverhältnisse am Arbeitsmarkt. Bei geringer Arbeitslosigkeit ist ein ausgedehnter Streik weniger riskant, da das Risiko, entlassen zu werden, geringer ist und gegebenenfalls ein neuer Arbeitsplatz leichter zu finden ist als bei hoher Arbeitslosigkeit. Vor allem die ersten drei Bestimmungsgründe für Lohnforderungen sind nach Seidman in Übereinstimmung mit empirischen Lohngleichungen, die das Lohnverhalten in ausgewählten Branchen beschreiben²⁾.

Die Konzessionskurve der Unternehmen verläuft umso flacher, der Widerstand gegen Lohnerhöhungen ist umso größer, a) je größer die Verringerung des Nettogewinns bei einer Lohnerhöhung ist und b) je niedriger der Nettogewinn ist.

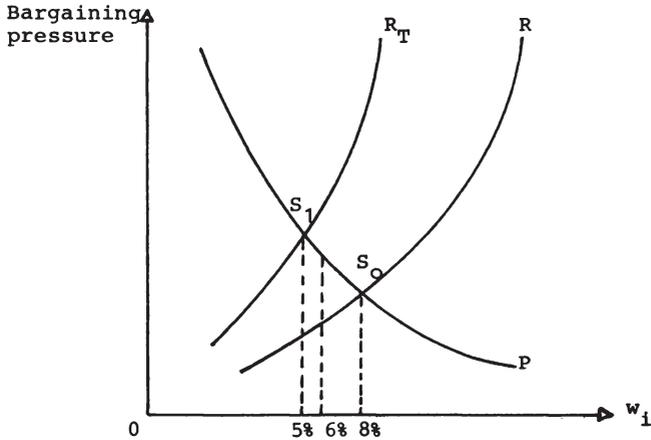
Seidman wählt zur Verdeutlichung der Wirkungen einer TIP auf den Lohnverhandlungsprozeß eine andere Darstellung³⁾.

1) Dies nennt Okun "wage-wage-spiral", vgl. das 3. Kapitel, Abschnitt II, C.

2) Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 315 und 318.

3) Vgl. zum folgenden ebenda, S. 316 ff.

Abb. 9



Auf der Abszisse sind Lohnerhöhungsraten, auf der Ordinate ist der "Verhandlungsdruck" abgetragen. Der Verlauf der Widerstandskurve der Gewerkschaften, bei Seidman "union push-curve" (P), zeigt, daß mit zunehmenden Lohnsatzserhöhungen der Verhandlungsdruck abnimmt. Die Konzessionskurve der Arbeitgeber, bei Seidman "management resistance-curve" (R), hat eine positive Steigung, mit anderen Worten, der Verhandlungsdruck wird mit zunehmenden Lohnerhöhungsraten wegen der damit verbundenen Gewinneinbußen immer größer. Die tatsächlich vereinbarte Lohnerhöhungsrates ergibt sich als Ergebnis der Interaktion zwischen Gewerkschaft und Arbeitgeber, wie sie durch die "push-curve" und die "resistance-curve" zum Ausdruck kommen. Bieten die Arbeitgeber z.B. eine Lohnerhöhung von 6 %, übersteigt der Verhandlungsdruck der Gewerkschaft den Widerstand der Arbeitgeber gegen Lohnerhöhungen, und es wird über einen höheren Lohnzuwachs (weiter-)verhandelt. Das Umgekehrte gilt für Lohnerhöhungsraten, die 8 % übersteigen. Schließlich wird eine Lohnerhöhungsrates von 8 % vereinbart, wo der Verhandlungsdruck von Gewerkschaft und Arbeitgeber übereinstimmt.

Die Einführung einer Arbeitgeber-TIP beeinflusst nun in erster Linie die Konzessionskurve der Unternehmung. Der Widerstand gegen Lohnerhöhungen hängt nämlich vor allem vom TIP-Multiplikator ab, der ein Maß für die Verringerung des Nettogewinns ist, wenn die Unternehmung eine bestimmte Lohnleitlinie überschreitet. Eine Straf-TIP erhöht für alle Lohnerhöhungsrate über der Lohnleitlinie den Verhandlungsdruck der Arbeitgeber, weil damit eine Abnahme des Nettogewinns verbunden ist. Graphisch: Die "Resistance-curve" der Unternehmung verschiebt sich nach oben (R_T), und es wird eine niedrigere Lohnerhöhungsrate vereinbart.

Im Gegensatz zu einer Belohnungs-TIP beeinflusst eine Straf-TIP für den Fall, daß das Ziel der Unternehmung Nutzenmaximierung lautet, auch den Verlauf der "Resistance-curve". Wenn nämlich die Unternehmung den abdiskontierten Wert zukünftiger Gewinne maximiert, also auf einen Teil gegenwärtiger Gewinne zugunsten von höheren Gewinnen in der Zukunft verzichtet, um mit höheren Löhnen Investitionen in "personnel relations" vorzunehmen, hat nach Seidman das absolute Niveau des Nettogewinnes asymmetrische Wirkungen auf den Nutzen¹⁾. In der Terminologie von Seidman: Von einer penalty-TIP gehen stärkere Anreize aus als von einer reward-TIP, denn im Falle einer Straf-TIP kommt zum Substitutionseffekt, dessen Stärke (algebraisch: $d\pi^n/dw$) in erster Linie vom TIP-Multiplikator abhängt, noch ein "Einkommenseffekt" hinzu, der umso größer wird, je geringer das absolute Niveau an Nettogewinn ist²⁾. In Abb. 9 verläuft daher die "Resistance-curve" (R_T) nach Einführung einer Straf-TIP steiler.

Selbst wenn die TIP die "push-curve" der Gewerkschaften (P) unbeeinflusst läßt, kommt es auch im Modell von Seidman zu

1) Zu den Erklärungen für diese Asymmetrie vgl. die Ausführungen auf S. 137 f.

2) Vgl. ebenda, und Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, a.a.O., S. 317 f.

niedrigeren Lohnabschlüssen (Punkt S_1). Wegen der Annahme, daß die Gewerkschaft geringere Nettogewinne infolge einer Strafsteuer in ihrem Kalkül berücksichtigt, ist es plausibel anzunehmen, daß auch die Gewerkschaft ihre Lohnpolitik ändert und der Lohndruck nachläßt, so daß sich die "push-curve" nach unten verschiebt.

Im Lohnverhandlungsmodell von Seidman gehen von einer TIP günstige stabilitätspolitische Wirkungen auf die Lohnabschlüsse aus. Die Ergebnisse müssen allerdings in mindestens einem Punkt relativiert werden, denn die Länge von Verhandlungszeit und Streikzeit kommt im Modell nicht vor. Zur Beantwortung dieser Frage reicht, wie gezeigt, das Modell von Wallich und Weintraub nicht aus, denn dort wird lediglich darauf hingewiesen, daß die Widerstandskurve der Gewerkschaft primär von der Höhe der Streikkasse abhängt. Das Auftreten von Streiks bleibt jedoch ungeklärt. Auch im Lohnverhandlungsmodell von Hicks läßt sich nicht erkennen, wann ein Streik ausbricht, weil bei Hicks Streiks auf falschen Informationen beruhen¹⁾. Um Aussagen über die Wirkungen einer TIP auf das Streikverhalten machen zu können, soll zunächst kurz auf die Rolle von Streiks in kollektiven Lohnverhandlungen eingegangen werden²⁾. Als Grundlage der folgenden Überlegungen dient das Lohnverhandlungsmodell von Ashenfelter und Johnson, die das Auftreten und die Dauer von Streiks zu erklären versuchen³⁾.

-
- 1) "... the majority of actual strikes are doubtless the result of faulty negotiation". Hicks, J.R., *The Theory of Wages*, a.a.O., S. 146.
 - 2) Vgl. dazu auch: Külp, B., *Tarifverhandlungen: Strategie und Taktik*, in: Arndt, H. (Hrsg.), *Lohnpolitik und Einkommensverteilung*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 51, Berlin 1969, S. 157 ff. und ders., *Auswirkungen auf die Politik der Tarifparteien*, in: *Der Bürger im Staat*, 30. Jg., (1980), S. 249 ff.
 - 3) Vgl. Ashenfelter, O., and G.E. Johnson, *Bargaining Theory, Trade Unions, and Industrial Strike Activity*, in: *The American Economic Review*, Vol. 59 (1969), S. 35 ff.

3. Die Einbeziehung des Verhandlungsmodells von Ashenfelter und Johnson

Der wesentliche Unterschied zum Hicks-Modell besteht darin, daß zwischen drei "Parteien": Unternehmen, Gewerkschaftsbasis und Gewerkschaftsführung unterschieden wird. In unserem Zusammenhang ist besonders die Beziehung der Gewerkschaftsbasis zur Gewerkschaftsführung wichtig. Ashenfelter und Johnson nehmen als Zielfunktion der Gewerkschaftsführung die Stärkung von Macht und Einfluß der Gewerkschaft als Institution und das persönliche "politische Überleben" der Gewerkschaftsführer¹⁾. Die Gewerkschaftsbasis ist in erster Linie an hohen Löhnen, also an einer Einkommensmaximierung interessiert. Die Funktion eines Streiks besteht nun u.a. darin, die Lohnwartungen soweit zu reduzieren, bis sie den Realisationsmöglichkeiten entsprechen²⁾. "The outbreak of a strike, however, has the effect of lowering the rank and file's expectations due to the shock effect of the firm's resistance and the resultant loss of normal income. After some passage of time the leadership feels that the minimum acceptable wage increase has fallen to a level at which it can safely sign with management, and the strike ends"³⁾.

Ribhegge untersucht die Wirkungen einer TIP auf den Verhandlungsprozeß unter den Annahmen des Ashenfelter/Johnson-Modells genauer⁴⁾. Nach seiner Ansicht kommt es darauf an,

-
- 1) Vgl. Ashenfelter, O., and G.E. Johnson, a.a.O., S. 36.
 - 2) Vgl. hierzu auch Roppel, U., Wann kommt es zum Streik? Streikursachen im Lichte der ökonomischen Theorie, in: Der Bürger im Staat, 27. Jg. (1977), S. 169 ff.
 - 3) Ashenfelter, O., and G.E. Johnson, a.a.O., S. 37. Diese Funktion eines Streiks kann für die Vereinigten Staaten stimmen. Bei den in der Bundesrepublik Deutschland üblichen regionalen und sektoralen Tarifverhandlungen ist dies nicht eindeutig. Nach den Streiks zu Beginn der siebziger Jahre waren die Lohnabschlüsse jedenfalls meist höher als vorher (ohne Streiks) möglich war.
 - 4) Vgl. zum folgenden Ribhegge, H., Die Tax Incomes Policy ..., a.a.O., S. 577 ff.

wie eine TIP die drei Parameter eines Streiks: Ausgangsforderung, Anpassungsgeschwindigkeit und unbedingt zu realisierende Lohnsteigerungsrate beeinflusst. Nach Einführung einer TIP rechnet er damit, daß es in Abhängigkeit von der Höhe der Lohnsteigerungen zu einer unterschiedlichen Beeinflussung der Anpassungsgeschwindigkeit, mit der Lohnerwartungen korrigiert werden, kommt. Während in Sektoren, in denen über Lohnerhöhungen oberhalb der Leitlinie verhandelt wird, die Anpassungsgeschwindigkeit hoch sein dürfte, ist im Bereich niedrigerer Lohnerhöhungen eine geringere Anpassungsgeschwindigkeit, also ein erhöhter Widerstand und zunehmende Streikhäufigkeit wahrscheinlich. Zu einer Zunahme der Streikaktivität kann es auch kommen, wenn die Einführung einer TIP zu einer Nivellierung der Löhne beiträgt und die Möglichkeit besteht, daß sich die mindestens zu realisierende Lohnsteigerungsrate im Durchschnitt erhöht¹⁾. Aber auch unabhängig von diesen "Struktureffekten" ist mit zunehmender Streikhäufigkeit zu rechnen, wenn TIP über einen längeren Zeitraum eingesetzt wird und das Konfliktpotential zunimmt, weil die Lohnzuwächse dauerhaft hinter den Erwartungen der Gewerkschaftsbasis zurückbleiben²⁾.

Auch die Wirkung einer TIP auf die Ausgangsforderung der Gewerkschaft ist nicht eindeutig. So ist es möglich, daß der zunehmende Widerstand von Unternehmen bei Lohnerhöhungen über der Leitlinie bereits in Form einer geringeren Ausgangsforderung berücksichtigt wird und die Streikhäufigkeit abnimmt. Andererseits kann die Ausgangsforderung auch erhöht werden, wenn Gewerkschaften mit einer Überwälzung der TIP rechnen³⁾. Bei betriebsnahen Lohnverhandlungen, wie sie beispielsweise in den Vereinigten Staaten üblich sind, hat dieses Argument weniger Ge-

1) Vgl. Ribhegge, H., Die Tax Incomes Policy ..., a.a.O., S. 578 f.

2) Vgl. Ashenfelter, O., and G.E. Johnson, a.a.O., S. 39.

3) Auf diesen Punkt hat besonders Külp hingewiesen, denn Hicks unterstellt implizit, daß Unternehmen keine Möglichkeit haben, Kostenerhöhungen weiterzuwälzen. Vgl. Külp, B., Lohnbildung im Wechselspiel zwischen politischen und wirtschaftlichen Kräften, Berlin 1965, S. 138 f.

wicht als bei regional oder sektoral geführten Lohnverhandlungen, bei denen die Kostenerhöhungen für Unternehmen ähnlicher sind, und sich für einzelne Unternehmen bei unterschiedlichen Lohnerhöhungen kaum Wettbewerbsverschiebungen ergeben¹⁾. Als Fazit, so Ribhegge, "... können wir sagen, daß die Auswirkungen der Strafsteuer auf die Widerstandskurve der Gewerkschaften oft gegenläufig sind, sich deshalb teilweise aufheben und insgesamt gering sein werden"²⁾. Was die Veränderung der Konzessionskurve der Unternehmen angeht, weist Ribhegge darauf hin, daß es (wie auch von Seidman ausgeführt) sowohl zu einer Nivellierung der Lohnstruktur als auch zu einem tendenziell niedrigeren durchschnittlichen Lohnniveau kommen könnte³⁾. Allerdings ist Rees zuzustimmen, der davon ausgeht, daß die Einführung einer TIP die Häufigkeit des Auftretens und die Dauer von Streiks erhöht⁴⁾.

Insgesamt läßt sich festhalten, daß die Wirkungen, die in den Lohnverhandlungsmodellen von Hicks und Ashenfelder/Johnson auf den Lohnverhandlungsprozeß ausgehen, fragwürdig sind, weil in beiden Modellen eigentlich nur Teilaspekte einer bargaining-Theorie behandelt werden. Daher sind allenfalls Tendenzaussagen möglich; inwieweit die von Wallich/Weintraub und Seidman erwarteten Ergebnisse des Lohnverhandlungsmodells tatsächlich eintreten würden, bleibt offen.

Die bisherigen Überlegungen zur Analyse der Wirkungen einer TIP auf den Lohnverhandlungsprozeß sollen nun noch in zwei Punkten erweitert werden. Im Modell von Isard wird das Kalkül von Unternehmen und Gewerkschaft unter Einbeziehung nur von Streikzeiten betrachtet. Im Ansatz von Kotowitz

1) Auf diesen Punkt wird im nächsten Kapitel, das sich mit Überwälzungsfragen beschäftigt, näher eingegangen.

2) Ribhegge, H., Die Tax Incomes Policy ..., a.a.O., S. 579.

3) Vgl. ebenda.

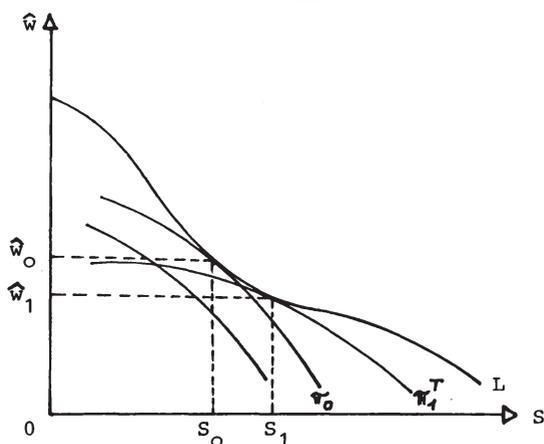
4) Vgl. Rees, A., New Policies to Fight Inflation, a.a.O., S. 229. Rees befürchtet, daß eine TIP aus diesem Grunde auch zu mehr staatlichen Eingriffen in den Lohnverhandlungsprozeß führt. Vgl. ebenda, S. 231 und die Diskussion zu diesem Punkt bei Ulman, L., Comments and discussion, ebenda, S. 247.

und Portes wird die Nutzenfunktion von Gewerkschaften erweitert, indem Beschäftigungswirkungen von Lohnsatzänderungen berücksichtigt werden.

4. Das Lohnverhandlungsmodell von Isard

Isard¹⁾ diskutiert eine restriktivere Variante des Lohnverhandlungsmodells von Hicks. Anstelle der Zeiteinheiten als Parameter des bargaining-Modells nimmt Isard die Streikzeit, die erforderlich ist, um zu einem Lohnabschluß zu kommen.

Abb. 10



In Abb. 10 ist auf der Abszisse die Streikzeit (S) und auf der Ordinate die Lohnerhöhungsrates (\hat{w}) abgetragen. Auch hier wird die Verhandlungskurve der Gewerkschaften (L) durch eine Funktion beschrieben, bei der die Lohnforderungen mit zunehmender Streikdauer abnehmen. Die Zielfunktion der Unternehmung lautet Nettogewinnmaximierung. Der Nettogewinn ist eine Funktion der beiden Parameter des Verhandlungsmodells, nämlich der Lohnerhöhung und der Streikdauer. Sowohl mit zunehmenden

1) Vgl. zum folgenden Isard, P., The Effectiveness of Using the Tax System to Curb Inflationary Collective Bargains: An Analysis of the Wallich-Weintraub Plan, in: Journal of Political Economy, Vol. 81 (1973/1), S. 736 ff.

Lohnerhöhungen als auch mit einer Verlängerung der Streikzeit nimmt der Nettogewinn ab (weil im ersten Fall die Kosten direkt steigen, während im zweiten Fall die Fixkosten bestehen bleiben und wegen des Produktionsausfalles geringere Erträge anfallen). Um das Verhandlungsergebnis abzuleiten, macht Isard eine weitere Annahme: Die Unternehmung kann ihren Nettogewinn bei gegebener Verhandlungsposition der Gewerkschaften (L-Kurve)¹⁾ maximieren. Dies setzt freilich ebenfalls voraus, daß die Unternehmung vollkommene Information über ihre Gewinnfunktion und über die Verhandlungsfunktion der Gewerkschaft hat. Anders ausgedrückt: Die Arbeitgeberseite ist ein aktiver, die Gewerkschaft ein passiver Verhandlungspartner.

Um die Verhandlungsposition der Unternehmung zu beschreiben, konstruiert Isard Iso-Gewinn-Kurven (π), die Kombinationen von Lohnerhöhungsraten und Streikdauer bei gleichem Gewinn angeben; weiter vom Ursprung entfernt liegende Iso-Gewinn-Kurven repräsentieren dabei niedrigere Gewinnniveaus. Im Tangentialpunkt der Verhandlungskurve der Gewerkschaften mit der dem Ursprung am nächsten liegenden Gewinnfunktion (π_0) ergibt sich für die Unternehmung die gewinnmaximale Kombination von Lohnerhöhung und Streikzeit.

Isard geht nun davon aus, daß bei einer Straf-TIP, wie Wallich und Weintraub sie vorschlagen, die Gewährung von Lohnerhöhungen den Nettogewinn um mehr verringert²⁾ als eine Verlängerung der Streikzeit; anders gewendet: Arbeitgeber, die den Nettogewinn maximieren, reagieren nach Einführung einer Straf-TIP auf Lohnerhöhungen sensibler als

1) Isard unterstellt weiter, daß eine unternehmensbezogene Straf-TIP von den Gewerkschaften nicht berücksichtigt wird, die Verhandlungskurve der Gewerkschaften (L) also auch nach Einführung der TIP den gleichen Verlauf hat. Vgl. Isard, P., a.a.O., S. 736.

2) Seidman bezeichnet dies als Substitutionseffekt ($d\pi^n/dw$). Vgl. Abschnitt C. 2. in diesem Kapitel.

auf eine Verlängerung der Streikdauer. Daher vermutet Isard, daß eine Straf-TIP Lohnerhöhungen dämpfen kann. Die Einführung einer Strafsteuer ändert also die Grenzrate der Transformation von Lohnerhöhungen und Streikdauer; graphisch: Die Gewinnfunktion verläuft nach Einführung einer Straf-TIP flacher (π_1^T), so daß eine Unternehmung (die den Nettogewinn maximiert) nur bereit ist, der geringeren Lohnerhöhungsrate \hat{w}_1 zuzustimmen. Allerdings kommt es (wegen der Annahme, daß die Gewerkschaft die verringerte Zahlungsfähigkeit der Unternehmung nicht berücksichtigt) zu einer Verlängerung der Streikzeit.

Kotowitz und Portes kritisieren an diesem Modell vor allem die Annahme, daß nur die Streikzeit ein Parameter für die Lohnbildung und eine Nicht-Streik-Lösung damit eine "Ecklösung" ist. Außerdem hat nach ihrer Meinung das Modell von Isard statischen Charakter und ist insofern unausgewogen, als die Unternehmen aktive und die Gewerkschaften nur passive Verhandlungspartner sind¹⁾.

5. Das Lohnverhandlungsmodell von Kotowitz und Portes

Kotowitz und Portes²⁾ diskutieren ebenfalls die Wirkungen einer TIP auf mikroökonomischer Ebene, insbesondere die langfristigen Wirkungen auf die Wachstumsraten von Löhnen und Beschäftigung. Sie kritisieren am Lohnverhandlungsmodell, das Wallich und Weintraub für ihre Analyse verwenden, daß Anpassungsprozesse nicht diskutiert werden. Denn die einzige Aussage in ihrem Modell lautet, daß Unternehmen nach Einführung einer TIP Forderungen nach Lohnerhöhungen größeren Widerstand entgegenbringen und daher eine Einigung auf einem niedrigeren Lohnniveau erzielt wird. Kotowitz und Portes erweitern die Betrachtung, indem sie in einer dynamischen Analyse unter Einbeziehung intertemporaler Entscheidungen Anpassungsprozesse be-

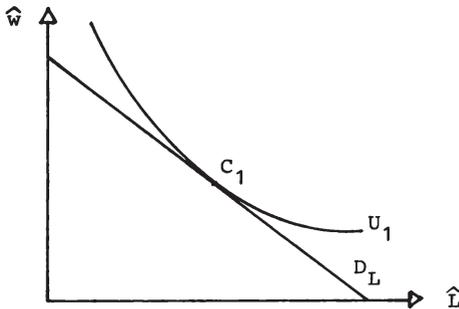
1) Vgl. Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., S. 116 f.

2) Vgl. zum folgenden: ebenda, S. 117 ff.

trachten, die auf alternativen Verhaltensweisen von Gewerkschaften bei Lohnverhandlungen beruhen.

Im Modell von Kotowitz und Portes maximieren Unternehmen einer Branche, in der alle das gleiche Gut erzeugen, in der vollständige Konkurrenz auf dem Gütermarkt herrscht und die Produktionsfunktion aller Unternehmen gleich und homogen vom Grade eins sind, "... the discounted present value of profits in excess of the cost of capital"¹⁾. Unter Berücksichtigung der Grenzproduktivitäten von Kapital und Arbeit leiten Kotowitz und Portes dann eine "dynamic demand curve for Labor"²⁾ (D_L) ab. Die Nutzenfunktion der Gewerkschaft (U) enthält die Parameter Lohn- und Beschäftigungshöhe³⁾. Weiter wird im Modell angenommen, daß im Gegensatz zum Modell von Isard nun die Gewerkschaft ihren Nutzen in Abhängigkeit von der gegebenen Arbeitsnachfragefunktion der Unternehmen maximiert. Diese Zusammenhänge lassen sich anhand von Abb. 11 verdeutlichen⁴⁾.

Abb. 11



- 1) Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., S. 117. Weiterhin gehen Kotowitz und Portes davon aus, daß die Unternehmen die Preise der Produktionsfaktoren (Kapital und Arbeit) nicht beeinflussen können. Vgl. ebenda.
- 2) Ebenda, S. 118.
- 3) Neben Lohn- und Beschäftigungshöhe berücksichtigen Kotowitz und Portes in ihrer Nutzenfunktion auch relative Lohnbewegungen und die (unterschiedlichen) Interessen von Gewerkschaftsführern und Gewerkschaftsbasis, die den Trade-off zwischen Lohnsatzänderung und Beschäftigungsänderung und damit die Steigung der Indifferenzkurve mitbestimmen. Vgl. ebenda, S. 119 ff.
- 4) Die genaue Ableitung der Arbeitsnachfragefunktion der Unternehmen und der Nutzenfunktion der Gewerkschaften findet sich bei Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., S. 118 f.

Auf der Abszisse wird die Wachstumsrate der Beschäftigung (Beschäftigungsstunden) (\hat{L}) und auf der Ordinate die Wachstumsrate der Lohnsätze (\hat{w}) abgetragen. In der Ausgangssituation wählt die Gewerkschaft bei einer gegebenen dynamischen Arbeitsnachfragefunktion der Unternehmen (D_L) die nutzenmaximale Kombination der Wachstumsraten von Lohnsatz und Beschäftigung¹⁾ im Tangentialpunkt von Arbeitsnachfragefunktion und Nutzenfunktion (C_1).

Die Einführung einer TIP ändert zunächst die Arbeitsnachfragefunktion der Unternehmen. Je höher die Wachstumsrate des Lohnsatzes ist, desto größer sind bei gegebenem TIP-Multiplikator die Gewinneinbußen, und umso mehr wird Arbeit durch Kapital substituiert. Im langfristigen Gleichgewicht, wenn also auf einem höheren Niveau die Wachstumsrate des Lohnsatzes (und damit auch der Steuersatz) konstant sind, kann eine Strafsteuer die Wachstumsraten aller Variablen nur über die Gleichgewichtswachstumsrate des Lohnsatzes beeinflussen. Eine geringere gleichgewichtige Wachstumsrate ist dabei mit einer niedrigeren Wachstumsrate des Preisniveaus und mit höheren Wachstumsraten von Beschäftigung und Produktion verbunden.

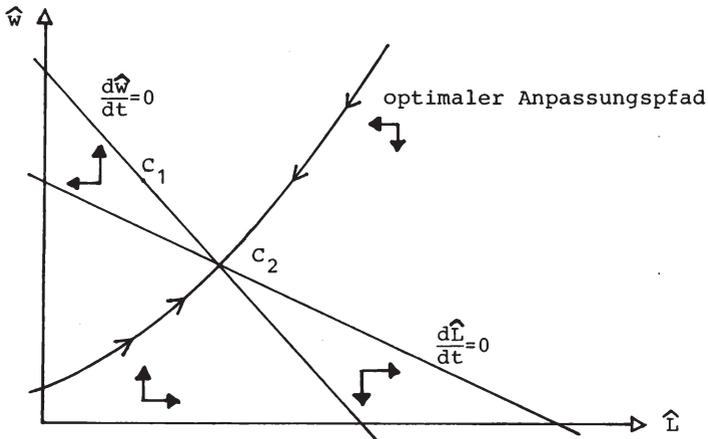
Mit der Änderung der dynamischen Arbeitsnachfragefunktion ändern sich auch für die Gewerkschaft die Bedingungen, unter denen sie ihren Nutzen maximiert. Dieser hängt nämlich nicht nur von der Wachstumsrate des Lohnsatzes (und der sich daraus ergebenden Wachstumsrate der Beschäftigung) ab, sondern wegen intertemporaler Anpassungsprozesse auch von den Veränderungen dieser Größen in der Zeit.

Kotowitz und Portes fragen nun, wie eine Straf-TIP auf die intertemporale Entscheidung der Gewerkschaft über die Kombination der Wachstumsraten von Lohnsatz und Beschäfti-

1) genauer: Die Gewerkschaft wählt eine Wachstumsrate der Lohnsätze und akzeptiert die daraus resultierende Wachstumsrate der Beschäftigung.

gung wirkt und konstruieren dazu ein Modell, das auf zwei dynamische Gleichungen, nämlich die Entwicklung der Wachstumsraten von Lohnsatz und Beschäftigung in der Zeit, reduziert wird¹⁾. Eine TIP beeinflusst das Wachstumsgleichgewicht, wie bereits erwähnt, über die Wirkung auf die gleichgewichtige Wachstumsrate des Lohnsatzes.

Abb. 12



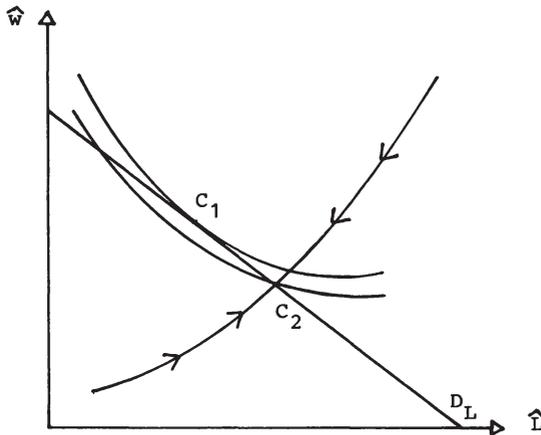
Um den optimalen Anpassungspfad (im langfristigen Gleichgewicht wachsen, wie erwähnt, beide Größen in konstanter Rate, so daß $d\hat{w}/dt = d\hat{L}/dt = 0$) abzuleiten, konstruieren Kotowitz und Portes zwei Phasenbahnen, für die die Wachstumsraten von Lohnsatz und Beschäftigung jeweils konstant sind (vgl. Abb. 12). Im Schnittpunkt (C_2) liegt das neue Wachstumsgleichgewicht, wo beide Wachstumsraten gleichzeitig konstant sind.

Betrachtet man die dynamischen Eigenschaften des Modells, so werden die Gewerkschaften auf die Einführung einer TIP und die damit verbundene Änderung der Arbeitsnachfragefunktion mit geringeren Lohnsteigerungsraten reagieren.

1) Vgl. Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., S. 117 ff.

Auf der langfristig gültigen Arbeitsnachfragefunktion korrespondiert zu der geringeren Wachstumsrate des Lohnsatzes eine höhere Wachstumsrate der Beschäftigung. Um den Anpassungsprozeß der Gewerkschaften zu beschreiben, ist es erforderlich, den Wert der temporär höheren Wachstumsrate der Beschäftigung (über eine Aufzinsung des Grenznutzens aus der höheren Beschäftigung) in einen dauerhaften Vorteil umzurechnen¹⁾. Wegen der dynamischen Eigenschaften des Modells, insbesondere wegen der Annahme, daß die Gewerkschaft auf die Einführung einer TIP kurzfristig reagiert, ergeben sich Anpassungsprozesse für die Wachstumsraten von Lohnsätzen und Beschäftigung, die zum neuen Gleichgewicht (C_2) führen²⁾.

Abb. 13



1) Vgl. dazu Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., S. 126 f.

2) Für die neue Gleichgewichtslösung in C_2 ergibt sich ein Sattelpunkt. Da anzunehmen ist, daß die Gewerkschaft mit ihren Anpassungsreaktionen in Richtung höherer Wachstumsraten für Lohnsätze und Beschäftigung "abzuweichen" versucht, kann man dieses Gleichgewicht insofern als stabil bezeichnen, da in diesen Sektoren die Tendenz zur Rückkehr zum Gleichgewicht besteht (graphisch: die Felder oberhalb und unterhalb der Phasenbahnen in Abb. 12). Kotowitz und Portes weisen nach, daß C_2 unterhalb und rechts von C_1 liegen muß. Vgl. ebenda, S. 124 f.

"At first glance the result appears odd. The union chooses the point C_2 which lies on a lower instantaneous indifference curve than C_1 even though, in the long run, it can choose C_1 (...). This ignores, however, the adjustment gains in terms of employment increases in the short run due to reduction of the rate of change of wages. The equilibrium point C_2 is that in which the permanent losses of moving to a lower rate of change of wages are just offset by the gains in the transition plus the gains from a higher steady-state L^{*1}).

Die stabilisierungspolitischen Wirkungen einer TIP lassen sich im Modell von Kotowitz und Portes wie folgt zusammenfassen: Die Einführung einer Straf-TIP reduziert Lohn-erhöhungen und damit Preissteigerungen in den betreffenden Unternehmen oder Industriezweigen. Die Interpretation des Anpassungspfades zeigt ferner, daß TIP zunächst über kurzfristige Beschäftigungsvorteile wirkt, die in der Nutzenfunktion der Gewerkschaften berücksichtigt werden. Die stabilisierende Wirkung einer TIP ist dabei umso größer, je höher die Zeitpräferenzrate der Gewerkschaften ist, weil damit der Vorteil einer (kurzfristig) höheren Beschäftigung relativ zu den "Kosten" einer dauerhaft niedrigeren Wachstumsrate der Lohnsätze höher bewertet wird.

Die Wirkungen einer TIP auf die Stabilität sind weiterhin umso günstiger, je höher die Substitutionselastizität zwischen der Wachstumsrate der Lohnsätze und der Wachstumsrate der Beschäftigung ist, je weniger gekrümmt also die Indifferenzkurven verlaufen. Dieser Wert hängt vor allem von dem Druck ab, dem Gewerkschaftsführer von der Basis ausgesetzt sind. In Wachstumsindustrien mit relativ hohen Lohnzuwächsen finden Gewerkschaftsführer günstigere

1) Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., S. 125.

Bedingungen für einen trade-off vor, so daß die Indifferenzkurven flach verlaufen dürften. In langsamer wachsenden Industrien sind die trade-off-Möglichkeiten wohl ungünstiger und die stabilitätspolitischen Voraussetzungen daher schlechter, so daß eine TIP wahrscheinlich weniger wirksam ist. Generell gilt wohl, daß die Bereitschaft zu einem trade-off mit höheren Lohnzuwachsrate zunimmt. Von daher ist zu erwarten, daß die Einführung einer TIP die interindustrielle Streuung von Lohnzuwachsrate verringert und damit eine eigenständige Ursache für Lohnkosteninflation, nämlich die Orientierung von Lohnforderungen an den höchsten bereits vereinbarten Lohnzuwachsen, wirksam verringert¹⁾. Allerdings ist diese günstige stabilisierungspolitische Wirkung, wie noch gezeigt wird²⁾, mit allokativen Nachteilen verbunden.

Am Modell von Kotowitz und Portes gibt es eine Reihe von Kritikpunkten, von denen die meisten an den Prämissen ansetzen. Latham und Peel zeigen beispielsweise, daß unter veränderten Annahmen³⁾ die Einführung einer TIP die langfristigen Gleichgewichtswerte von Lohnerhöhungs- und Preissteigerungsrate nicht beeinflußt. Unrealistisch ist ebenfalls die implizit unterstellte Annahme, daß die Gewerkschaft über weitgehende Informationen verfügt, etwa die langfristig gültige Arbeitsnachfragefunktion des Unternehmens oder die Substitutionselastizität zwischen der Wachstumsrate des Lohnsatzes und der Wachstumsrate der Beschäftigung kennt.

Erschwerend kommt hinzu, daß gerade in jüngster Zeit die theoretische Diskussion um den Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Beschäftigung gezeigt hat, daß es kontroverse

1) Vgl. Kotowitz, Y., and R. Portes, a.a.O., S. 130.

2) Vgl. Abschnitt II. C, in diesem Kapitel.

3) Das Unternehmen ist Monopolist auf dem Gütermarkt, auf dem Arbeitsmarkt herrscht vollständige Konkurrenz, das Unternehmen spielt eine aktive Rolle im Verhandlungsprozeß und es gilt eine Cobb-Douglas Produktionsfunktion. Vgl. Latham, R.W., and D.A. Peel, a.a.O., S. 247 ff.

Meinungen gibt. Auch wenn es sich dabei teils um "Scheingefechte" handelt, ist nicht sicher, daß die Solidarität der Beschäftigten mit den Arbeitslosen in jedem Fall ausreicht, einem trade-off zwischen geringeren Lohnnerhöhungs-raten und einem Beschäftigungszuwachs zuzustimmen. Da verschiedene Kombinationen von Lohnniveaus und Beschäftigung (wie von Kotowitz und Portes herausgearbeitet) möglich sind, ist zu erwarten, daß Lohnnerhöhungen Priorität haben und ein trade-off im Sinne einer geringeren Lohnsatzsteigerung und einer höheren Beschäftigung allenfalls in ungünstigen konjunkturellen Situationen diskutiert werden dürfte.

II. Makroökonomische Wirkungen einer TIP

In diesem Kapitel sollen die Wirkungen einer TIP auf die Stabilität untersucht werden. Bei Wallich und Weintraub hat eine TIP primär die Aufgabe, das Preisniveau zu stabilisieren. Da der Erfolg hier in erster Linie von den Überwälzungsmöglichkeiten einer Strafsteuer abhängt, soll zunächst untersucht werden, mit welchen Preiswirkungen nach Einführung einer TIP zu rechnen ist.

Im nächsten Abschnitt wird auf die Erweiterungen von Seidman eingegangen; es werden also die Wirkungen einer TIP auf die Beschäftigung einbezogen. Vor allem geht es um die Frage, ob sich mit einer TIP der Phillips-Kurven trade-off kurzfristig und langfristig verbessern läßt, wie dies von Seidman erwartet wird.

A. TIP und Preisniveau

Die meisten TIP-Vertreter sind Protagonisten einer "wage-cost markup theory" und erwarten von einer TIP, die Lohn-erhöhungen reduziert, günstige Wirkungen auf das Preis-

niveau¹⁾. Auch der Sachverständigenrat formulierte im Jahresgutachten 1977/78 im Hinblick auf die damalige wirtschaftliche Lage ähnlich: "Daß verminderte Lohnkostensteigerungen verminderte Preissteigerungen erwarten lassen, darf man unter den gegebenen Marktbedingungen ohne große Einschränkungen behaupten". Dies ist allerdings erst längerfristig zu erwarten, denn "vielfältige Trägheiten und Mängel des Wettbewerbs dürften den Anpassungsprozeß verzögern"²⁾.

Die Wirksamkeit einer Straf-TIP hängt in erster Linie davon ab, welche Überwälzungsmöglichkeiten die betroffenen Unternehmen für die Strafsteuer sehen. Dies ist für Wallich und Weintraub auch der wichtigste Grund dafür, keine Arbeitnehmer-TIP vorzuschlagen, die, unabhängig von der Form ihrer Ausgestaltung, in höhere Kosten transformiert und in Form höherer Preise weitergewälzt würde. Die Überwälzung einer höheren Gewinnsteuer ist dagegen wesentlich schwieriger und weniger wahrscheinlich. "Both economic theory and empirical research seem to confirm this, especially with respect to short-run tax changes. The reason is that profits per unit of sales vary widely among corporations"³⁾.

Die Überwälzungsproblematik ist die zentrale Frage nach Einführung einer TIP, denn falls eine Strafsteuer überwälzt wird, nimmt die Inflationsrate weiter zu und nicht ab. Der stabilisierungspolitische Mißerfolg wird noch verstärkt, wenn, wie Seidman unterstellt, Gewerkschaften

1) Vgl. das 3. Kapitel, Abschnitt C. 3. "Restraint of wage increase implies restraint of price increases. No separate control of prices is required" (Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 3). Auch Seidman meint, daß eine Verringerung der Preisinflation nur über eine Verringerung der Lohninflation möglich ist und belegt den Zusammenhang zwischen Lohnentwicklung und Preisentwicklung mit umfangreichem Zahlenmaterial. Vgl. Seidman, L.S., *Would Tax Shifting ...*, a.a.O., S. 651. Vgl. hierzu auch Anhang IV.

2) SVR, Jg. 1977/78, Mehr Wachstum - Mehr Beschäftigung, Ziff. 394.

3) Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 5.

in ihren Lohnforderungen die (erwartete) Inflationsrate berücksichtigen, und so die Einführung einer TIP Lohnforderungen noch erhöht. Bevor auf die Überwälzungsproblematik einer TIP eingegangen wird, werden einige theoretische Überlegungen zur Überwälzung einer Gewinnsteuer vorangestellt.

Nach klassischer Auffassung ist eine Gewinnsteuer weder im Polypol noch im Monopol überwälzbar. Da der Gewinn das Ergebnis der Differenz von Erlösen und Kosten ist, und durch die Besteuerung weder Grenzkosten noch Grenzerlös beeinflußt werden, werden zumindest kurzfristig weder Preis noch Ausbringungsmenge berührt¹⁾. Auch im Monopolfall wird der Reinerlös mit jeder Ausbringung im gleichen Verhältnis gekürzt, so daß Grenzerlös und Grenzkosten nicht tangiert werden, und der Cournot'sche Punkt erhalten bleibt²⁾.

1) Unter den Prämissen Gewinnmaximierung, vollkommener Information und unter den Annahmen, daß π^n den Nettogewinn, t den Basissteuersatz, p den Stückerlös, w die Lohnstückkosten, v die variablen Stückkosten, Q die Absatzmenge und F die Fixkosten bezeichnen, gilt für π^n und den gewinnmaximalen Preis vor Einführung einer TIP:

$$(1) \quad \pi^n = (1-t) \left[(p-w-v) \cdot Q - F \right]$$

$$d\pi^n/dp = (1-t) \cdot Q + (1-t) (p-w-v) \cdot dQ/dp = 0$$

(2) $p = \frac{e}{e-1} (w+v)$ wobei $e = -dQ/dp \cdot p/Q$ die Nachfrageelastizität bezeichnet. Nach Einführung einer TIP gilt:

$$(1a) \quad \pi^{n'} = (1-t-t') \left[(p-w'-v) Q - F \right] \quad \text{und}$$

$$(2a) \quad p = \frac{e}{e-1} (w'+v)$$

Unter der Annahme, daß es einer TIP gelingt, die Lohnstückkosten zu reduzieren ($w' < w$), ist der gewinnmaximale Preis nach Einführung einer TIP niedriger. Der Vergleich von Gleichung (2) und (2a) zeigt auch, daß der gewinnmaximale Preis in diesem Modell unabhängig vom Gewinnsteuersatz (t) ist. Vgl. Isard, P., a.a.O., S. 732 ff. Zur Kritik an den klassischen Annahmen über die (Nicht-)Überwälzbarkeit einer Gewinnsteuer vgl. die nun folgenden Ausführungen.

2) Vgl. Recktenwald, H.C., a.a.O., S. 137 und S. 147.

In mikroökonomischer Betrachtung ergeben sich Überwälzungsmöglichkeiten für eine Strafsteuer nur bei einer Aufschlagskalkulation, einem Preisverhalten, von dem Isard behauptet, daß im Gegensatz zur "textbook theory" "... much of price-setting behavior in practice is the reflection of markup rules. Moreover, it is possible to construct markup rules under which any reduction in price increases due to lower wage settlements might not offset the rises in price that would result from higher tax rates"¹⁾. Dieses Preisverhalten setzt freilich nicht nur Marktmacht, sondern auch eine starre Nachfrage voraus, denn bei preiselastischer Nachfrage gelingt eine Überwälzung nur teilweise, und das Unternehmen verhielte sich bei einem markup-pricing nicht mehr als Gewinnmaximierer. Mit welchen Wirkungen auf die Preispolitik oligopolistischer Unternehmen ist nach der Einführung einer TIP zu rechnen?

Seidman untersucht anhand von Modellrechnungen zunächst für einen gegebenen TIP-Multiplikator die Wirkungen einer

- 1) Isard, P., a.a.O., S. 731. In diesem Falle würde ein Unternehmen, das eine bestimmte Marge für den Nettostückgewinn (m) anstrebt, einen Preis fordern, der

$$(1) \quad (1-t) [(p-w-v)-(F/Q)] = m \text{ ist, so daß}$$

$$(2) \quad p = \frac{m}{1-t} + w + v + \frac{F}{Q} . \text{ Nach Einführung einer TIP gilt}$$

$$(1a) \quad (1-t-t') [(p'-w'-v)-(F/Q)] = m, \text{ so daß}$$

$$(2a) \quad p' = \frac{m}{1-t-t'} + w' + v + \frac{F}{Q} .$$

Gleichungen (2) und (2a) zeigen, daß die Steuerbelastung weitergewälzt wird. Mit dem Vergleich von (2) und (2a) läßt sich auch zeigen, wann eine Strafsteuer inflationär ($p' > p$) wirkt, m.a.W. die Überwälzung der Strafsteuer die höheren Lohnsteigerungen ohne eine TIP übersteigt. Vgl. dazu ebenda, S. 734. Isard hält die reine Form des markup-pricing für realitätsfremd. "No doubt, the price-setting behavior in case 2 is more naive than that followed by sophisticated firms". Ebenda. Isard betrachtet auch den Zusammenhang zwischen gewinnmaximalem Preis und Streikzeiten mit dem Ergebnis, daß mit zunehmender Streikzeit die Preiselastizität der Nachfrager, die länger auf Produkte warten, abnimmt und deshalb Preiserhöhungen eher möglich werden. Vgl. ebenda, S. 735 f.

TIP auf die Preispolitik eines Unternehmens¹⁾. Dazu zerlegt er den "Wertschöpfungspreis" je Stück in die Komponenten Lohnstückkosten (67%), sonstige Stückkosten wie Abschreibungen, Zins etc. (23%) und Bruttostückgewinn (10%)²⁾. Im nächsten Schritt vergleicht er zwei Alternativen, die sich bei gleichen Lohnerhöhungen, die um 1% über der Leitlinie liegen und insoweit Bemessungsgrundlage für den Multiplikator sind, durch die Einführung einer Straf-TIP mit einem Multiplikator $m = 5$ unterscheiden, so daß der Körperschaftsteuersatz im TIP-Falle von 48% auf 53% steigt³⁾. Unter der Annahme, daß das oligopolistische Unternehmen die Marktmacht hat, den Bruttostückgewinn so stark zu erhöhen, daß der Nettostückgewinn gleichbleibt, steigt der "Wertschöpfungspreis" um mehr als im Falle ohne TIP. Allerdings gelingt die Überwälzung der Strafsteuer nur teilweise, weil eine preiselastische Nachfrage, die Seidman unterstellt, den Nettogewinn (Nettogewinn je Stück \times Absatzmenge) reduziert. Seidman berechnet für einen Bereich zwischen 4 und 25 für den TIP-Multiplikator einen "Verlust" an Nettogewinn bei konstantem Nettostückgewinn von ungefähr $m/2$ im Vergleich zu einer Situation ohne TIP. Diesen Effekt nennt er "TIP incentive multiplier"⁴⁾. Aufgrund der preiselastischen Nachfrage ist in keinem Fall eine vollständige Überwälzung der Strafsteuer möglich. Welche Wirkungen sind aber auf das Preisniveau zu erwarten?

1) Vgl. zum folgenden das Beispiel bei Seidman, L.S., *Would Tax Shifting ...*, a.a.O., S. 655 f.

2) Die Werte entsprechen Durchschnittsgrößen des "private nonfinancial corporate business sector" im Jahr 1977. Vgl. ebenda.

3) Die Rechnung lautet: $t = b + m (\hat{w} - \hat{n})$, wobei t den Basiskörperschaftsteuersatz (48%), m den Multiplikator, \hat{w} die Lohnerhöhungsrate und \hat{n} die Lohnleitlinie bezeichnen.

4) Ebenda, S. 656. Im Beispiel ergibt sich bei einer Lohnerhöhung von 8% für einen Multiplikator $m = 26$ der Extremfall, in dem ein Steuersatz von 100% erreicht wird. "No matter how much reserve market power this firm possesses, no matter how much it can raise price or before-tax profit, its after-tax profit would be zero". Ebenda, S. 657.

Seidman untersucht die makroökonomischen Wirkungen einer TIP auf das Preisniveau ebenfalls anhand eines Modells, in dem oligopolistische Unternehmen die Marktmacht haben, den Bruttostückgewinn nach Einführung einer Straf-TIP über eine Anhebung ihrer Preise so stark zu erhöhen, daß der Nettostückgewinn (annähernd) konstant bleibt¹⁾. Auch hier nimmt er alternative Rechnungen vor, die sich in günstigen und in weniger günstigen Annahmen unterscheiden. Im letzten Fall nimmt die Wachstumsrate der Lohnerhöhungen jährlich um 2% ab, liegt aber solange noch über der Lohnleitlinie, wie die Lohnstückkosten noch zunehmen, so daß eine Straf-TIP gezahlt werden muß. Während dieser Zeit steigen die Preise noch an, weil der Aufschlagsfaktor (Stückpreis/Lohnstückkosten oder, gleichbedeutend, die Relation Bruttostückgewinn zu Lohnstückkosten) um die Strafsteuer ebenfalls temporär zunimmt. Die Preise können allerdings nur kurzfristig steigen, denn eine dauerhafte Zunahme wäre nur möglich, wenn die Gewinnsteuerbelastung aus Körperschaftsteuer und Strafsteuer in jeder Periode zunähme. Weil einer Erhöhung des Bruttostückgewinnes über Preiserhöhungen (die durch eine ständige Erhöhung der (Straf-)Steuerbelastung bewirkt würde) bei elastischer Nachfrage aber Grenzen gesetzt sind, ist dieser Fall sehr unwahrscheinlich. Nach der Einführung einer TIP kommt es während der Zeit, in der eine Strafsteuer zu zahlen ist, also zu einer Erhöhung des Aufschlagsfaktors ($\hat{k} > 0$). Ist aber ein höheres Niveau erst erreicht, dann verändert sich der Aufschlagsfaktor (wie längerfristige empirische Untersuchungen zeigen) nicht mehr ($\hat{k} = 0$), und die Preisentwicklung folgt der Lohnentwicklung solange, bis die Lohnstückkosten nicht mehr zunehmen und Preisniveaustabilität

1) Vgl. zum folgenden: Seidman, L.S., *Would Tax Shifting...*, a.a.O., S. 663 ff.

erreicht ist¹⁾. Seidman kommt zu dem Ergebnis, daß trotz der Marktmacht oligopolistischer Unternehmen und der damit verbundenen Möglichkeit, die Belastung kurzfristig weiterzuwälzen und damit die Preise zeitweise zu erhöhen, die Wirksamkeit einer TIP von Überwälzungsprozessen längerfristig nicht untergraben werden kann²⁾.

Im Modell von Seidman ist vor allem kritisch anzumerken, daß Anpassungsreaktionen nicht genügend berücksichtigt werden. Seidman unterstellt lediglich, daß die Nominallohnerhöhungen nach Einführung einer Strafsteuer sukzessive abnehmen, bis die Lohnstückkosten konstant bleiben. Im ungünstigsten Fall³⁾ führt dann eine TIP zu einer Beschleunigung des Preisanstiegs und zu einer deutlichen Zunahme der Relation Bruttostückgewinn zu Lohnstückkosten. Es erscheint aber, anders als Seidman hier unterstellt, unrealistisch, davon auszugehen, daß vor dem Hintergrund die Nominallohnerhöhungen jährlich geringer werden, insbesondere, wenn man - wie auch Seidman an anderer Stelle - unterstellt, daß Gewerkschaften bei ihren Lohnforderungen (erwartete) Preissteigerungen berücksichtigen. Daher müßten hier Gewerkschaftsreaktionen einbezogen werden.

Die Überwälzbarkeit einer Strafsteuer hängt von mehreren Faktoren ab, von denen in diesem Zusammenhang wegen der kurzfristig relevanten Überwälzungschancen vor allem die Wettbewerbssituation und damit zusammenhängend das Preis-

1) Diese Zusammenhänge lassen sich auch anhand der Preisgleichung der "wage-cost markup theory" verdeutlichen:

$$(1) \dot{P}_t = \dot{k}_t + \dot{w}_t - \dot{A}$$

Zu einer temporären Zunahme der Inflation kommt es, weil der Aufschlagsfaktor nach Einführung einer Strafsteuer zunimmt. Wenn allerdings das höhere Niveau erreicht ist ($\dot{k}_t = 0$), nimmt die Inflationsrate in dem Maße ab, wie es einer TIP gelingt, die Nominallohnzuwächse zu verringern.

2) Vgl. Seidman, L.S., Would Tax Shifting ..., a.a.O., S. 669.

3) Vgl. ebenda die Tabelle S. 668.

setzungsverhalten, die Kostensituation der einbezogenen Unternehmen und Ausgestaltungsfragen der TIP entscheidend sind. Es ist zu erwarten, daß die Überwälzungschancen umso größer sind, je ähnlicher die Kostensituation der Unternehmen ist, je größer die Marktmacht und die Preisgestaltungsmöglichkeiten sind, je geringer die Nachfrageelastizität ist, und je einheitlicher eine TIP auf Unternehmen wirkt, etwa wenn bei sektoralen oder regionalen Tarifverhandlungen Unternehmen von Lohnerhöhungen und Strafsteuern ähnlich belastet werden. Daher können die von Seidman kurzfristig für wahrscheinlich gehaltenen Überwälzungsvorgänge in seinen "ungünstigen" Fällen mit oligopolistischen Unternehmen und einem markup-pricing¹⁾ die Wirksamkeit einer TIP erheblich beeinträchtigen.

Bei monopolistischer und oligopolistischer Konkurrenz sind Preiswirkungen einer erhöhten Gewinnbesteuerung wegen gleichartigem und gemeinsamem Handeln wahrscheinlich. Sicherlich ist es mikroökonomisch betrachtet richtig, daß der Bruttostückgewinn von Unternehmen zu Unternehmen schwankt²⁾ und wegen der schlechten Vorhersehbarkeit der Strafsteuer eine längerfristig konzipierte Überwälzungsstrategie nicht entwickelt werden kann³⁾. Wenn aber oligopolistische Unternehmen oder eine größere Zahl polypolistischer Unternehmen mit ähnlichen Gewinnraten von einer Strafsteuer ähnlich betroffen werden, liegt es nahe, daß diese Zusatzbelastung als lohnkostenähnlicher Bestandteil behandelt wird. "In that case there is likely to be a general tendency for enterprises to increase prices

-
- 1) "The existence of reserve market power in oligopolistic industries and the possibility of short-run tax shifting should not undermine the Tax-Based Incomes Policy". Seidman, L.S., *Would Tax Shifting ...*, a.a.O., S. 669.
 - 2) Dieses Argument führen Wallich und Weintraub gegen eine Überwälzung an. Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 5.
 - 3) Vgl. Friedrich, H., *Einkommenspolitik durch eine Gewinn-Zusatzsteuer?*, in: *Wirtschaftsdienst*, 54. Jg. (1974), S. 144.

and pass the tax on, and no individual enterprise will be at a competitive disadvantage in doing so"¹⁾. Und obwohl selbst ein Monopolist, der seinen Gewinn maximiert, theoretisch eine höhere Gewinnsteuer nicht weiterwälzen kann, meint auch Isard, "... it is difficult to place much confidence in the prediction that non-colluding oligopolists would not attempt to shift forward any increase in their profit taxes"²⁾.

Gegen eine Überwälzung führen die TIP-Vertreter folgende Gründe an: Auf polypolistischen Märkten verhindere der Konkurrenzdruck eine Überwälzung. Auch auf oligopolistischen Märkten seien Unternehmen enge Grenzen gesetzt, denn gewinnmaximierendes Preisverhalten hänge von der Elastizität der Nachfrage und den Preisreaktionen der Wettbewerber ab. Selbst bei industrieweiten Lohnverhandlungen mit oligopolistischen Unternehmen verhindere die Konkurrenz aus dem Ausland eine weitgehende Überwälzung³⁾. Unabhängig von der Marktform werde eine Überwälzung erschwert, wenn nur (große) oligopolistische Unternehmen in eine TIP einbezogen würden, die auf einem Markt mit kleineren Unternehmen konkurrieren. Schließlich erschwere auch eine elastische Nachfrage über eine Umlenkung von Nachfrageströmen eine Überwälzung⁴⁾.

Als wichtigsten Grund dafür, daß die mit Marktmacht verbundenen Überwälzungsmöglichkeiten die Wirksamkeit einer TIP nicht untergraben können, verweisen die TIP-Vertreter

1) Fogarty, M.P., *Fiscal Measures ...*, a.a.O., S. 48. Die Überwälzungsmöglichkeiten sind besonders dann groß, wenn sich bei sektoralen und regionalen Tarifverhandlungen oligopolistische Unternehmen und Branchengewerkschaften gegenüberstehen und branchenweite Lohnerhöhungen vereinbaren. Vgl. Risch, B., *Weniger Inflation ...*, a.a.O., S. 76.

2) Isard, P., a.a.O., S. 734 f.

3) Vgl. Seidman, L.S., *Tax-Based Incomes Policies*, a.a.O., S. 319.

4) Vgl. ebenda.

auf die unterschiedlichen Anreizwirkungen, die mit der Variation des TIP-Multiplikators zu erzielen sind¹⁾. Eine Erhöhung des TIP-Multiplikators reduziert die praktischen Überwälzungsmöglichkeiten erheblich; im Extremfall beträgt der Steuersatz 100% und der Gewinn nach Steuern ist Null, so daß Überwälzungsversuche faktisch sinnlos werden. Die einzige Möglichkeit für eine Verbesserung der Nettogewinne wäre eine Reduzierung der Lohnerhöhungen.

Zum ersten Punkt ist kritisch anzumerken, daß die TIP-Vertreter einerseits das oligopolistische markup-pricing dafür verantwortlich machen, daß Unternehmen Lohnforderungen zu wenig Widerstand entgegensetzen und damit für eine Kosteninflation mitverantwortlich sind. Andererseits verweisen sie jedoch auf den Konkurrenzdruck, der eine Überwälzung höherer Löhne und höherer Gewinnsteuern verhindere und stabilitätskonformes Lohn- und Preisverhalten fördere. Warum sollte dieses markup-pricing nicht auch für die Strafsteuerbelastung gelten? Implizit unterstellen die TIP-Vertreter also, daß eine TIP zu Konkurrenzdruck führt, der vorher nicht bestand.

Zum Vorschlag, den TIP-Multiplikator hoch festzusetzen, ist kritisch zu bemerken, daß eine TIP damit den üblichen Lohn- und Preiskontrollen immer ähnlicher würde²⁾, und gerade die als Vorteil angesehene Flexibilität gegenüber Lohn- und Preiskontrollen verlorenginge. Außerdem bestehen beschäftigungs- und wachstumspolitische Bedenken, wenn es tatsächlich zu hohen Lohnzuwächsen und zu prohibitiv hohen Gewinnsteuersätzen käme.

1) Vgl. Seidman, L.S., *Would Tax Shifting ...*, a.a.O., S. 669.

2) Vgl. Risch, B., *Weniger Inflation ...*, a.a.O., S. 76.

In makroökonomischer Sicht hängen die Inzidenz einer Gewinnsteuer und damit auch die Überwälzungschancen für einzelne Anbieter von mehreren Faktoren ab, von denen die Finanzierung der Steuerzahlung (im weiteren Sinne die Geldpolitik), die konjunkturelle Lage sowie Marktform und Wettbewerbsverhältnisse die wichtigsten sind. Wie gezeigt, ist es plausibel, anzunehmen, daß eine TIP zu Preiswirkung bei den betroffenen Unternehmen führt. Ob dies in makroökonomischer Sicht zu einem Anstieg des Preisniveaus, also zu mehr Inflation führt, ist freilich unsicher. Denn bei gegebenen Wettbewerbsverhältnissen wird die Inflationsrate (vor allem längerfristig) von der Geldpolitik bestimmt.

Die Wirksamkeit einer TIP hängt in erster Linie von den kurzfristigen Überwälzungsprozessen ab, denn die Reaktionen der Gewerkschaften entscheiden über Erfolg oder Mißerfolg dieser einkommenspolitischen Maßnahme. Daher sind empirische Untersuchungen über die Überwälzung von Gewinnsteuern, die hauptsächlich langfristig orientiert sind, wenig brauchbar¹⁾. Zwar ist zu erwarten, daß mit der Einführung einer Straf-TIP der Zusammenhang zwischen Lohnerhöhungen und Nettogewinn verstärkt wird, und Unternehmen Lohnforderungen höheren Widerstand entgegenbringen werden. Das dürfte in der Tendenz inflationsdämpfend wirken, wenn die Geldpolitik zurückhaltend ist. Kurzfristig ist freilich, wie Seidman gezeigt hat, mit Preiswirkungen zu rechnen, denn die betroffenen Unternehmen werden je nach Konkurrenzsituation, Nachfragesituation und konkreter Ausgestaltung der TIP (Einbeziehung von Unternehmen, TIP-Multiplikator etc.) versuchen, die zusätzliche Belastung bei Lohnerhöhungen über der Leitlinie in Form von höheren Preisen weiterzuwälzen. Wenn die Gewerkschaften aber (erwartete) Preis-

1) Vgl. Friedrich, H., Einkommenspolitik ..., a.a.O., S. 144 und die dort angegebene Literatur zur langfristigen Überwälzung von Gewinnsteuern.

steigerungen in ihren Lohnforderungen berücksichtigen, ist in der kurzen Frist wegen der Elastizität des Geldsystems mit einem Anstieg des Preisniveaus zu rechnen.

Die Aussichten, mit Hilfe einer TIP das Preisniveau zu stabilisieren, nehmen erheblich zu, wenn (wie auch die Preiswirkungen einer TIP im Beispiel von Seidman zeigen) eine TIP als langfristig konzipiertes stabilisierungspolitisches Instrument eingesetzt wird. Langfristig ist aber die Entwicklung des Preisniveaus, selbst wenn die Gewerkschaften die (erwartete) Inflationsrate in ihren Lohnforderungen berücksichtigen, primär von der Geldpolitik abhängig.

B. TIP und Beschäftigung

Die explizite Einbeziehung des Beschäftigungszieles geht auf Seidman zurück, der den ursprünglichen TIP-Vorschlag von Wallich und Weintraub auch in dieser Hinsicht erweitert. Danach kann eine temporäre Überwälzung der Strafsteuer die Wirksamkeit einer TIP nicht nennenswert verringern, wenn es durch sie gelingt, Nominallohnzuwächse zu verringern, und soweit danach positive Wirkungen auf Produktion und Beschäftigung ausgehen.

Die TIP-Vertreter unterstellen im Grunde eine nicht-monetäre Inflationstheorie und machen in erster Linie zunehmende Lohnstückkosten für die Geldentwertung verantwortlich. Eine Bekämpfung der Inflation über eine restriktive Geld- und Finanzpolitik führt nach ihrer Meinung, zumindest kurzfristig, zu einem Zielkonflikt zwischen den Stabilitätszielen Vollbeschäftigung und Preisniveaustabilität¹⁾. Nach Ansicht von Seidman kann eine TIP diesen implizit unterstellten Phillips-Kurven trade-off günstig beeinflussen, indem eine am Ziel der Preisniveaustabilität

1) Vgl. das 2. Kapitel, Abschnitt III. A.

orientierte Geldpolitik betrieben wird, die die Geldmenge in dem Maße verringert, wie es der TIP gelingt, Nominallohnzuwächse zu reduzieren. Die Aufgabe einer TIP besteht dann darin: "(a) to avoid a "transitional" rise in the unemployment rate and (b) to cause the macro system to stabilize permanently at a lower unemployment rate"¹⁾. Auch der Sachverständigenrat weist im Jahresgutachten 1977/78 darauf hin, daß kostenniveauneutrale Lohn-erhöhungen angebracht seien, wenn das Ziel der Vollbeschäftigung noch nicht erreicht ist; freilich muß die Geldpolitik streng am Ziel der Preisniveaustabilität orientiert sein. "Die Ratio einer im strengen Sinne kostenniveauneutralen Lohnpolitik ist nicht, für höhere Gewinne zu sorgen. Ihre Ratio ist, mehr Beschäftigungsmöglichkeiten rentabel werden zu lassen oder rentabel bleiben zu lassen"²⁾.

Für den Zusammenhang von TIP und Beschäftigung spielt die Vorstellung vom Phillips-Kurven trade-off eine große Rolle. Über die Interpretation der Phillips-Kurve gibt es in der Literatur drei Varianten, von denen zwei bereits bei der Behandlung von Inflations- und Stagflationstheorien dargestellt wurden. Die erste, keynesianisch orientierte, geht von einem langfristig stabilen trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit aus. Eine Verringerung der (monetären) Gesamtnachfrage beeinflußt Preise und Produktion sowie Löhne und Beschäftigung, weil es zu einer Veränderung der relativen Preise kommt. Mit der Veränderung der Kapazitätsauslastung, des sachlichen Produktionspotentials wie des Produktionsfaktors Arbeit, ändert sich auch "the tightness of markets"³⁾ mit der Folge, daß die Inflation sich bei hohem Beschäftigungsstand beschleunigt, und zwar zusätzlich zu historischen Anpassungsmustern und bestehenden Inflationserwartungen.

1) Seidman, L.S., *The Role of a ...*, a.a.O., S. 205.

2) SVR, Jg. 1977/78, *Mehr Wachstum - Mehr Beschäftigung*, Ziff. 397.

3) Tobin, J., *Stabilization Policy Ten Years After*, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1 (1980), S. 19 ff.

Das umgekehrte gilt bei hohen Kapazitätsreserven und bei Arbeitslosigkeit. Über einen weiten Bereich ist die Phillips-Kurve daher "negatively sloped".

Die zweite Hypothese wird meist global als die monetaristische Interpretation bezeichnet. Nach ihr existiert ein trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit allenfalls kurzfristig und nur solange, wie es infolge von Erwartungsfehlern zu einer Änderung relativer Preise kommt. Sobald die Erwartungen angepaßt sind (rationale Erwartungen: sofort!) verläuft die Phillips-Kurve vertikal. Eine Verringerung der (monetären) Gesamtnachfrage reduziert langfristig nur die Inflationsrate, aber nicht die Beschäftigung. Langfristig stellt sich eine "natürliche Rate der Unterbeschäftigung" ein, die nur noch von Strukturen am Arbeitsmarkt und von Veränderungen im politisch-institutionellen Bereich abhängig ist, aber nicht mehr von der Geldversorgung und der Gesamtnachfrage. Die "natural rate of unemployment, the degrees of resource utilization and market tightness generate no net wage and price pressures up or down and are consistent with accustomed and expected paths, whether stable prices or any other inflation rate"¹⁾.

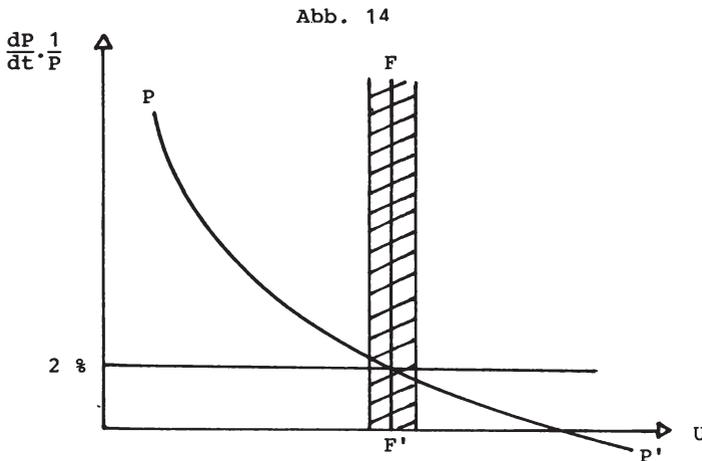
Als dritte Variante der Phillips-Kurve wird von manchen Autoren die "nonaccelerating inflation rate of unemployment" (NAIRU)-Hypothese bezeichnet²⁾. Mit der Entwicklung der NAIRU versucht Modigliani die keynesianische und monetaristische Interpretation zu einer dritten Hypothese zu vereinigen. Ausgangspunkt seiner stabilisierungspolitischen Vorstellung ist die Beobachtung, daß die Phillips-Kurve bei hoher Arbeitslosigkeit relativ flach und bei niedriger Arbeitslosigkeit steil oder vertikal verläuft. Zwischen diesen extremen Bereichen gibt es, so Modigliani, einen Bereich, in dem unterschiedlich hohe Arbeitslosenquoten die Inflationsrate mit großer Wahrscheinlichkeit nicht

1) Tobin, J., *Stabilization Policy ...*, a.a.O., S. 24.

2) Vgl. Colander, D., *Tax- and Market Based ...*, a.a.O., S. 84.

oder nur wenig verändern. Daher nennt Modigliani seine Hypothese auch "noninflationary rate of unemployment" (NIRU)¹⁾; später wird sie allgemein als "nonaccelerating inflation rate of unemployment" (NAIRU) bezeichnet²⁾. Die NAIRU beschreibt einen trade-off zwischen der Arbeitslosenquote und der Beschleunigung der Inflationsrate, den Modigliani anhand empirischer Daten für die Nachkriegszeit in den Vereinigten Staaten bestätigt sieht³⁾.

Die Unterschiede zwischen den drei Phillips-Kurven-Hypothesen können auch graphisch verdeutlicht werden⁴⁾. Auf der Abszisse ist die Arbeitslosenquote (U), auf der Ordinate die Wachstumsrate des Preisniveaus (\dot{P}) abgetragen.



- 1) Modigliani, beschrieb seine NIRU-Hypothese erstmals 1975. Vgl. Modigliani, F., and L. Papademos, Target for Monetary Policy in the Coming Year, in: Brookings Papers on Economic Activity, No. 1 (1975), S. 141 ff.
- 2) Vgl. z.B. bei Tobin, J., Stabilization Policy ..., a.a.O., S. 24.
- 3) Vgl. Modigliani, F., and L. Papademos, a.a.O., S. 147 f. Indem auf der Abszisse die von Veränderungen in der Struktur des Arbeitsangebotes korrigierte "adjusted unemployment rate" und auf der Ordinate die Veränderung der Inflationsrate in einem bestimmten Jahr abgetragen werden, zeigt sich, daß im Bereich einer Arbeitslosenquote von 4,3 bis 5% die Veränderungen der Inflationsrate bei Veränderungen der Arbeitslosenquote nahe Null liegen (NAIRU!). Arbeitslosenquoten unterhalb von ca. 4% korrespondieren mit beschleunigten Inflationsraten (Modigliani: "inflationary rate of unemployment").
- 4) Vgl. zum folgenden ebenda, S. 145 ff.

Nach keynesianischer Auffassung besteht ein stabiler trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit, so daß eine Verringerung der Inflationsrate mit einer höheren Arbeitslosigkeit "erkauft" werden müßte (Bewegung auf der keynesianischen Phillips-Kurve PP'). Nach monetaristischer Ansicht besteht ein solcher trade-off nur kurzfristig. Nach Anpassung der Erwartungen sinkt die Arbeitslosenquote wieder auf ihre "natürliche" Rate (die Gerade FF' beschreibt eine langfristig gültige Phillips-Kurve à la Friedman). Die NAIRU kann nun gefunden werden, indem zunächst eine Rate für die Preisniveausteigerungen eingezeichnet wird (im Beispiel 2%), unter die die Inflationsrate langfristig wahrscheinlich nicht sinken wird. Der korrespondierende Punkt auf der traditionellen Phillips-Kurve zeigt nun die NAIRU (hier so gezeichnet, daß im gleichen Punkt auch die vertikale, monetaristische, Phillips-Kurve geschnitten wird, so daß die NAIRU unabhängig von den Vorstellungen über den trade-off die gleiche ist). Die schraffierte Fläche um die NAIRU zeigt den Bereich an, in dem unterschiedliche Arbeitslosenquoten die Inflationsrate weder beschleunigen noch verringern dürften. Niedrigere Arbeitslosenquoten (graphisch: der Bereich links von der schraffierten Fläche) führen, unabhängig vom Niveau der Inflationsrate, mit großer Wahrscheinlichkeit zu einer Beschleunigung des Anstiegs der Inflationsrate.

Bei der Behandlung der beschäftigungspolitischen Ziele einer TIP greift Seidman auf diese (dritte) Variante der Phillips-Kurven Interpretation, also auf die sogenannte NAIRU-Hypothese zurück. Ziel einer TIP ist es "... to reduce the NAIRU, not reduce inflation per se. It is therefore possible to reconcile fully TIP and the monetary view of inflation held by many economists. A simple macro system will now be presented in which the growth rate of the money supply governs the equilibrium inflation rate;

but TIP governs the NAIRU"¹⁾. Unter NAIRU versteht Seidman eine (Beschäftigungs-)Situation, in der expansive geld- und finanzpolitische Maßnahmen nicht zu einer wesentlichen Beschleunigung der Inflationsrate führen²⁾.

Anhand eines einfachen makroökonomischen Systems verdeutlicht Seidman, wie eine TIP auf das Preisniveau und die Arbeitslosenquote wirken könnte³⁾. Er geht von folgenden Lohn- und Preisgleichungen aus:

$$(1) \quad \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_t = r \left(\frac{\bar{U}-U_t}{U_t}\right) + z \left(\frac{\tilde{\pi}_t^n - \bar{\pi}^n}{\bar{\pi}^n}\right) + \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_{t-1} \quad ;$$

$$(2) \quad \left(\frac{\dot{P}}{P}\right)_t = \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_t - \left(\frac{\dot{A}}{A}\right)$$

wobei w die Geldlöhne, U die Arbeitslosenquote, $\tilde{\pi}^n$ die Nettogewinne, \bar{U} und $\bar{\pi}^n$ als Parameter einer Volkswirtschaft die "non-accelerating inflation rate of unemployment" und einen durchschnittlichen (historischen) Nettogewinn, r und z konstante Parameter und A die Arbeitsproduktivität bezeichnen⁴⁾. Gleichung (1) beschreibt eine für die Vereinigten Staaten empirisch bestätigte Lohngleichung,

1) Seidman, L.S., The Role of a ..., a.a.O., S. 203.

2) Im übrigen ist Seidman der Meinung, daß die NAIRU mit der monetaristischen "natural rate of unemployment" übereinstimmt. Wenn es mit Hilfe der Geldpolitik langfristig gelingt, das Preisniveau zu stabilisieren, kann, nach seiner Ansicht, mit Hilfe einer TIP die NAIRU dauerhaft reduziert werden. Damit versucht er auch, die Kompatibilität von TIP und monetaristischer Inflationstheorie nachzuweisen. Vgl. Seidman, L.S., The Role of a ..., a.a.O., S. 203.

3) Auch Chirinko untersucht in einer Simulationsrechnung ("Wharton Quarterly Econometric Model") den Einfluß einer TIP auf Produktion ("GNP gap"), BSP-Deflator und Arbeitslosenquote, Vgl. Chirinko, R.S., A Further Comment on "Would Tax Shifting Undermine the Tax-Based Incomes Policy?", in: Journal of Economic Issues, Vol. XV, (March 1981), S. 177 ff.

4) Aus Gründen der Vereinfachung werden "distributed time-lags" vernachlässigt. Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies ..., a.a.O., S. 322 ff., ders., The Role of a ..., a.a.O., S. 203 ff., sowie ders., Would Tax Shifting ..., a.a.O., S. 659 f.

wonach Lohnerhöhungen von der Arbeitslosenquote, der Nettogewinnsituation und den Lohnerhöhungen der Vorperiode abhängen. Seidman unterstellt weiter, daß Nettogewinnsituation und Arbeitslosenquote negativ korreliert sind:

$$(3) \frac{\pi_t^n - \bar{\pi}^n}{\bar{\pi}^n} = c \left(\frac{\bar{U} - U_t}{U_t} \right) ; c > 0 .$$

Aus den Gleichungen (1) und (3) folgt dann

$$(4) \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_t = h \left(\frac{\bar{U} - U_t}{U_t} \right) + \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_{t-1} ; h = r + z \cdot c > 0 .$$

Anhand dieser Gleichungen läßt sich der Phillips-Kurven trade-off und das "Dilemma" einer Stabilisierung mit Hilfe restriktiver Geld- und Finanzpolitik verdeutlichen. Wenn die laufende Arbeitslosenquote gleich der NAIRU ist, beeinflußt die Arbeitslosenquote die Lohnerhöhungen nicht $\left(\left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_t = \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_{t-1} \right)$, und die Inflationsrate bleibt konstant¹⁾. Ohne eine TIP ist in diesem Modell eine Verringerung der Inflationsrate nur über die Erhöhung der Arbeitslosenquote über die NAIRU hinaus möglich. Niedrigere Inflationsraten werden mit zunehmender Unterbeschäftigung "erkauft".

Mit der Einführung einer TIP wird der Phillips-Kurven trade-off verbessert (die Phillips-Kurve in Richtung Ursprung verschoben), wenn eine Strafsteuer, die den Nettogewinn reduziert, gemäß Gleichung (1) zu niedrigeren Nominallohnzuwächsen führt. Die Wirkung läßt sich mit Gleichung (5) beschreiben

$$(5) \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_t = h \left(\frac{\bar{U} - U_t}{U_t} \right) + \left(\frac{\dot{w}}{w} \right)_{t-1} - T \quad T = \text{TIP} > 0$$

Da in diesem Modell die Preise den Löhnen folgen, führt eine Straf-TIP, die Nominalloohnerhöhungen reduziert, zu einer Verringerung der Inflationsrate. Indem die Norm für

1) Wie auch die Bezeichnung "non accelerating inflation rate of unemployment" vermuten läßt!

Lohnerhöhungen sukzessive reduziert wird, bis die Löhne nur noch nach Maßgabe der Arbeitsproduktivität zunehmen, wird Preisniveaustabilität erreicht, ohne daß die Arbeitslosigkeit zunimmt¹⁾.

Wenn die Inflationsrate mit Hilfe einer TIP verringert worden ist, und von einer Veränderung der Arbeitslosenquote kein Einfluß auf Lohn- und Preisentwicklung ausgeht, mit anderen Worten, die Inflationsrate ein Niveau erreicht hat, unter das sie langfristig nicht sinken wird (und das nur noch von der Geldpolitik abhängt), kann eine TIP dazu eingesetzt werden, die NAIRU dauerhaft zu verringern.

"It must be emphasized that there is nothing "optimal" about the NAIRU as defined here. Indeed, the premise for this article, and the TIP proposal, is that the institutional features of modern labor markets, and the welfare state, make the behavioral NAIRU exceed the social optimum, so that significant involuntary unemployment occurs at the rate required to keep the inflation rate constant"²⁾. Die NAIRU läßt sich für den TIP-Fall aus Gleichung (5) berechnen, indem $\left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_t = \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_{t-1}$ gesetzt wird und nach U_t aufgelöst wird:

$$(6) \quad U_t = \left(\frac{h}{h+TIP}\right)\bar{U} < \bar{U}.$$

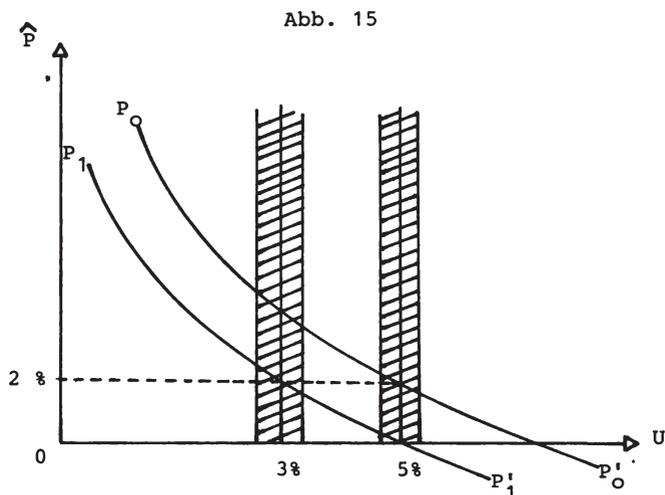
"Thus, TIP should permanently reduce the U_t at which the inflation rate will remain constant. The greater the TIP multiplier, m , the greater will be the TIP term, and the lower will be the new NAIRU"³⁾.

1) Risch weist darauf hin, daß durch die allmähliche Verringerung der Nominallohne ungewollte Realloohnerhöhungen wegen falsch antizipierter Inflationsraten und damit Gefahren für die Beschäftigung verhindert werden können. "Dies könnte als das kurzfristig-zyklische Element von TIP bezeichnet werden". Risch, B., Weniger Inflation ..., a.a.O., S. 71.

2) Seidman, L.S., Would Tax Shifting ..., a.a.O., S. 659.

3) Ebenda, S. 660.

Diese Zusammenhänge können auch graphisch verdeutlicht werden.



Auf der Abszisse ist wiederum die Arbeitslosenquote (U), auf der Ordinate die Wachstumsrate des Preisniveaus (\hat{P}) abgetragen. Wie beeinflusst nun eine TIP oder eine MIP die Vorstellungen über die theoretischen Zusammenhänge von Inflation und Arbeitslosenquote? Nach Ansicht der TIP-Vertreter kann mit einer langfristig eingesetzten TIP eine dauerhaft höhere Beschäftigung (geringere NAIRU) erreicht werden, wenn es der Geld- und Finanzpolitik gelingt, das Preisniveau weitgehend stabil zu halten¹⁾. Durch die Einführung einer TIP wird der Phillips-Kurve trade off verbessert; graphisch: die keynesianische Phillips-Kurve ($P_0 P'_0$) zum Ursprung hin verschoben ($P_1 P'_1$). In der Terminologie von Seidman: Der Bereich, in dem Beschäftigungserhöhungen mit großer Wahrscheinlichkeit nicht zu einer Beschleunigung der Geldentwertung führen, wird auf der Abszisse nach links verschoben. Für eine Inflationsrate von 2%, die langfristig nicht unterschritten

1) Vgl. Colander, D., Tax- and Market-Based ..., a.a.O., S. 84.

werden kann (und langfristig auch nur von der Geldpolitik abhängt), beträgt die neue NAIRU z.B. statt 5% nur noch 3%. Eine TIP führt also dazu, daß bei konstanter Inflationsrate (und konstanten Lohnstückkosten) expansive Effekte induziert werden, die zu einer Verringerung der (strukturell bedingten) Arbeitslosenquote von 5% auf 3% führen.

Zur Kritik an der Verringerung der NAIRU durch eine TIP werden nur zwei wesentliche Punkte herausgegriffen¹⁾. Erstens: Damit eine TIP dauerhaft die NAIRU verringern kann, müssen Nominallohnzuwächse dauerhaft reduziert werden. Wie gezeigt, führen Überwälzungsprozesse, streikbedingte Produktionsausfälle, aber auch andere Inflationsursachen nicht unbedingt zu proportionalen Preisniveausenkungen. Gefahren für den Geldwert ergeben sich vor allem deshalb, weil Seidman wohl nicht damit rechnet, daß sinkende Nominallohnzuwächse allein zu einer Erhöhung der Beschäftigung und damit zu einer Verringerung der NAIRU führen und daher eine expansive Finanzpolitik für erforderlich hält, wenn bei Preisniveaustabilität die Beschäftigung dauerhaft erhöht werden soll²⁾. Wenn Gewerkschaften die (erwarteten oder tatsächlich eingetretenen) Preisniveausteigerungen in ihren Lohnforderungen berücksichtigen, wie Seidman unterstellt, ist eine dauerhafte Verringerung der Nominallohnzuwächse wenig wahrscheinlich.

Der zweite Kritikpunkt betrifft die wichtigste Hypothese, nämlich die Verringerung der NAIRU und die unterstellte Kompatibilität mit der monetaristischen Sicht (und damit der "natural rate hypothesis"³⁾). Kritisch läßt sich zur NAIRU-Hypothese und der Kompatibilität mit der monetaristischen "natural rate hypothesis" folgendes festhalten: Modigliani versteht seine NAIRU-Hypothese als "intermediate

1) Eine ausführliche Kritik findet man bei Risch, B., Weniger Inflation ..., a.a.O., S. 71 f. und ders., Zur Rolle ..., a.a.O., S. 45 ff. sowie bei Ribhegge, H., Die Tax Incomes Policy ..., a.a.O., S. 584 f.

2) "Then U should be lowered to its new NAIRU by expansionary policy and maintained there indefinitely". Seidman, L.S., Would Tax Shifting ..., a.a.O., S. 661.

3) Siehe hierzu auch das 6. Kapitel.

position"¹⁾ zwischen den beiden "extremen" Positionen einer langfristig negativ geneigten (keynesianischen) und einer langfristig vertikal verlaufenden (monetaristischen) Phillips-Kurve. Im Grunde paßt die NAIRU-Hypothese nicht zur monetaristischen Auffassung über stabilisierungspolitische Zusammenhänge, wie sie in der Phillips-Kurve zum Ausdruck kommen. Dies gilt insbesondere für die "natural rate of unemployment"-Hypothese (NRH-Hypothese). Wenn nämlich die NAIRU einen trade-off zwischen der Arbeitslosenquote und der Beschleunigung der Inflationsrate beschreibt, "then evidently there are accelerating magnitudes that will yield a permanently lowered rate of unemployment"²⁾. Anders gewendet: Von einer Veränderung der Geldmenge sind nicht generell Gefahren für die Geldwertstabilität zu erwarten. Während die Monetaristen unabhängig von Störungen, wie z.B. Angebotschocks, eine stetige Geldversorgung als beste wirtschaftspolitische Stabilisierungsstrategie empfehlen, läuft das NAIRU-Konzept darauf hinaus, die Arbeitslosigkeit in einem bestimmten Bereich zu halten, bis die Inflationsrate gesunken ist³⁾. In jedem Fall aber gibt es im Gegensatz zur monetaristischen Auffassung unterschiedliche "unemployment paths"⁴⁾ zwischen denen die Gesellschaft wählen kann.

Auch von der Konzeption her besteht ein Unterschied zwischen der NAIRU und der monetaristischen "natural rate" (NRH). Während für die Ableitung der NAIRU Erwartungen keine Rolle spielen, hängen nach monetaristischer Auffassung Anpassungsprozesse nur von den Erwartungen ab.

-
- 1) Modigliani, F., and L. Papademos, a.a.O., S. 145.
 - 2) McCallum, B.T., *Monetarist Principles and the Money Stock Growth Rule*, in: *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 2 (May 1981), S. 135.
 - 3) Vgl. Modigliani, F., *The Monetarist Controversy or, Should we forsake Stabilization Policies?*, in: *The American Economic Review*, Vol. 67, No. 2 (March 1977), S. 16 f. Modigliani schätzt die zu einer Inflationsrate von 2% korrespondierende NAIRU 1977 auf ungefähr 5,6%. Vgl. ebenda, S. 17.
 - 4) Ebenda, S. 16.

In der schärfsten Ausprägung, den rationalen Erwartungen, führen z.B. Geldmengenerhöhungen ohne eine Änderung der relativen Preise und damit ohne Produktions- und Beschäftigungswirkungen direkt zu mehr Inflation. Über die dazu notwendige Berücksichtigung von Informationen über die Geldmengenentwicklung im ökonomischen Kalkül einzelner Akteure schreibt Modigliani: "It is hard to believe that anybody else - except economists like us - wastes his time in this way"¹⁾. Auch von daher ist die NAIRU-Hypothese mit der monetaristischen Lehre unvereinbar.

Nach der NAIRU-Hypothese verläuft die Phillips-Kurve bei hohen Arbeitslosenquoten relativ flach und bei niedrigen Arbeitslosenquoten relativ steil oder vertikal²⁾. Dies ist kein fundamentaler Unterschied zur keynesianischen Interpretation einer über weite Bereiche "negatively-sloped" Phillips-Kurve. Daher ist die NAIRU keynesianischem Gedankengut zuzuordnen.

Auch die Aussage, daß je nach der absoluten Höhe der Arbeitslosenquote und damit auch der Kapazitätsauslastung stabilisierungspolitische Maßnahmen unterschiedlich auf Preisniveau und reale Produktion wirken - hier sieht auch Tobin die NAIRU als "... practical constraint on policy"³⁾ - ist nicht nur mit monetaristischen Vorstellungen vereinbar, sondern seit langem der Wirtschaftspolitik bekannt. Die NAIRU-Hypothese bringt hier kaum zusätzliche Erkenntnisse, vor allem auch deshalb nicht, weil wegen allfälliger Veränderungen der Struktur auf dem Arbeitsmarkt die Entwicklung dieser Rate kaum vorhersehbar ist⁴⁾.

1) Modigliani, F., and L. Papademos, a.a.O., S. 160.

2) Vgl. ebenda, S. 145.

3) Tobin, J., Stabilization Policy ..., a.a.O., S. 24 f.

4) Modigliani und Papademos verwenden bei der Ableitung der NAIRU auch ex post korrigierte Werte für die Arbeitslosenquote, um diese Werte vergleichen zu können. Vgl. Modigliani, M., and L. Papademos, a.a.O., S. 147.

Sicherlich ist richtig, daß eine TIP die "non-accelerating inflation rate of unemployment" reduzieren kann, wenn es gelingt, Lohnerhöhungen zu verringern und Löhne stabil zu halten und damit einer expansiven Geld- und Finanzpolitik mehr Spielraum zu verschaffen¹⁾. Dies setzt allerdings voraus, daß es keine anderen Inflationsursachen (Geldmengenerhöhung, demand-push etc.) gibt. Kommt es nämlich aus anderen Gründen zu einem Anstieg des Preisniveaus, ist die Wahrscheinlichkeit gering, daß es mit Hilfe einer TIP gelingt, Lohnerhöhungen zu reduzieren, denn die verteilungspolitischen Nachteile würden Lohnforderungen nicht unbeeinflusst lassen.

Selbst wenn es gelingt, das Preisniveau stabil zu halten, kann eine Stabilitätspolitik dieser Art mit verteilungspolitischen Nachteilen für Arbeitnehmer verbunden sein, wie sich leicht für den Fall stabiler Preise zeigen läßt, wo Nominal- gleich Reallohnsteigerung ist. Die Lohnquote läßt sich umformulieren in:

$$(7) \quad \frac{L}{Y} = \frac{w \cdot L}{Y} = \frac{w}{A} \quad ;$$

wobei L/Y die Lohnquote, w den Lohnsatz, L die Anzahl der Beschäftigten und A die Arbeitsproduktivität bezeichnen. Durch Logarithmieren und Differenzieren nach der Zeit ergibt sich:

$$(8) \quad \left(\frac{L}{Y}\right)_t = \left(\frac{\dot{w}}{w}\right)_t - \left(\frac{\dot{A}}{A}\right)_t .$$

Gleichung (8) zeigt, daß niedrigere Nominallohnzuwächse (gleich Reallohnzuwächse) infolge einer TIP bei konstanter Produktivitätsentwicklung dann zu einer Verringerung der Lohnquote führen, wenn die geringeren Lohnzuwächse nicht durch die Zunahme der Zahl der Beschäftigten kompensiert wird. In diesem Fall führt eine TIP dazu, daß "... ein

1) Da die NAIRU nicht mit der "natürlichen Arbeitslosigkeit" übereinstimmt, trifft auch die Kritik von Ribhegge, wonach eine TIP nicht die Ursachen der natürlichen Arbeitslosigkeit wie Informationsmängel, Friktionen etc. beseitigt und damit die NAIRU nicht verringern kann, nur teilweise zu. Vgl. Ribhegge, H., Die Tax Incomes Policy ..., a.a.O., S. 585.

dauerhaft höherer Beschäftigungsgrad eine niedrigere Lohnquote voraussetzt. Dieser Effekt ist jedoch nicht als TIP-spezifisch anzusehen, sondern ließe sich in dem zugrunde gelegten NIRU-Modell zum Beispiel auch durch freiwillige Lohnzurückhaltung oder einen erhöhten Wettbewerbsgrad auf dem Arbeitsmarkt (Einkommenspolitik II) herbeiführen¹⁾.

Zusammenfassend: Eine TIP kann über eine Verringerung von Nominallohnzuwachsen die Beschäftigung erhöhen und damit die NAIRU oder die "natural rate of unemployment" reduzieren. Inwieweit dies aber gelingt, hängt von zahlreichen Faktoren wie dem erreichten Reallohnniveau, der gesamtwirtschaftlichen Produktionsfunktion, dem Auslastungsgrad des Produktionspotentials, von der Höhe und der Struktur der Arbeitslosenquote und von den Erwartungen ab, so daß Aussagen nur für eine konkrete wirtschaftspolitische Situation oder für kurze Zeiträume gemacht werden können²⁾. Längerfristig gilt, daß die Beschäftigungswirkungen vor allem von der Geldpolitik und von den Wettbewerbsverhältnissen bestimmt werden.

C. Die Wirkungen einer TIP auf Allokation, Wachstum und Distribution

Die Vertreter einer TIP erwarten von deren Einführung eine Verbesserung der Allokationseffizienz mit der Begründung, daß negative externe Effekte stabilitätswidrigen Lohn- und Preisverhaltens durch eine TIP internalisiert werden. Wenn beispielsweise ein Unternehmen "exzessiv" hohen Lohnzuwachsen zustimmt und damit dazu beiträgt, daß Inflation und Arbeitslosigkeit zunehmen, führt eine TIP, die solche Lohnerhöhungen "bestraft", zu einer Verbesserung der Allokationseffizienz, weil erwartet werden kann, daß die In-

1) Risch, B., Weniger Inflation ..., a.a.O., S. 72.

2) Eine solche Analyse hat beispielsweise Lehment vorgenommen. Vgl. Lehment, H., a.a.O.

flationsrate und die Arbeitslosenquote (oder die NAIRU) abnehmen¹⁾. Vor allem im Vergleich zu Lohn- und Preiskontrollen, auf die TIP-Vertreter als Alternative immer hinweisen, bestehen angeblich wegen der größeren Flexibilität einer TIP allokativen Vorteile²⁾. Selbst wenn das so wäre, müßte man prüfen, ob nicht doch allokativen Nachteile bestehen. Wie gezeigt wird, gibt es eine ganze Reihe allokativer Bedenken.

In einer Wettbewerbswirtschaft ändern sich Marktlöhne und Marktpreise laufend, weil Präferenzen und Nachfragebedingungen sich ebenso ändern wie Produktionsbedingungen. Eine TIP versucht bewußt, Marktprozesse zu beeinflussen. Daraus ergeben sich wie bei jeder Einführung einer neuen Steuer oder einer Steueränderung Wirkungen auf Allokation und Distribution. Auch eine TIP gibt ähnlich wie andere Formen der Einkommenspolitik eine Preis- oder Lohnleitlinie vor. Das erste Problem ist das Prognoseproblem, denn für die Festlegung der Leitlinie müssen der Produktivitätsfortschritt und die "unvermeidlichen Preissteigerungen" geschätzt werden. Der Produktivitätsfortschritt ist aber keine exogene Größe, sondern hängt als endogene Größe von der Lohnentwicklung selbst und anderen ökonomischen Größen wie der Entwicklung und der Auslastung der Sachkapazitäten, der Entwicklung der Kapitalintensität und dem technischen Fortschritt ab. "Aus diesem Grunde ist eine Orientierung der Lohnpolitik an einer "exogen" vorausgeschätzten Produktivitätsentwicklung von vornherein problematisch, da diese Prognose auf Grund der daraufhin

-
- 1) Mit zunehmenden Inflationsraten wird die Unterscheidung in absolute und relative Preisänderungen immer schwieriger, so daß mit steigenden Inflationsraten allokativen Verzerrungen immer wahrscheinlicher werden. Ähnliches gilt für eine Zunahme der NAIRU.
 - 2) "The method we propose, instead of disrupting the market process, relies upon market forces, leaving business and labor free to make their own decisions". Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 2.

einzuschlagenden Politik falsch zu werden droht"¹⁾.

Aber auch wenn das Prognoseproblem gelöst wäre, führte die Einführung einer Leitlinie zu allokativen Verzerrungen, die besonders groß wären, wenn nur eine einheitliche Leitlinie vorgegeben würde. Denn es ist kaum anzunehmen, daß es gelingt, die Leitlinie(n) so anzupassen, daß die Lenkungs- und Signalfunktion von Preisen auf Nachfrageveränderungen oder veränderte Produktionsbedingungen voll erhalten bliebe. Vielmehr ist zu erwarten, daß Anpassungsprozesse verzögert oder behindert werden, weil Preise ihre Lenkungsfunktion partiell verlieren und Ressourcen nicht in der produktivsten Verwendung eingesetzt werden. In diesem Sinne dürfte TIP wachstumsfeindlich wirken, weil wachsende Unternehmen normalerweise Anreize bieten müssen, um von anderen Unternehmen knappe Ressourcen abziehen zu können. Eine penalty-TIP, die sich beispielsweise auf überdurchschnittliche Lohnerhöhungen bezieht, würde Wachstumsunternehmen oder -industrien "bestrafen", indem entweder keine überdurchschnittlichen Lohnerhöhungen bezahlt werden, und damit eine Attrahierung wahrscheinlich mißlingt, oder ein größerer Teil des Bruttogewinns weggesteuert würde.

Allokativ nachteilige Wirkungen einer TIP sind auch in bezug auf den Einsatz der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit und auf die Substitution zwischen beiden zu erwarten. Veränderungen im Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit sind vor allem bei einer lohnbezogenen TIP, wie sie von Wallich und Weintraub vorgeschlagen wird, zu erwarten. Sie hängen hauptsächlich mit den Bemessungsgrundlagen zusammen. Wenn die Lohnerhöhungen eines Unternehmens als durchschnittliche Lohnerhöhung (inclusive aller Nebenleistungen wie fringe benefits etc.) je Beschäftigten

1) Klaus, J., Preisniveauneutrale Lohnpolitik in unterschiedlichen Konjunktursituationen, in: Kyklos, Vol. XXI (1968), S. 472.

oder je Beschäftigtenstunde gemessen werden, erhalten Unternehmen einen Anreiz, die Struktur der Belegschaft zugunsten von niedriger entlohnenden Arbeitnehmern zu verändern. Diese Änderungen im "skill-mix" sind alloka-tions- und wachstumspolitisch negativ zu bewerten, weil z.B. die Einführung von technischem Fortschritt besser ausgebildetes und damit meist teureres Personal erfordert. Wallich und Weintraub sowie Seidman weisen jedoch darauf hin, daß der Anreiz zu Veränderungen im skill-mix wegen institutioneller, z.B. tarifrechtlicher Regelungen, und dem einmaligen Effekt, der dann eintritt, wenn TIP nur für kurze Zeit eingesetzt wird, nicht stark sein kann¹⁾. Außerdem könne durch eine solche Änderung die Nachfrage nach Arbeit dem Arbeitsangebot angepaßt werden, bei-spielsweise wenn auf dem Arbeitsmarkt ein Überangebot an schlechter ausgebildeten und geringer entlohnenden Be-schäftigten besteht²⁾. Dies ist freilich ein vorder-gründiges und seltsames Argument, weil gerade im Hin-blick auf die Allokationseffizienz dieser Zustand in einer entwickelten Volkswirtschaft keinen Bestand haben kann.

Um unerwünschte allokativen Wirkungen der eben skizzierten Art auszuschließen, stellen Wallich und Weintraub nach Arbeitsqualitäten (also nach Berufs- und Ausbildungs-gruppen) differenzierte Bemessungsgrundlagen einer Lohn-TIP zur Diskussion. Die höhere Allokationseffizienz, die damit verbunden ist, hat aber den allokativen Nachteil, daß es zu einer erheblichen Zunahme des administrativen Aufwandes kommt.

Auch im Einsatz des Produktionsfaktors Kapital sind bei der Einführung einer TIP Änderungen zu erwarten. "Capital

1) Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies ..., a.a.O., S. 334.

2) Vgl. Wallich, H.C., and S. Weintraub, a.a.O., S. 15.

(plant and equipment) is allocated by the market to those firms which have the highest rate of return. The TIP proposal would reduce the rates of return of those firms which are growing, and capital would not be adequately allocated to them. Capital generally tends to have a relatively long life. Once it is misallocated, as a result of TIP, it would not be easy to reallocate it to a more efficient use"¹⁾.

Auch die Kapitalstruktur dürfte von einer TIP beeinflusst werden. Da eine Strafsteuer, wie Wallich und Weintraub sie vorschlagen, den Bruttogewinn, der auch Eigenkapitalerträge enthält, reduziert, erhalten Unternehmen, die höhere Löhne als die Lohnleitlinie zahlen wollen, einen Anreiz, Eigenkapital durch Fremdkapital zu ersetzen oder den Fremdkapitaleinsatz zu erhöhen. Da der Gewinn und nicht etwa die Lohnsumme Bemessungsgrundlage ist, tendiert diese TIP dahin, den Anteil des Risikokapitals am Gesamtkapital zu verringern. Auf die Folgen einer Reduktion des Eigenkapitalanteils wurde an anderer Stelle bereits hingewiesen²⁾. Seidman hält diesen Effekt freilich für wenig bedeutsam, weil Unternehmen Finanzierungsentscheidungen meist längerfristig treffen³⁾. Und das stimmt wohl auch für den Fall, daß TIP nur kurzfristig eingesetzt wird.

Schließlich sind von einer TIP auch Substitutionswirkungen zwischen Kapital und Arbeit zu erwarten. Da eine lohnbezogene TIP den Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit verteuert, ist mit einer Zunahme der Substitution von Arbeit durch Kapital zu rechnen. Kurzfristig sind einer Substitution allerdings produktionstechnische und auch institutionelle Grenzen (wie Kündigungsschutz etc.) gesetzt.

1) Jianakoplos, N.A., A Tax-Based Incomes Policy (TIP): "What's It all about?", in: Macroeconomics, 1979, S. 100.

2) Vgl. das 3. Kapitel, Abschnitt IV, B.

3) Vgl. Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies ..., a.a.O. S. 335.

Die Frist spielt in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle, denn mit Substitutionseffekten ist (vor allem) dann zu rechnen, wenn TIP über einen längeren Zeitraum eingesetzt werden soll.

Überhaupt spielt das Zeitproblem unter allokativen Gesichtspunkten eine entscheidende Rolle. Wenn eine TIP über einen längeren Zeitraum eingesetzt werden soll, ist mit schädlichen Wirkungen auf die Allokation zu rechnen. Die Schäden einer kurzfristigen TIP sind, wie gezeigt, geringer. Unter Umständen kann allerdings auch in diesem Fall eine TIP allokativen Schäden verursachen, wenn nämlich unklar ist, wie lange TIP eingesetzt werden soll, und Anpassungsprozesse vorgenommen werden, die eventuell später wieder zurückgenommen werden müssen.

Auf verteilungspolitische Fragen, die mit der Einführung einer TIP verbunden sind, wurde bereits bei der Darstellung der TIP-Vorschläge eingegangen, mit denen Arbeitnehmer vor verteilungspolitischen Nachteilen bewahrt werden sollen. Da die Lohnleitlinien nach Schätzungen über den Produktivitätsfortschritt und die "unvermeidlichen Preissteigerungen" festgelegt werden, sind Lohnerhöhungen in diesem Ausmaß verteilungsneutral¹⁾. Damit ist eine Umverteilung über die Lohnpolitik nicht (mehr) möglich. Wenngleich die Tarifautonomie de jure nicht angetastet wird, führt eine TIP de facto doch zu einer beträchtlichen Einschränkung. Aus mehreren Gründen ist sogar damit zu rechnen, daß sich die Einkommensverteilung zuungunsten der Lohneinkommen ändert²⁾.

Kritisch ist zunächst anzumerken, daß die Lohnquote ein schlechtes Verteilungsmaß ist. Vor allem kurzfristig sind Schwankungen der Lohn- und Gewinnquoten möglich, weil

-
- 1) Zur Kritik an der produktivitätsorientierten Lohnpolitik vgl. z.B. Schoeppner, D.W., Ordnungs- und prozeßpolitische Grenzen produktivitätsorientierter Lohnpolitik, Marburg 1970
 - 2) Dafür sind z.B. time lags bei der Verringerung von Lohnzuwächsen oder andere Inflationsursachen verantwortlich. Auch eine Verringerung der NAIRU kann, wie gezeigt, zu einer Verringerung der Lohnquote führen. Vgl. Abschnitt B in diesem Kapitel der Arbeit.

Gewinne eine Pufferfunktion haben. Insofern sind die verteilungspolitischen Probleme einer TIP, die nur für eine kurze Frist eingesetzt werden soll, weniger gravierend, denn eine TIP dieser Art muß nicht zu einer dauerhaften Zunahme der Gewinnquote führen, weil erst der Wettbewerb darüber entscheidet, was den Unternehmen letztlich an Gewinn verbleibt. "Erweist sich dennoch der Wettbewerb als zu schwach für Preissenkungen, so daß höhere Gewinne erzielt werden, als für Investitionen, die zu Vollbeschäftigung passen, nötig sind, kann sich die Lohnpolitik vorsichtig zurückholen, was sie zuviel zugestanden hat"¹⁾.

Falls eine TIP über einen längeren Zeitraum eingesetzt werden soll, könnten Umverteilungsmaßnahmen über die Vermögenspolitik vorgenommen werden. Dies ist freilich ein Weg, der unabhängig von einer TIP vorgeschlagen wird, um den Konflikt zwischen Stabilitätsziel und Verteilungsziel zu mildern²⁾.

5. Kapitel: Ergebnisse

In dieser Arbeit ging es darum, zu untersuchen, ob mit einer Einkommenspolitik, die sich steuerpolitischer Instrumente bedient, stabilitätspolitische Probleme leichter lösen lassen, oder, konkreter nach Meinung der TIP-Vertreter, der Phillips-Kurven trade-off sich verbessern läßt. Dabei wurde eine Tax-Based Incomes Policy immer nur

1) SVR. Jg. 1977/78, Mehr Wachstum - Mehr Beschäftigung, Ziff. 303.

2) Dieser Weg wird auch vom Sachverständigenrat vorgeschlagen. "Es wäre deshalb von großer Bedeutung, wenn es gelänge, den Verteilungskampf auf das Feld der Vermögenspolitik zu verlagern ...". SVR, Jg. 1972/73, Ziff. 516, S. 165. Ein Überblick über Möglichkeiten findet sich z.B. bei Kleps, K., Lohnpolitische Konzeptionen und Vermögensbildung, Baden-Baden 1982. Eine direkte Verbindung von Lohnpolitik und Vermögenspolitik schlägt auch Scheid vor. Vgl. Scheid, R., Die staatliche Prämierung stabilitätskonformer Lohnpolitik als einkommenspolitisches Instrument, in: Public Finance, Vol. XXXV, (1/1980), S. 119 ff. und ders., Lohnpolitik ohne Ausweg, Die Chance für eine gezielte Vermögenspolitik, in: F.A.Z., Nr. 89 vom 17.4.1982, S. 15.

als eine Ergänzung und nicht als Ersatz für Geld- und Finanzpolitik diskutiert.

Ursprünglich war die TIP so konzipiert, daß eine begrenzte Anzahl großer Kapitalgesellschaften mit einem höheren Körperschaftsteuersatz "bestraft" werden sollten für den Fall, daß sie in Tarifverhandlungen überdurchschnittlichen Lohnerhöhungen zustimmen. Mit der Beeinflussung der Preisbildung an wenigen Schlüsselstellen glauben die Vertreter einer TIP, eine Methode gefunden zu haben, die über Prozesse wie "wage imitation" und "pattern bargaining" die durchschnittlichen Lohnkosten reduziert und damit günstige Wirkungen auf die stabilitätspolitischen Ziele hat, ohne allzu sehr in den Marktprozeß einzugreifen.

Ob eine TIP zu einer Verringerung der Lohnstückkosten führt, ist jedoch nicht sicher, wie die Ausführungen über den Zusammenhang von TIP und Lohnverhandlungsprozeß gezeigt haben. Vor allem wenn Streikkosten bei Arbeitgebern und Arbeitnehmern einbezogen und die Wirkungen einer TIP auf die Arbeitsproduktivität selbst berücksichtigt werden. Kurzfristig ist sogar eher mit steigenden Preisen zu rechnen. Selbst wenn eine TIP die Lohnstückkosten reduzieren oder konstant halten kann, ist nicht sicher, daß die Preissteigerungen abnehmen oder Preisniveaustabilität erhalten bleibt. Dies würde nämlich voraussetzen, daß Lohnkosten die einzige Inflationsursache sind. Gerade wenn eine TIP erfolgreich ist in bezug auf die NAIRU, ist nicht sicher, ob die Preise nicht doch steigen, weil die Geldpolitik mehr Spielraum erhält, um mit expansiven Maßnahmen die Beschäftigung dauerhaft zu erhöhen, oder die NAIRU dauerhaft zu senken. Explizit oder implizit unterstellen die TIP-Vertreter also immer eine nicht-monetäre Inflationstheorie. Dies ist für eine langfristig eingesetzte TIP die wichtigste Bedingung. Ob es einer TIP daher gelingt, die Inflationsrate zu verringern, muß bezweifelt werden, denn längerfristig bestimmt allein die Geldpolitik die Inflationsrate.

Sicher hingegen sind die allokativen Verzerrungen, die von einer längerfristig eingesetzten TIP ausgehen, und die besonders groß sind, wenn nur eine Leitlinie eingeführt wird und ein durchgehender penalty-reward-Ansatz gewährt wird. Vor allem aber wirkt eine TIP wachstumsfeindlich, denn Unternehmen, die überdurchschnittliche Lohnerhöhungen anbieten (müssen), um knappe Ressourcen zu attrahieren, werden durch eine höhere Steuerbelastung bestraft. Entscheidend für die Wirksamkeit einer TIP ist ferner der Zusammenhang zwischen (der Veränderung von) Nettogewinnen und den Lohnabschlüssen. Reagieren die Lohnabschlüsse kaum auf eine Verringerung der Nettogewinne, mit anderen Worten der Zusammenhang ist sehr locker, ist zu erwarten, daß die Gewinne (nach Steuern) zurückgehen und Investitionsmöglichkeiten und Investitionsneigung beeinträchtigt werden. TIP wirkt auch in dieser Hinsicht wachstumsfeindlich.

In verteilungspolitischer Hinsicht gibt es ebenfalls Reserven, da sich die Einkommensverteilung tendenziell zugunsten der Lohneinkommensbezieher verändern könnte. Dieses Argument hat allerdings weniger Gewicht, nicht nur weil die Lohnquote ein schlechtes Verteilungsmaß ist, sondern weil mit einer TIP auch eine verteilungspolitische Absicherung möglich oder das System für eine Förderung der Vermögensbildung bei Arbeitnehmern offen wäre.

Auch die administrativen Probleme einer TIP sind wohl größer als ihre Vertreter erwarten, wie die Ausführungen z.B. über die Konstruktion eines Lohnindex gezeigt haben. Hier ergeben sich vielfältige Umgehungsmöglichkeiten.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die erwarteten positiven Wirkungen einer TIP auf Inflation und Beschäftigung eher unsicher sind. Vor allem kurzfristig ist, wie gezeigt, eher mit steigenden Preisen zu rechnen. Um die Überwälzungsgefahren zu verringern (oder auszu-

schließen), müßte eine TIP für längere Zeit eingeführt werden. Dagegen sprechen freilich die negativen Wirkungen auf Allokation und Wachstum, die langfristig sicher mit dem Einsatz einer TIP verbunden sind. Daher scheint eine TIP als langfristig konzipiertes stabilitätspolitisches Instrument nicht geeignet. Langfristig bleibt nichts anderes übrig, als die Geld- und Finanzpolitik unterstützt durch eine konsequente Wettbewerbspolitik stabilitätsorientiert einzusetzen. Dies vor allem deshalb, weil die Bedingungen, die für den Mißerfolg der Globalsteuerung verantwortlich sind (Marktmacht, Verbandsmacht u.ä.) auch den Mißerfolg einer TIP "sichern" würden.

Kurzfristig mögen die Vorteile einer TIP überwiegen, wenn die Diagnose einer konkreten wirtschaftspolitischen Situation ein relativ eindeutiges Urteil, z.B. ein zu hohes Lohnniveau, erlaubt. Für diesen Fall haben die Ausführungen gezeigt, daß eine TIP ähnlich wie der Vorschlag von Wallich und Weintraub ausgestaltet werden sollte: eine Arbeitgeber-TIP mit einem Strafansatz, der Bemessungsgrundlage Gewinn, und begrenzt auf relativ wenige große Unternehmen.

6. Kapitel: Ausblick: TIP und MIP vor dem Hintergrund neuerer stabilisierungstheoretischer Entwicklungen

Die Entwicklung stabilisierungspolitisch relevanter Konstellationen läßt sich nach Friedman in Form einer dreistufigen Entwicklung kennzeichnen: von der "Negatively Sloping Phillips Curve" über die "Natural Rate Hypothesis" zur "Positively Sloped Phillips Curve"¹⁾.

1) Vgl. Friedman, M., Nobel Lecture: Inflation and Unemployment, in: Journal of Political Economy, Vol. 85 (1977), S. 454 ff.

Der Zusammenhang zwischen den zentralen Größen Inflation und Beschäftigung wird seit den sechziger Jahren unter dem Rubrum "Phillips-Kurve" oder "Phillips-Theorem" diskutiert¹⁾. Die modifizierte Phillips-Kurve, also die negative Korrelation von Inflation und Arbeitslosenquote, ließ, so hatte es den Anschein, der Gesellschaft nur die Wahl der Kombination zwischen zwei Übeln. Die politische Handlungsanweisung konnte nur lauten, über einen "wohlfahrtstheoretischen" Vergleich der sozialen Kosten von Inflation und Unterbeschäftigung den "richtigen" trade-off zu ermitteln.

Während noch in den sechziger Jahren die Phillips-Kurve als der wichtigste Beitrag zur Makroökonomik gepriesen wurde²⁾, zeigte die wirtschaftliche Entwicklung seit den

1) In seiner empirischen Studie aus dem Jahre 1958 stellte Phillips eine inverse, nicht-lineare Beziehung zwischen der Arbeitslosenquote und den Änderungsraten der Nominallöhne für Großbritannien von 1861 bis 1957 fest. Vgl. Phillips, A.W., *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957*, in: *Economica*, Vol. 25 (1958), S. 283 ff. Lipsey lieferte die theoretische Basis, indem er die Preisbildung auf Gütermärkten auf den Arbeitsmarkt übertrug; Preise, also auch Löhne, ändern sich in Abhängigkeit von Angebots- und Nachfrageveränderungen. Eine sinkende Arbeitslosenquote zeigt eine Überschußnachfrage auf dem Arbeitsmarkt und führt so zu steigenden Löhnen e.v.v. Vgl. Lipsey, R.G., *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957: A further Analysis*, in: *Economica*, Vol. 27 (1960), S. 1 ff.

Die Verbindung von Lohnsatzänderungen und Änderungen der Geldentwertungsrate wurde im gleichen Jahr von Samuelson und Solow eingeführt, die über einen konstanten Gewinnaufschlag (mark-up) auf die Arbeitsstückkosten zu einer proportionalen Entwicklung von Preisniveau und der Differenz zwischen Nominallohnentwicklung und dem Zuwachs zur Arbeitsproduktivität kamen (sog. "modifizierte" Phillips-Kurve). Vgl. Samuelson, P.A., and R.M. Solow, *Analytical Aspects of anti-Inflation Policy*, in: *The American Economic Review*, Vol. 50 (1960), *Papers and Proceedings*, S. 177 ff.

2) Vgl. etwa bei Wallich, H.C., and M.J. Wallich, *What have we learned about Inflation?*, in: *Challenge*, Vol. 16 (1973), No. 1, S. 7 f.

siebziger Jahren, daß kein eindeutiger trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit mehr bestand, oder, anders ausgedrückt, daß das Niveau der Arbeitslosigkeit als Ausdruck der Angebots- und Nachfrageverhältnisse auf dem Arbeitsmarkt als erklärende Variable der Inflation nicht mehr ausreichte. Auch Woll stellt in einer empirischen Untersuchung über den Zeitraum von 1953 - 1974 für die Bundesrepublik Deutschland fest, daß die von dem modifizierten Phillips-Theorem postulierte Beziehung zwischen Inflationsrate und Arbeitslosenquote weder stabil noch permanent signifikant ist. Seit 1971 wechselte sogar das Vorzeichen¹⁾. "Thus we suffer the double trouble of inflation and unemployment, the ordeal that has added stagflation to our jargon. (In the United Kingdom the combined output and unemployment decline, along with zooming prices, led to the coining of the word slumpflation)"²⁾.

Die Auffassung über einen trade-off zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit wird nach wie vor von zahlreichen Ökonomen für kurzfristige Betrachtungen aufrechterhalten, etwa wenn die Wirkungen einer Stabilisierung des Preisniveaus diskutiert werden. Friedman dagegen betont, daß es keiner stabilen Phillips-Kurve bedürfe, um inflationäre Tendenzen als Folge einer Vollbeschäftigungspolitik zu erklären. "That can be explained by the impact of unanticipated changes in nominal demand on markets characterized by (implicit or explicit) long-term commitments with respect to both capital and labor"³⁾.

Im Rahmen längerfristiger Betrachtungen zeigte sich, daß die Preissteigerungsrate, die mit einer bestimmten Arbeitslosenquote vereinbar schien, nicht konstant blieb.

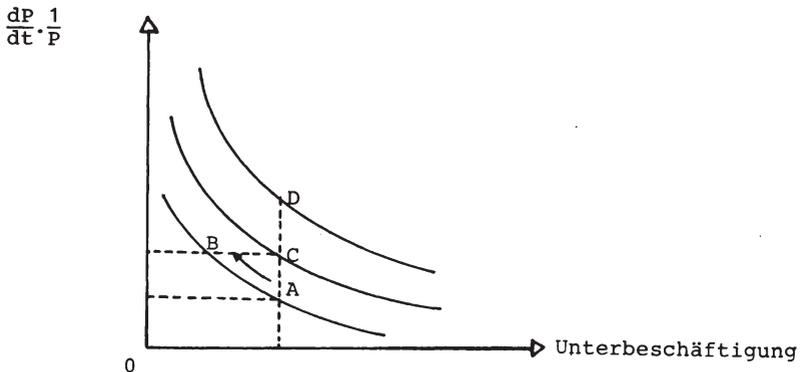
1) Vgl. Woll, A., Beschäftigung, Geld und Preisniveaustabilität, Empirische Untersuchungen zum Inflationsproblem, in: Wirtschaftsdienst, 57. Jg. (1977), S. 563.

2) Weintraub, S., TIP's Against Inflation ..., a.a.O., S. 9.

3) Friedman, M., Nobel Lecture: ..., a.a.O., S. 456.

Friedman und Phelps führten zur Beurteilung der Stabilisierungswirkung einer Gesamtnachfragesteuerung Erwartungsreaktionen ein. Kurzfristig sind demzufolge über Erwartungsirrtümer Mengeneffekte möglich, wenn beispielsweise Arbeitnehmer eine Erhöhung ihrer Nominallohne für eine Reallohnzunahme halten und ihr Arbeitsangebot erhöhen. Solche Erwartungsfehler kommen sowohl bei Arbeitgebern wie auch bei Arbeitnehmern vor, weil beide über Preise und Löhne ihres jeweiligen Marktes genauer informiert sind als über das allgemeine Preisniveau. Eine solche Situation ist aber stets transitorischer Natur. Wenn die Erwartungen der Realität angepaßt werden in der Form etwa, daß die Lohnforderungen die erwartete Inflationsrate richtig antizipiert, sinkt die Beschäftigung auf das alte Niveau. Diese Zusammenhänge lassen sich auch anhand der Phillips-Kurve verdeutlichen¹⁾. In Abbildung 16 entspricht

Abb. 16



die Bewegung von A nach B den Erwartungsirrtümern, die zu einer Erhöhung der Beschäftigung und zu mehr Inflation führen. Die Bewegung von B nach C beschreibt die Anpassung der Erwartungen an die Realität, so daß im Ergebnis die Inflationsrate gestiegen, die Beschäftigung jedoch auf das alte Niveau gesunken ist. Für die "Natural

1) Vgl. Friedman, M., Nobel Lecture: ..., a.a.O., S. 457.

Rate Hypothesis" ist eine negativ geneigte Phillips-Kurve ein temporäres Phänomen, das mit der Anpassung der Erwartungen wieder verschwindet¹⁾. Hätten alle Wirtschaftssubjekte rationale Erwartungen, hätte die Phillips-Kurve einen vertikalen Verlauf (ACD)²⁾. In jedem Fall aber gibt es nach Friedman eine "natürliche" Rate der Unterbeschäftigung, die in erster Linie von der Funktionsfähigkeit der Arbeitsmärkte abhängt. "There is a natural rate of unemployment at any time determined by real factors. This natural rate will tend to be attained when expectations are on the average realized"³⁾.

Mit der "Natural Rate Hypothesis" kann damit zwar ein breiteres Spektrum stabilisierungspolitischer Konstellationen erklärt werden (sie enthält die Phillips-Kurve als einen Spezialfall⁴⁾), für eine positiv geneigte Phillips-Kurve, wie sie seit den siebziger Jahren in einigen Ländern zu beobachten ist, liefert sie jedoch keine Erklärung. Friedman sieht die positiv geneigte Phillips-Kurve ebenso wie die negativ geneigte Phillips-Kurve als transitorisches Phänomen an. Während im ersten Fall die Anpassung der Erwartungen an die Realität dafür verantwortlich ist, daß langfristig die Arbeitslosenquote unabhängig von der Inflationsrate ist, sind es im zweiten Fall "institutional and political arrangements" wie Arbeitslosenversicherung, Lohnfortzahlungsgesetze etc., die neben den Erwartungen angepaßt werden müssen⁵⁾.

1) Vgl. Friedman, M., Nobel Lecture: ..., a.a.O., S. 464.

2) Zur Theorie rationaler Erwartungen vgl. Sargent, T.J., and Wallace, N., "Rational" Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule, in: Journal of Political Economy, Vol. 83 (1975), S. 271 ff.

3) Friedman, M., Nobel Lecture: ..., a.a.O., S. 469.

4) Vgl. ebenda, S. 470.

5) Vgl. ebenda, S. 464.

Der "Natural Rate Hypothesis" und der "Positively Sloped Phillips-Curve" liegen zwei neuere ökonomische Theorien zugrunde, mit deren Hilfe versucht wird, aus nicht-markträumenden Löhnen und Preisen heraus Lohn- und Preisrigiditäten und damit in einem weiteren Sinne Unterbeschäftigung und Inflation zu erklären.

I. Der Beitrag der "Neuen Mikroökonomik"

Die theoretische Fundierung der Kritik von Friedman an der Phillips-Kurve wird in Anlehnung an Phelps seit 1970 unter dem Begriff "Neue Mikroökonomik" diskutiert¹⁾. Darunter versteht man den Versuch, "die Dynamik einzelmarktlicher Transaktionen unter Bedingungen unvollständiger Markttransparenz preistheoretisch zu durchleuchten"²⁾. So gesehen interpretierte Friedman die Phillips-Kurve aus dem Anbieterverhalten bei unvollständiger Information. Da Mengeneffekte nur temporär infolge von Erwartungsfehlern auftreten, stellt die Interpretation von Friedman eine Verbindung zwischen dem klassischen Neutralitätspostulat und dem Mengenanpassungsmodell von Keynes her³⁾. Während die Deutung der Beschäftigungseffekte weitgehend akzeptiert wurde, richtet sich die Kritik (vor allem von keynesianischer Seite) auf die Interpretation

1) Vgl. Phelps, E.S., et al., *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, New York, 1970, S. 1. Der wichtigste Beitrag in diesem Zusammenhang, nämlich die Einbeziehung von Informationsproblemen für die Analyse von Arbeitsmärkten, geht auf Stigler zurück. Vgl. Stigler, G.J., *Information in the Labor Market*, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 70 (1962), S. 94 ff.

2) Blattner, N., a.a.O., S. 68.

3) "The same real situation is consistent with any absolute level of prices or of price change, provided allowance is made for the effect of price change on the real cost of holding money balances. In this respect, money is neutral. On the other hand, unanticipated changes in aggregate nominal demand and in inflation will cause systematic errors of perception on the part of employers and employees alike that will initially lead unemployment to deviate in the opposite direction from its natural rate. In this respect, money is not neutral". Friedman, M., Nobel Lecture: ..., a.a.O., S. 469 f.

als Gleichgewichtskonzept, da "Rationierungsphänomene" wie unfreiwillige Arbeitslosigkeit von der "Neuen Mikroökonomik" eigentlich nicht erklärt werden können¹⁾.

Die "Neue Mikroökonomik" stellt im Prinzip eine entscheidungstheoretische Erweiterung zu walrasianischen Gleichgewichtsmodellen mit geräumten Märkten dar. Auf den Arbeitsmarkt übertragen bedeutet dies, daß Arbeitslosigkeit einerseits die Folge von Friktionen aufgrund von Informationsmängeln und Anpassungskosten ist, und daß sie andererseits von den subjektiven Präferenzen hinsichtlich der Allokation von Zeit auf Freizeit, Stellensuche und Arbeitszeit unter Berücksichtigung der Institution der Sozialversicherung abhängt²⁾.

II. Der Beitrag der "Neuen Makroökonomik"

Auf ähnlichen theoretischen Grundlagen aufbauend wie die "Neue Mikroökonomik" wurde zu Beginn der siebziger Jahre von Barro und Grossman die "Neue Makroökonomik" als "allgemeine Ungleichgewichtstheorie" formuliert³⁾. Aufbauend auf Arbeiten von Patinkin, Clower, und Leijonhufvud stellt die "Neue Makroökonomik" nicht mehr Gleichgewichtsmodelle, sondern - zurückgreifend auf keynesianisches Gedankengut eines "Unterbeschäftigungsgleichgewichtes" - Ungleichgewichtsmodelle in den Vordergrund⁴⁾. Unter der Annahme kurz-

1) Vgl. Landmann, O., Die Stabilisierungspolitik im Spannungsfeld von Gleichgewichts- und Ungleichgewichtstheorie, in: *Kyklos*, Vol. 35 (1982), S. 13 ff.

2) Vgl. Blattner, N., a.a.O., S. 70.

3) Barro, J.R., and H.J. Grossman, A General Disequilibrium Model of Income and Employment, in: *The American Economic Review*, Vol. 61 (1971), S. 82 ff.

4) Eine Verbindung zwischen keynesianischer Theorie und der "Neuen Makroökonomik" besteht nach Tobin "... in the sense that information gaps play in the new macroeconomics very much the same role that failures of prices to clear markets play in the Keynesian tradition". Tobin, J., Are New Classical Models Plausible Enough to Guide Policy?, in: *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 12, No. 4 (1980), S. 788.

fristig rigider Löhne und Preise sind Angebots- und Nachfragefunktionen irrelevant (sog. "notionale", d.h. potentielle Funktionen), weil die geplanten gewinn- oder nutzenmaximalen Mengen nicht getauscht werden können¹⁾. Diese Mengenrestriktionen führen dazu, daß die "kürzere" Marktseite sich stets durchsetzt, weshalb man auch von "Rationierungsgleichgewicht" spricht. Wegen der Interdependenzen zwischen Gütermarkt und Arbeitsmarkt haben Ungleichgewicht und Rationierung auf einem Markt über spill-over Effekte auch Wirkungen auf den jeweils anderen Markt. Die Vertreter der "Neuen Makroökonomik" versuchen nun zu zeigen, daß die Reaktionen der Wirtschaftssubjekte auf Mengenrestriktionen zu Marktkonstellationen führen können, bei denen eine Ungleichgewichtssituation wegen "falscher Preise" beibehalten wird²⁾.

- 1) Während bei Patinkin die Unternehmenseite und bei Clower die Haushaltsseite im Mittelpunkt der Betrachtung stehen, vereinigen Barro und Grossman beide Ansätze. Der Ansatz von Malinvaud kann als Weiterentwicklung angesehen werden. Für einen Überblick siehe Rothschild, K.W., Einführung in die Ungleichgewichtstheorie, Berlin u.a. 1981, und Schmitt-Rink, G., Rationierung und Rationierungsgleichgewicht: Der Beitrag der Neuen Makroökonomie (I), in: WiSu, 10. Jg. (1981), S. 33 ff.
- 2) Der wohl brisanteste Punkt in der gegenwärtigen stabilisierungspolitischen Diskussion ist die Frage nach den Ursachen der Arbeitslosigkeit. Die "Neue Makroökonomik" weist darauf hin, daß es entscheidend auf die Konstellation am Gütermarkt ankommt, daß m.a.W. die Frage entscheidend ist, ob die Rationierung der Arbeitsanbieter (Arbeitslosigkeit) mit einem Nachfrageüberschuß oder mit einem Nachfragedefizit verbunden ist. Im ersten Fall handelt es sich um "klassische" Arbeitslosigkeit, im zweiten Fall um "keynesianische" (der dritte mögliche Rationierungsfall, das gleichzeitige Auftreten von Überschußnachfrage auf Güter- und Arbeitsmarkt, wird als "zurückgestaute Inflation" bezeichnet). Die Beziehung zwischen Reallohn und Beschäftigung ist demzufolge je nach der Konstellation auf dem Gütermarkt verschieden. Im Falle von klassischer Arbeitslosigkeit ist eine Reallohnsenkung notwendige und hinreichende Bedingung für eine Beschäftigungserhöhung; bei "keynesianischer" Arbeitslosigkeit hilft nur eine Nachfragerhöhung; allerdings ist der Weg einer Bruttolohnerhöhung wegen der damit verbundenen Kosten umstritten. Da in diesem Fall die originäre Störursache auf dem Gütermarkt liegt, kann man ihn auf den Fall einer konjunkturellen Störung reduzieren. Vgl. Fels, G., a.a.O., S. 165. Vgl. auch Gerfin, H., Arbeitslosigkeitstypen und Einkommensverteilung in der "Neuen Makroökonomischen Theorie", in: Kyklos, Vol. 32 (1979), S. 80 und S. 84 f. und ders., Gegenwartsprobleme der Arbeitsmarktpolitik: Ein Überblick, in: Weizsäcker, C.C. v. (Hrsg.), Staat und Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 102, Bonn 1979, S. 3-63/75/233-3

Zwar bauen "Neue Mikroökonomik" und "Neue Makroökonomik" auf der gleichen theoretischen Basis auf, hinsichtlich der stabilisierungspolitischen Implikationen unterscheiden sie sich jedoch erheblich. Während von der "Neuen Makroökonomik" ständige wirtschaftspolitische Eingriffe nach dem Grad der Abweichung vom walrasianischen Gleichgewicht (dem Umfang der Mengenrationierung) gleichsam postuliert werden, besteht der Beitrag der "Neuen Mikroökonomik" darin, gezeigt zu haben, daß "Ungleichgewichte" nicht in jedem Fall auf Marktversagen zurückzuführen sind. Kurzfristig rigide Löhne und Preise, die wichtigste Prämisse der Ungleichgewichtstheorie, lassen sich nämlich nicht nur wahlhandlungstheoretisch begründen, sondern sind in vielen Fällen auch als "Nicht-Preis-Rationierung" durchaus effiziente Marktlösungen¹⁾. Wenn Anbieter und Nachfrager unter den für sie gültigen Marktbedingungen einen Anreiz haben, zu einem Preis zu tauschen, der nicht markträumend ist, nimmt der Begründungsaufwand für stabilisierungspolitische Eingriffe zu, weil bewiesen werden muß, "... ob und warum das kollektive Optimum durch die individuellen Optimierer verfehlt wird"²⁾.

Die Beobachtung und Beurteilung rigider Löhne und Preise als "the most mystifying economic phenomenon of our time"³⁾ hat die Makroökonomik der letzten fünfzig Jahren von Keynes bis zu den Ungleichgewichtsmodellen von Barro, Grossman und Malinvaud beschäftigt und zu unterschiedlichen Konsequenzen für die Stabilisierungspolitik geführt. Die "Neue Mikroökonomik" hat die Beobachtung der Trägheit bei der Reaktion von Preisen auf ökonomische Veränderungen nicht als Prämisse akzeptiert, sondern Theorien und Modelle entwickelt, "... to explain rigid wages and layoff unemployment as the rational outcome of a profit-maximising calculus"⁴⁾.

1) Vgl. Landmann, O., a.a.O., S. 27.

2) Ebenda, S. 26.

3) Gordon, R.J., Why U.S. Wage ..., a.a.O., S. 13.

4) Ebenda.

Als Beispiel für einzelwirtschaftlich sinnvolle Fixpreis- und Fixlohnmodell soll kurz auf die Theorie der "implicit contracts" für den Arbeitsmarkt (ähnliches gilt für die neuere Entwicklung der Fix-Preis-Theorie für den Gütermarkt¹⁾) eingegangen werden.

Die Kontrakttheorie²⁾ versucht, die Rigiditäten von Löhnen auf dem Arbeitsmarkt als Ergebnis rationalen, gewinn- oder nutzenmaximalen Verhaltens zu erklären. Im wesentlichen werden dafür zwei theoretische Begründungen geliefert. Die unterschiedlichen Risikopräferenzen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern in Verbindung mit Transaktions- und Informationskosten, die mit jeder Marktlösung verbunden sind, "... seemed to motivate some long-term, implicit or explicit agreements about wages or prices. In particular, a sluggish adjustment of wages to current economic conditions could be rationalized by this approach"³⁾. Arbeitgeber und Arbeitnehmer haben nach der Kontrakttheorie von Azariadis, Baily und Gordon (daher "AGB-Paradigma") wegen unterschiedlicher Risikopräferenzen beide ein Interesse an langfristigen Verträgen mit relativ stabilen Löhnen. In Analogie zur Theorie der Risikoüberwälzung kann man den vereinbarten Lohn in zwei Komponenten aufspalten. Einerseits fragen Unternehmen Arbeitsleistungen von Arbeitnehmern nach, andererseits bieten sie Sicherheit gegen (unerwünschte) Einkommenschwankungen an. Der "stabile" Lohn entspricht damit nicht

-
- 1) Vgl. Drazen, A., Recent Developments in Macroeconomic Disequilibrium Theory, in: *Econometrica*, Vol. 48 (1980), S. 283 ff. Zu den Gründen der Preisstarrheiten vgl. auch Oberhauser, A., Stabilitätspolitik bei Unternehmenskonzentration, in: *Wirtschaftsdienst*, 59. Jg. (1979), S. 356 ff.
 - 2) Für einen Überblick siehe Ramser, H.J., Die Kontrakttheorie als Beitrag zu einer ökonomischen Theorie des Arbeitsmarktes, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 134 (1978), S. 628 ff.
 - 3) Barro, R.J., Second Thoughts on Keynesian Economics, in: *The American Economic Review*, Vol. 69/2 (1979), S. 54.

dem Grenzprodukt der Arbeit, sondern enthält je nach der Risikoverteilung eine Versicherungskomponente¹⁾. Vor allem Okun hat darauf hingewiesen, daß sich durch langfristige Verträge Informations- und Transaktionskosten einsparen lassen, daß mit anderen Worten beide Vertragspartner eine Beschäftigung als langfristige Investition ansehen. Da Unternehmen risikofreudiger sind als Arbeitnehmer - sie verfügen über breitere Anpassungsmöglichkeiten, z.B. über einen besseren Zugang zum Kapitalmarkt - zahlen sie unabhängig von vertraglichen Verpflichtungen und Tarifverträgen freiwillig einen Lohn, der über dem Grenzprodukt der Arbeit liegt, um gutes Personal auch im Boom halten zu können²⁾. Dies gilt allerdings nur für den besser bezahlten, sogenannten primary sector des Arbeitsmarktes³⁾. Mit der Theorie der Risikoüberwälzung und dem Informations- und Transaktionskostenansatz wird eine quasi-walrasianische Gleichgewichtssituation begründet, in der eine bestimmte Arbeitslosenquote als Folge von Rigiditäten auftreten kann⁴⁾.

-
- 1) "As a result of these insurance arrangements, a worker's nominal wage income equals either the value of his marginal product plus an implicit insurance indemnity, depending on whether the perceived real value of his marginal product is high or low". Grossman, H.I., Why does Aggregate Employment Fluctuate?, in: The American Economic Review, Vol. 69/2, 1979, S. 67. Vgl. Barro, R.J., Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 3 (1977), S. 305 ff., Azariadis, C., Implicit Contracts and Underemployment Equilibria, in: Journal of Political Economy, Vol. 83 (1975), S. 1183 ff., Baily, M.N., Wages and Unemployment under Uncertain Demand, in: Review of Economic Studies, Vol. 41 (1974), S. 37 ff., Gordon, D.F., A neo-Classical Theory of Keynesian Unemployment, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 2 (1975), S. 65 ff.
 - 2) Vgl. dazu: Okun, A.M., The Invisible Handshake and the Inflationary Process, in: Challenge, Vol. 22 (1980), S. 5 ff.; ders., An Efficient Strategy to Combat Inflation, in: The Brookings Bulletin, Vol. 15, No. 4/spring 1979, S. 1 ff.
 - 3) Zur Segmentierung des Arbeitsmarktes vgl. Freiburghaus, D., Zentrale Kontroversen der neueren Arbeitsmarkttheorie, in: Bolle, M. (Hrsg.), Arbeitsmarkttheorie und Arbeitsmarktpolitik, Opladen 1976, S. 72 ff.
 - 4) Vgl. Gerfin, H., Informationsprobleme des Arbeitsmarktes, in: Kyklos, Vol. 35 (1982), S. 416.

III. Zusammenfassung: Stabilisierungspolitik zwischen Gleichgewichtstheorie und Ungleichgewichtstheorie

Die keynesianische Theorie der Makroökonomik wurde von vielen Ökonomen in Form der "neoklassischen Synthese" übernommen. Dabei handelt es sich um die Verknüpfung einer makroökonomischen Erklärung von Ungleichgewichten über Rigiditäten bei bestimmten Preisen (vor allem bei Löhnen und Zinsen) und der mikroökonomischen Erklärung von Preisvariationen auf "Auktionsmärkten". Trotz des theoretischen Widerspruchs wurde dieser Ansatz lange Zeit akzeptiert, weil damit ein Beitrag geliefert wurde, mit dem die große Depression in den 30er Jahren erklärt werden konnte¹⁾. Mit der Verschärfung der ökonomischen Probleme in den 70er Jahren nahmen auch Versuche zu, Rigiditäten zu erklären, um so auf eine konsistentere ökonomische Theorie hinzuarbeiten²⁾. Die neueren makroökonomischen Untersuchungen zur Stagflationstheorie, vor allem mit dem Namen Okun verbunden, bieten eine Erklärung für rigide Löhne und Preise. Anbieter und Nachfrager auf zahlreichen Güter- und Arbeitsmärkten profitieren gemeinsam von relativ festen Preisen. "Implicit contracts" oder "invisible handshakes", wie Okun dieses Phänomen auch nennt, führen dazu, daß viele Löhne und Preise nicht-markträumend bestimmt werden, sondern von langfristigen Beziehungen zwischen Arbeitgeber - Arbeit-

1) Vgl. Piore, M.J. (ed.), Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist View, New York 1979, S. XVI.

2) Darauf hat besonders Grossman hingewiesen. Vgl. Grossman, H.J., Was Keynes a "Keynesian"? A Review Article, in: Journal of Economic Literature, Vol. 10 (1972), S. 26.

nehmer und Produzenten - Konsumenten abhängen¹⁾. Damit wird die Rationierung der Beschäftigung, z.B. Arbeitslosigkeit, ganz im Gegensatz zu walrasianischen Annahmen erklärbar, weil die Variabilität der Beschäftigung größer ist als die der Löhne. "Hohe" Löhne und/oder "hohe" Preise trotz "geringer" Nachfrage mögen wie gezeigt einzelwirtschaftlich rational zu begründen sein, gesamtwirtschaftlich können sie jedoch zu wohlfahrtstheoretisch betrachtet "suboptimalen" Ungleichgewichtssituationen führen, zu einem Produktionspunkt "unterhalb der Transformationskurve".

"Neue Mikroökonomik" und "Neue Makroökonomik" scheinen Instabilitäten nur auf den ersten Blick unterschiedlich zu interpretieren und verschiedene stabilisierungspolitische Strategien zu implizieren²⁾. Weder rechtfertigt das Auftreten des Phänomens der Mengenrationierung ständige

1) "... Prices and Quantities are influenced by customer relationships that have some of the same elements as career employment relationships and by a shopping process that is analogous to search in the labor market". Okun, A.M., *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*, Oxford 1981, S. 23. Nicht nur Okun weist darauf hin, daß die Zahl der "Auktionsmärkte" abgenommen und die der "Kontraktmärkte" zugenommen hat. Grossman und Hart schlagen vor, spot-Märkte mit öffentlichen Informationen für den Arbeitsmarkt einzuführen, um die Zahl der Beschäftigten zu erhöhen. Vgl. Grossman, S.J., and O.D. Hart, *Implicit Contracts, Moral Hazard, and Unemployment*, in: *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 2, May 1981, S. 305.

2) Rigide Löhne und Preise sind, unabhängig von ihrer Interpretation als Phänomen der Ungleichgewichtstheorie oder als Element der Gleichgewichtstheorie, auch der Grund dafür, daß mit Hilfe des demand management jedenfalls kurzfristig Mengeneffekte möglich sind. Vgl. Tobin, J., *Are New Classical Models ...*, a.a.O., S. 789. Da infolge von kurzfristigen Preisrigiditäten die Mengeneffekte den Preiseffekten vorangehen, ergibt sich für das demand management eine Asymmetrie, nämlich Vorteile bei expansiver und Nachteile bei kontraktiver Politik. Vgl. dazu: Weizsäcker, C.C. v., *Grenzen der traditionellen Globalsteuerung*, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. 189 (1975), S. 6 f. Längerfristig verläuft wegen zunehmender Antizipation die Phillips-Kurve auch in den Modellen der "Neuen Mikroökonomik" vertikal.

wirtschaftspolitische Eingriffe, noch gestattet es die Beobachtung einzelwirtschaftlich durchaus sinnvoller Nicht-Marktlösungen, auf Eingriffe zu verzichten. Denn auch die Modelle und Erklärungsansätze der "Neuen Mikroökonomik" eröffnen die Möglichkeit gesamtwirtschaftlich suboptimaler (Un-)Gleichgewichtssituationen. Nur ist der Begründungsaufwand größer und die einzusetzenden stabilisierungspolitischen Instrumente sind wahrscheinlich weniger global.

Zwar waren auch für Keynes bewegliche Reallöhne die notwendige Voraussetzung für eine Räumung des Arbeitsmarktes, nur, rigide Geldlöhne waren nach seiner Ansicht so tief in der Volkswirtschaft verwurzelt und damit als ein Datum anzusehen¹⁾, daß eine leichte Inflationierung ein wichtiger Bestandteil keynesianischer Stabilisierungspolitik war, um ohne Eingriffe in die Tarifpolitik die Reallöhne auf ein vollbeschäftigungskonformes Niveau zu senken²⁾.

-
- 1) Als Begründung weist Keynes darauf hin, daß Arbeitnehmer mehr an relativen Löhnen als an der absoluten Lohnhöhe interessiert sind. Die späteren Versuche zur Fundierung dieser Annahme mit Hilfe von Konsumfunktionen etwa von Duesenberry (Orientierung am relativen Einkommen), Friedman (Orientierung am permanenten Einkommen) oder Modigliani (Orientierung am Lebenseinkommen) relativieren die Prämisse von Keynes. Vgl. Piore, M.J. (ed.), Unemployment and Inflation, Institutional List and Structuralist Views, White Plains, N.Y., 1979, S. XVIII. Auch Tobin zeigt in seiner Theorie der strukturellen Inflation Möglichkeiten zur Veränderung relativer Löhne auf. Vgl. Tobin, J., Inflation and Unemployment, a.a.O., S. 10.
- 2) Jede andere Form der Reallohnsenkung würde nach Keynes als Lohneinbuße relativ zu anderen Löhnen (oder auch zu den Preisen anderer Produktionsfaktoren) angesehen werden und auf Widerstand stoßen. Die Rolle der Inflation als "social mollifier", die Überdeckung von Verteilungskämpfen also, wird von vielen Autoren als eine Möglichkeit der Allokation von Ressourcen in Volkswirtschaften mit rigiden Lohn- und Preisstrukturen angesehen. Vgl. z.B. Tobin, J., Inflation and Unemployment, a.a.O., S. 3, vgl. auch Pfromm, H.A., Konflikte solidarischer Lohnpolitik, Schriften der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Bd. 55, Göttingen 1975, S. 17.

Welche Rolle können TIP und MIP vor dem Hintergrund neuerer theoretischer Entwicklungen spielen? Inflation und Arbeitslosigkeit sind in ihrem Kern die Folge von Rigiditäten an Arbeits- und Gütermärkten¹⁾. Gemeinsam ist allen "Rationierungsfällen" eine Form von Marktversagen. Die Ungleichgewichtstheorie basiert auf Fixpreismodellen, Preise erfüllen also nicht ihre Marktausgleichsfunktion. In der Wirklichkeit passen sich Preise an, nur ist aufgrund von Veränderungen nicht nur im ökonomischen, sondern auch im politisch-institutionellen Bereich der Zeitbedarf gestiegen. Die Aufgabe von TIP und MIP bestünde in solchen (Ungleichgewichts-)Situationen darin, Anreize für eine Preis- und Lohnbildung zu liefern, die mehr den marktwirtschaftlichen Gesetzen von Angebot und Nachfrage entspricht. Übersteigt beispielsweise die Arbeitslosigkeit die (nach Ort und Zeit unterschiedliche) "natürliche Rate"²⁾, so zeigt sich darin eine durch Marktkonstellationen und institutionelles Rahmenwerk bedingte Fehlallokation von Produktionsfaktoren, deren Beseitigung über einen wohlfahrtstheoretischen Vergleich von Kosten und Nutzen³⁾ gesamtwirtschaftlich sinnvoll sein kann. Hierbei tauchen allerdings erhebliche Pro-

-
- 1) Nahezu alle Stagflationsursachen lassen sich auf Rigiditäten an Arbeits- und Gütermärkten zurückführen. Vgl. etwa Chand, S.K., A Neoclassical Theory of Stagflation, in: Scandinavian Journal of Economics, 1980, 83 (3), S. 313 ff.; Cornwall, J., Unemployment and Inflation: ..., a.a.O., S. 113 ff.; Joint Economic Committee, Stagflation: The Causes, Effects and Solutions, Special Study on Economic Change, Washington, Dec. 1980; Thurow, L.C., Die Null-Summen-Gesellschaft: Einkommensverteilung und Möglichkeiten wirtschaftlichen Wandels, München 1981. Aber auch Regierungen sind für zahlreiche "institutional rigidities" direkt oder indirekt verantwortlich. Vgl. z.B. zur Diskussion um die sog. "grants economics" Horvath, J., a.a.O., S. 77 ff.
 - 2) Vgl. Franz, W., Empirische Überprüfung des Konzepts der "natürlichen Arbeitslosenrate", in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 134 (1978), S. 442 ff.
 - 3) Zum Beispiel über das "Okunsche Gesetz", das einen funktionalen Zusammenhang zwischen Arbeitslosenquote und Wachstumsrate des Outputs angibt. Vgl. Oberender, P., Okunsches Gesetz, in: WiSt, 7. Jg. (1978), S. 283 ff.

bleme der Diagnose von Ungleichgewichtssituationen auf; denn im Falle des Arbeitsmarktes beispielsweise sorgen strukturelle und friktionelle Arbeitslosigkeit dafür, daß auch bei markträumenden Reallöhnen die Arbeitslosenquote niemals Null ist.

Noch schwieriger wird die Begründung von TIP und MIP wenn Überlegungen der Gleichgewichtstheorie zugrundegelegt werden. Da Lohn- und Preisrigiditäten auch frei vereinbart werden können - insofern basiert die Gleichgewichtstheorie hauptsächlich auf entscheidungstheoretischen Grundlagen - treten nicht nur Diagnoseprobleme auf. Es ist nämlich nicht nur zu klären, in welchem Umfang Arbeitslosigkeit mit Wettbewerb vereinbar oder auf oligopolistische Marktstrukturen zurückzuführen ist, sondern auch wieviel an Arbeitslosigkeit freiwillig oder unfreiwillig ist¹⁾. TIP und MIP sind vor dem Hintergrund der Gleichgewichtstheorie keine adäquaten stabilisierungspolitischen Instrumente. Ansatzpunkte für eine Remedur liegen in diesem Fall allein im politisch-institutionellen Bereich. Analog zur "incomes policy II"²⁾ sind von wettbewerbs- und arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen, die auf einen Abbau von Marktunvollkommenheiten hinwirken, vor allem längerfristig betrachtet günstigere Wirkungen auf die ökonomische Stabilität zu erwarten.

1) Rees schließt aus der Beobachtung, daß Arbeitgeber freiwillig Löhne zahlen, die oberhalb der Angebotskurve liegen, daß man von unfreiwilliger Arbeitslosigkeit nicht sprechen kann, wenn der Widerstand gegen Lohnsenkungen von Arbeitgebern und Arbeitnehmern kommt. Vgl. Rees, A., Wage Determination and Involuntary Unemployment, in: The Journal of Political Economy, Vol. LIX (1951), S. 143 ff.

2) Vgl. das 1. Kapitel, Abschnitt II.

Anhang I Zur Ableitung des "money multiplier"

$$(1) \quad \frac{\Delta M}{M} + \frac{\Delta V}{V} = \frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta P}{P} + \frac{\Delta Q}{Q}$$

$$(2) \quad m \frac{\Delta M}{M} = \frac{\Delta Y}{Y} \quad \longrightarrow \quad (3) \quad m = \frac{\frac{\Delta Y}{Y}}{\frac{\Delta M}{M}} \quad \text{"money multiplier"}$$

$$\text{oder aus (1)} \quad \frac{\Delta M}{M} \left(1 + \underbrace{\frac{\frac{\Delta V}{V}}{\frac{\Delta M}{M}}}_m \right) = \frac{\Delta Y}{Y} \quad (4) \quad m = 1 + \frac{\frac{\Delta V}{V}}{\frac{\Delta M}{M}}$$

m gibt an: - prozentuale Änderung bei Y in Relation zur prozentualen Änderung des Geldangebots (Elastizität des Einkommens in bezug auf M) (Gleichung (3))

oder

- m enthält die Umlaufgeschwindigkeit; m = Summe aus "1" plus dem Verhältnis der Zuwachsraten der Umlaufgeschwindigkeit und der Geldmenge (Gleichung (4))

- in absoluten Beträgen gibt das Produkt aus m und der Umlaufgeschwindigkeit die absolute Einkommensänderung (in \$) in Relation zu einer absoluten (\$-Betrags)Änderung beim Geldangebot an.

$$(5) \quad m \cdot V = \frac{\Delta Y}{\Delta M} \quad \text{aus} \quad \frac{\frac{\Delta Y}{Y}}{\frac{\Delta M}{M}} \cdot V = \frac{\frac{\Delta Y}{Y}}{\frac{\Delta M}{M}} \cdot \frac{Y}{M} \quad \left| \quad V = \frac{Y}{M} \right.$$

Fazit: $m \cdot V = \frac{\Delta Y}{\Delta M}$

- wenn $\Delta V = 0 \rightarrow m = 1$ (klassische Annahme), da $\Delta Q = 0 \rightarrow \Delta M = \Delta P$

- Friedman $\Delta V > 0 \rightarrow m > 1$ positiver "money multiplier"
aus: Friedman, M., The Optimum Quantity ..., a.a.O., S. 226 ff, wo er zu einer prozyklischen Variation von V kommt. m = 1.84, S. 227

Anhang II

Zur Entwicklung von Reallöhnen¹⁾ und Arbeitsproduktivität²⁾Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in vH³⁾

Jahr	Brutto- lohn- und Gehalts- summe je Arbeit- nehmer	Preisindex für die Lebens- haltung	Reallöhne	Arbeits- produktivität
1963	+ 6,0			+ 3,1
1964	+ 9,6	+ 2,3	+ 7,3	+ 7,5
1965	+ 8,9	+ 3,3	+ 5,6	+ 5,4
1966	+ 7,0	+ 3,5	+ 3,5	+ 3,0
1967	+ 3,1	+ 1,7	+ 1,4	+ 3,6
1968	+ 6,5	+ 1,6	+ 4,9	+ 6,3
1969	+ 9,0	+ 1,9	+ 7,1	+ 6,4
1970	+ 15,7	+ 3,3	+ 12,4	+ 4,1
1971	+ 10,5	+ 5,2	+ 5,3	+ 2,8
1972	+ 9,5	+ 5,6	+ 3,9	+ 5,0
1973	+ 11,0	+ 6,9	+ 4,1	+ 4,2
1974	+ 10,4	+ 7,0	+ 3,4	+ 2,1
1975	+ 6,3	+ 6,0	+ 0,3	+ 1,4
1976	+ 7,9	+ 4,3	+ 3,6	+ 7,4
1977	+ 7,0	+ 3,7	+ 3,3	+ 3,6
1978	+ 5,6	+ 2,7	+ 2,9	+ 2,8
1979	+ 5,9	+ 4,1	+ 1,8	+ 3,2
1980	+ 6,6	+ 5,5	+ 1,1	+ 1,0
1981	+ 4,8	+ 5,9	- 1,1	+ 0,9
			Ø 3,93	Ø 3,92

1) Bruttolohn- und Gehaltssumme je Arbeitnehmer bereinigt um den Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte.

2) Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1976 je Erwerbstätigen

3) Berechnet aus: SVR, Jg. 1982/83, Tabelle 15, S. 69 und Tabellenteil, Tabelle 68, S. 347.

Anhang III

Produktivität¹⁾ nach Wirtschaftsbereichen

Veränderungen gegenüber dem Vorjahr

Jahr	Alle Wirt- schafts- bereiche	Land- u. Forst- wirt- schaft, Fischerei	Waren- produ- zieren- des Ge- werbe (insges.)	Handel und Verkehr	Dienst- lei- stungen	Staat
1960						
1961	+ 3,6	- 5,5	+ 3,6	+ 4,8	+ 4,2	+ 0,1
1962	+ 3,9	+ 12,1	+ 3,4	+ 4,7	+ 1,7	+ 0,4
1963	+ 2,8	+ 8,9	+ 2,4	+ 2,5	+ 0,8	+ 0,4
1964	+ 6,5	+ 2,1	+ 8,7	+ 6,9	+ 3,7	- 0,8
1965	+ 4,8	- 1,0	+ 5,1	+ 6,6	+ 3,4	+ 1,2
1966	+ 3,0	+ 8,4	+ 3,0	+ 2,0	+ 1,4	+ 2,1
1967	+ 3,3	+ 15,1	+ 3,4	+ 1,6	+ 2,0	+ 0,2
1968	+ 6,0	+ 11,1	+ 7,6	+ 6,5	+ 2,2	+ 2,0
1969	+ 5,9	+ 2,1	+ 6,6	+ 9,0	+ 3,9	+ 1,0
1970	+ 3,5	+ 9,0	+ 3,1	+ 4,4	+ 1,7	+ 1,7
1971	+ 2,0	+ 4,3	+ 2,1	+ 0,5	+ 1,9	+ 0,1
1972	+ 4,3	+ 3,4	+ 5,7	+ 2,0	+ 5,3	- 0,1
1973	+ 4,0	+ 11,9	+ 5,1	+ 2,7	+ 2,1	+ 1,3
1974	+ 2,3	+ 9,2	+ 2,4	+ 1,7	+ 1,5	+ 0,9
1975	+ 0,8	- 0,8	+ 0,6	+ 0,7	+ 1,4	+ 0,5
1976	+ 6,4	+ 4,0	+ 9,5	+ 7,5	+ 2,9	- 0,5
1977	+ 3,2	+ 12,0	+ 2,5	+ 4,9	+ 3,8	+ 0,5
1978	+ 2,4	+ 6,5	+ 1,5	+ 4,1	+ 4,1	+ 0,7
1979	+ 2,9	- 0,3	+ 3,8	+ 4,0	+ 1,4	+ 0,4
1980	+ 0,8	+ 4,3	0	+ 0,9	+ 1,5	+ 0,6
1981	+ 0,8	+ 6,9	+ 0,6	- 1,4	+ 1,8	+ 1,2
	Ø+ 3,5	Ø+ 5,9	Ø+ 3,8	Ø+ 3,6	Ø+ 3,3	Ø+ 0,7

1) Bruttowertschöpfung in Preisen von 1976 je Erwerbstätigen
Berechnet aus: SVR, JG. 1982/83, Tabellenteil, Tabelle 24,
S. 281.

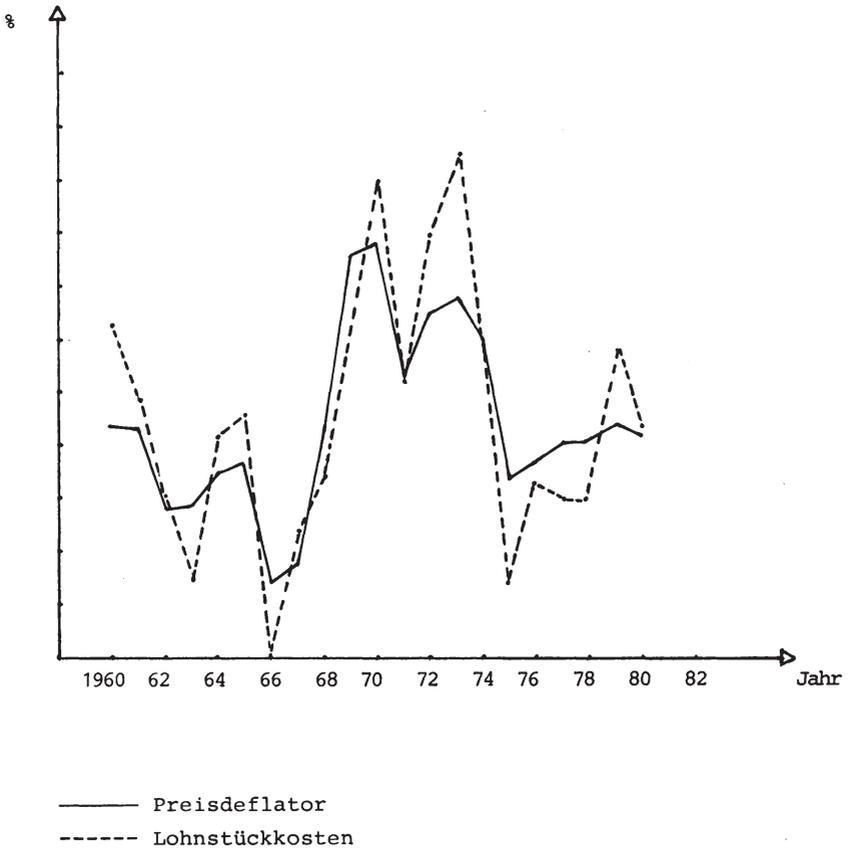
Anhang IV

Zur Entwicklung von Lohnstückkosten und Preisniveau¹⁾

Jahr	Veränderungen gegenüber dem Vorjahr			
	Preis- deflator	Lohn- stück- kosten	Preis- deflator	Lohn- stück- kosten
1960	49,4	46,3	+ 4,3	+ 6,3
1961	51,5	49,2	+ 4,3	+ 4,9
1962	53,7	51,6	+ 2,8	+ 3,1
1963	55,2	53,2	+ 2,9	+ 1,5
1964	56,8	54,0	+ 3,5	+ 4,2
1965	58,8	56,3	+ 3,7	+ 4,6
1966	61,0	58,9	+ 1,3	+ 0
1967	61,8	58,9	+ 1,8	+ 2,4
1968	62,9	59,4	+ 4,3	+ 3,4
1969	65,6	61,4	+ 7,6	+ 11,7
1970	70,6	68,6	+ 7,8	+ 9,0
1971	76,1	74,8	+ 5,4	+ 5,2
1972	80,2	78,7	+ 6,5	+ 8,0
1973	85,4	85,0	+ 6,8	+ 9,5
1974	91,2	93,1	+ 6,0	+ 5,9
1975	96,7	98,6	+ 3,4	+ 1,4
1976	100	100	+ 3,7	+ 3,3
1977	103,7	103,3	+ 4,1	+ 3,0
1978	108	106,4	+ 4,1	+ 3,0
1979	112,4	109,6	+ 4,4	+ 5,8
1980	117,4	116,0	+ 4,2	+ 4,4
1981	122,3	121,1		

1) Berechnet aus. SVR, Jg. 1982/83, Tab. 23 und 59,
S. 280 bzw. 338

Zur Entwicklung von Lohnstückkosten und Preisniveau



Literaturverzeichnis

- Bücher und Aufsätze

- Alexander, V., Geldpolitik Fiskalpolitik und Stagflation, in: WiSu, 10. Jg. (1981), S. 548 ff.
- Andersen, P.S., and Ph. Turner, Incomes Policy in Theory and Practice, in: OECD, Economic Outlook, Occasional Studies, No. 41.577, Paris 1980
- Andersen, U., Mehr Gerechtigkeit durch Vermögenspolitik? Konzepte zur Änderung der Vermögensverteilung in der Bundesrepublik, in: Der Bürger im Staat, hrsg. von der Landeszentrale für Politische Bildung Baden-Württemberg, 27. Jg. (1977), S. 193 ff.
- D'Arge, R.C., Review of: Leisure, J.W., and M.S. Turner, Prices, Profit and Production: How much is Enough? Albuquerque, University of New Mexico Press, 1974, in: Journal of Economic Issues, Vol. 10 (1976), S. 709 ff.
- Arndt, H., Auswirkungen auf die Politik der Tarifparteien, in: Der Bürger im Staat, 30. Jg. (1980), S. 249 ff.
- Arndt, H. (Hrsg.), Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 51, Berlin 1969.
- Ashenfelter, O., and G.E. Johnson, Bargaining Theory, Trade Unions, and Industrial Strike Activity, in: The American Economic Review, Vol. 59 (1969), S. 35 ff.
- Ashley, R.A., Anti-Inflation Taxation Policy: An Alternative to Wage and Price Controls, in: Journal of Macroeconomics, Vol. 1, No. 4 (1979), S. 417 ff.
- Azariadis, C., Implicit Contracts and Underemployment Equilibria, in: Journal of Political Economy, Vol. 83 (1975), S. 1183 ff.
- Baily, M.N., Wages and Unemployment under Uncertain Demand, in: Review of Economic Studies, Vol. 41 (1974), S. 37 ff.
- Barro, R.J., Long-Term Contracting, Sticky Prices, and Monetary Policy, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 3 (1977), S. 305 ff.

- Barro, R.J., *Second Thoughts on Keynesian Economics*,
in: *The American Economic Review*, Vol. 69/2 (1979),
S. 54 ff.
- Barro, R.J., and H.J. Grossman, *A General Disequilibrium
Model of Income and Employment*, in: *The American
Economic Review*, Vol. 61/1 (1971), S. 82 ff.
- Bartmann, H., *Preistheorie, Vorlesung*, St. Gallen 1981.
- Beath, J., *Tax-Based Incomes Policies: A Microeconomic
Analysis*, Paper to be read at a meeting of the SSRC
Public Sector Study Group, Feb. 1980.
- Benkhoff, W., *Bilanzierung in Großbritannien: Bei Elimini-
erung von Scheingewinnen wären Firmengewinne 40%
niedriger*, in: *Handelsblatt*, Nr. 136 v. 20.7.1982,
S. 23.
- Bisignano, J., *The Unemployment-Inflation Dilemma and
the Reemergence of Classicism*, in: Kamrany, N.M.,
and R.H. Day (eds.), *Economic Issues of the Eighties*,
Baltimore, 1979, S. 29 ff.
- Blackaby, F. (ed.), *An Incomes Policy for Britain*,
London 1972.
- Blackaby, F., *Incomes Policies: A Background Paper*, in:
Blackaby, F. (ed.), *An Incomes Policy for Britain*,
London 1972, S. 217 ff.
- Blattner, N., *Hindernisse auf dem Weg zur Vollbeschäfti-
gung*, in: *Kyklos*, Vol. 32 (1979), S. 61 ff.
- Blazek, A., *Die Wirkung der Besteuerung auf das Arbeits-
angebot*, Berlin 1970.
- Blum, R., *Administrierte Preise als Problem der Stabili-
sierungspolitik*, in: Schneider, H.K., u.a. (Hrsg.),
Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft,
*Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85
(II)*, Berlin 1975, S. 1021 ff.
- Bodkin, R.G., *The Challenge of Inflation and Unemployment
in Canada during the 1980s: Would a Tax-Based Incomes
Policy Help?*, in: *Canadian Public Policy - Analyse
de Politiques, VII*, supplement/numéro spécial 1981,
S. 204 ff.
- Bolle, M., (Hrsg.), *Arbeitsmarkttheorie und Arbeits-
marktpolitik*, Opladen 1976.

- Borner, S., Versuch einer theoretischen und politischen Neuinterpretation der Einkommenspolitik, in: Schneider, H.K., u.a. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85 II, Berlin 1975, S. 1163 ff.
- Boyer, A., La Serisette: Un Impot Francais au Coeur de la Formation des Prix, in: Public Finance, Vol. XXX (1975), No. 3, S. 452 ff.
- Bröhl, K., Die Problematik von Preisstopp und Preiskontrollen. BMWi-Tages-Nachrichten v. 20.3.1974, Bonn 1974.
- Brown, H.P., Incomes Policy Revisited, in: Fiscal Studies, Vol. 2, No. 3, (1981), S. 1 ff.
- Brown, W., A Possible Solution to Wage Inflation, in: Incomes Policy, Industrial Educational and Research Foundation, 1972.
- Brunner, K., Neuformulierung der Quantitätstheorie, in: Kredit und Kapital, Heft 1 (1970), S. 2 ff.
- Buiter, W.H., and M. Miller, The Thatcher Experiment: The First Two Years, in: Brookings Papers on Economic Activity, No. 2 (1981), S. 315 ff.
- Cansier, D., Steuerpolitische Ansatzpunkte der Anbieterinflationbekämpfung, Berlin 1971.
- Cassel, D., u. H.J. Thieme, Einkommenspolitik: Kritische Analyse eines umstrittenen stabilitätspolitischen Konzepts, Köln 1977.
- Chand, S.K., A Neoclassical Theory of Stagflation, in: Scandinavian Journal of Economics, No. 83(3) (1980), S. 313 ff.
- Chirinko, R.S., A Further Comment on "Would Tax Shifting Undermine the Tax-Based Incomes Policy?", in: Journal of Economic Issues, Vol. XV, March 1981, S. 177 ff.
- Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981.
- Colander, D., Public Finance Stabilization Theory for an Economy with simultaneous Inflation and Unemployment, Columbia 1975.
- Colander, D., Incomes Policies: MIP, WIPP, and TIP, in: Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 1, NO. 3 (1979), S. 91 ff.

- Colander, D., *New Approaches to Anti-Inflation Policy*, in: *Public Finance*, Vol. XXXVI, No. 1 (1981), S. 39 ff.
- Colander, D., *Tax- and Market-Based Incomes Policies: The Interface of Theory and Practice*, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), *An Incomes Policy for the United States: New Approaches*, Boston 1981, S. 79 ff.
- Cornwall, J., *Unemployment and Inflation: Institutional and Structuralist Views*, A Review Article, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. XV, (March 1981), S. 113 ff.
- Courchene, T.J., *The Attack on Monetarism: Muddled and Misdirected?*, in: *Canadian Public Policy - Analyse De Politiques*, VII, supplement/numéro spécial 1981, S. 239 ff.
- Cox, H., *Plädoyer für eine verteilungswirksame und stabilitätsorientierte Lohnpolitik*, in: *Wirtschaftsdienst*, 57. Jg. (1977), S. 262 ff.
- Crandall, R.W., *Federal Government Initiatives to Reduce the Price Level*, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), *Curing Chronic Inflation*, Washington, D.C. (1978), S. 165 ff.
- Dernburg, T.F., *Stagflation: Causes and Cures*, in: *Joint Economic Committee, Stagflation: The Causes, Effects and Solutions, Special Study on Economic Change*, Vol. 4, Washington 1980, S. 1 ff.
- Dildine, L.L., and E.M. Sunley, *Administrative Problems of Tax-Based Incomes Policies*, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), *Curing Chronic Inflation*, Washington, D.C. (1978), S. 127 ff.
- Drazen, A., *Recent Developments in Macroeconomic Disequilibrium Theory*, in: *Econometrica*, Vol. 48 (1980), S. 283 ff.
- Dunlop, J.T. (ed.), *The Theory of Wage Determination*, St. Martin's 1957.
- The Economist*, Vol. 239 (1971/2), v. 10. und 24. April 1971.
- Eichner, A.S., *The Post-Keynesian Interpretation of Stagflation: Changing Theory to Fit the Reality*, in: *Joint Economic Committee, Stagflation: The Causes, Effect and Solutions, Special Study on Economic Change*, Vol. 4, Washington (1980), S. 38 ff.

- Fels, G., Lohn- und Einkommenspoliti, in: Vogel, O. (Hrsg.), Wirtschaftspolitik der achtziger Jahre: Leitbilder und Strategien, Köln 1982, S. 155 ff.
- Fischer, H.P., Die Finanzierung des Umweltschutzes im Rahmen einer rationalen Umweltpolitik, Frankfurt 1978.
- Fisher, J., The Purchasing Power of Money, New York 1911.
- Föhl, C., Ursachen und Beeinflußbarkeit der Vermögenskonzentration, in: Neumark, F. (Hrsg.), Die Konzentration in der Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 22, Berlin 1961, S. 156 ff.
- Fogarty, M.P., Fiscal Measures and Wage Settlements, in: British Journal of Industrial Relations, Vol. 11 (1973), S. 29 ff.
- Fogarty, M.P., We Can Stop Rising Prices, The Economic and Social Research Institute, Dublin, March 1970.
- Franz, W., Empirische Überprüfung des Konzepts der "natürlichen Arbeitslosenrate", in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 134 (1978), S. 442 ff.
- Freiburghaus, P., Zentrale Kontroversen der neueren Arbeitsmarkttheorie, in: Bolle, M. (Hrsg.), Arbeitsmarkttheorie und Arbeitsmarktpolitik, Opladen 1976, S. 72 ff.
- Friedman, M., The Optimum Quantity of Money and Other Essays, Chicago 1969.
- Friedman, M., Monetary Correction, in: American Enterprise Institute (ed.), Essays on Inflation and Indexation, Washington, D.C., 1974, S. 25 ff.
- Friedman, M., Nobel Lecture: Inflation and Unemployment, in: Journal of Political Economy, Vol. 85 (1977), S. 451 ff.
- Friedrich, H., Einkommenspolitik als Stabilisierungspolitik, in: Wirtschaftsdienst, 53. Jg. (1973), S. 482 ff.
- Friedrich, H., Einkommenspolitik durch eine Gewinn-Zusatzsteuer?, in Wirtschaftsdienst, 54. Jg. (1974), S. 142 ff.

- Frye, J., and R.J. Gordon, Government Intervention in the Inflation Process: The Econometrics of "Self-Inflicted Wounds", in: The American Economic Review, Vol. 71, No. 2 (1981), S. 288 ff.
- Gärtner, M., Eine ökonomische Analyse ideologischer und politisch-institutioneller Bestimmungsfaktoren gewerkschaftlicher Lohnpolitik, in: Weizsäcker, C. Chr. v. (Hrsg.), Staat und Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 102, Berlin 1979, S. 69 ff.
- Gahlen, B. (Hrsg.), Wachstumszyklen und Einkommensverteilung: Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, Bd. 31, Tübingen 1974.
- Gahlen, B. und E. Leifert, Die Vorschläge des Sachverständigenrates zur Einkommenspolitik, in: Wachstumszyklen und Einkommensverteilung, hersg. von B. Gahlen, Tübingen 1974, S. 79 ff.
- Gahlen, B., Zur Verantwortung der Lohnpolitik für die Vollbeschäftigung, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 11. Jg. (1978) Nr. 3, S. 281 ff.
- Galbraith, J.K., Den Konsens erneuern, in: Die Zeit, 36. Jg., Nr. 11 (1981) v. 6.3.1981, S. 27
- Gandenberger, O., Korreferat zu: Öffentliche Einnahmepolitik im Dienste der Stabilisierung, in: Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85 II, Berlin 1975, S. 925 ff.
- Gerfin, H., Arbeitslosigkeitstypen und Einkommensverteilung in der "Neuen Makroökonomischen Theorie", in: Kyklos, Vol. 32 (1979), S. 80 ff.
- Gerfin, H., Gegenwartsprobleme der Arbeitsmarktpolitik: Ein Überblick, in: Weizsäcker, C. Chr. v. (Hrsg.), Staat und Wirtschaft, Schriften des Vereins für Sozialpolitik, N.F., Bd. 102, Berlin 1979, S. 295 ff.
- Gerfin, H., Informationsproblem des Arbeitsmarktes, in: Kyklos, Vol. 35 (1982), S. 398 ff.
- Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft v. 8.6.1967, BGBI. I, S. 582.
- Giersch, H., Art. Inflation, in: HdSW, Bd. 5, Tübingen 1956, S. 281.

- Giersch, H., Lohnpolitik und Geldwertstabilität, Kieler Vorträge, N.F., Heft 50, Kiel 1967.
- Giersch, H., Ausbruch aus der Stagnation, Chancen für neue Arbeitsplätze, in: F.A.Z., Nr. 37 v. 13.2.1982, S. 15.
- Gordon, D.F., A Neo-Classical Theory of Keynesian Unemployment, in: Journal of Monetary Economics, Vol. 2 (1975), S. 65 ff.
- Gordon, R.J., Comments and Discussion, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), Curing Chronic Inflation, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1978.
- Gordon, R.J., Why U.S. Wage and Employment Behaviour Differs from that in Britain and Japan, in: The Economic Journal, Vol. 92 (March 1982), S. 13 ff.
- Grosser, D., Ist expansive Lohnpolitik möglich? Argumente für und gegen das Konzept einer "kosten-niveau-neutralen" Lohnpolitik, in: Der Bürger im Staat, 27. Jg. (1977), S. 188 ff.
- Grossman, H.I., Was Keynes a "Keynesian"? A Review Article, in: Journal of Economic Literature, Vol. 10 (1972), S. 26 ff.
- Grossman, H.I., Why does Aggregate Employment Fluctuate?, in: The American Economic Review, Vol. 69/2 (1979), S. 67.
- Grossman, S.J., and O.D. Hart, Implicit Contracts, Moral Hazard, and Unemployment, in: The American Economic Review, Vol. 71, No. 2 (May 1981), S. 301 ff.
- Haberler, G., Incomes Policies and Inflation, An Analysis of basic principles, American Enterprise Institute, Special Analysis No 11, Washington, D.C., 1971.
- Haberler, G., Stagflation - Eine Analyse ihrer Ursachen und ihrer Bekämpfung, in: Ordo, Bd. 27 (1976), S. 81 ff.
- Haberler, G., Wenn der Staat die Monopole schützt, über Ursachen der Arbeitslosigkeit und der Geldentwertung, in: F.A.Z., Nr. 221 v. 2.10.1976, S. 11.
- Haller, H. und H.C. Recktenwald (Hrsg.), Finanz- und Geldpolitik im Umbruch, Mainz 1969.
- Hansen, B., The Economic Theory of Fiscal Policy, London 1958.

- Heilbroner, R.L., and L.C. Thurow, *Five Economic Challenges*, Prentice-Hall, New Jersey 1981.
- Hicks, J.R., *The Theory of Wages*, London 1932.
- Hicks, J.R., *Capital and Growth*, Oxford 1969.
- Hicks, J.R., *Crisis in Keynesian Economics*, Oxford 1975.
- Holmstrom, B., *Contractual Models of the Labor Market*, in: *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 2 (May 1981), S. 308 ff.
- Hoppmann, E. (Hrsg.), *Konzertierte Aktion: Kritische Beiträge zu einem Experiment*, Frankfurt 1971.
- Horvath, J., *Toward a Theory of Institutional Inflation*, in: *Joint Economic Committee, Stagflation: The Causes, Effects and Solutions, Special Study on Economic Change*, Vol. 4, Washington 1980, S. 67 ff.
- Isard, P., *The Effectiveness of Using the Tax System to Curb Inflationary Collective Bargains: An Analysis of the Wallich-Weintraub Plan*, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 81 (1973/1), S. 729 ff.
- Jianakoplos, N.A., *A Tax-Based Incomes Policy (TIP): What's it all about?*, in: *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, Feb. 1978, S. 8 ff.
- Joint Economic Committee, Stagflation: The Causes, Effects and Solutions, Special Study on Economic Change*, Washington, Dec. 1980.
- Keller, B., *Theorien der Kollektivverhandlungen: Ein Beitrag zur Problematik der Arbeitsökonomik*, Berlin 1974.
- Ketterer, K.H., und R. Vollmer, *Sozio-ökonomische Aspekte der Geldentwertung*, in: *Wirtschaftsdienst*, 60. Jg. (1980), S. 407 ff.
- Ketterer, K.H., *Ein geläuterter Keynes*, in: *Wirtschaftswoche*, 35. Jg. (1981), Nr. 45, S. 70 ff.
- Klaus, J., *Preisniveauneutrale Lohnpolitik in unterschiedlichen Konjunktursituationen*, in: *Kyklos*, Vol. XXI (1968), S. 469 ff.
- Klaus, J., *Lohnpolitik und gesamtwirtschaftliche Zielsetzung*, in: *Arndt, H. (Hrsg.), Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik*, N.F., Bd. 51, Berlin 1969, S. 99 ff.

- Klaus, J., *Inflationstheorie*, Darmstadt 1974.
- Klein, L.R., and V.G. Duggal, *Guidelines in Economic Stabilization: A New Consideration*, in: *Wharton Quarterly*, Vol. 6 (1971), S. 20 ff.
- Klein, L.R., and R.F. Kosobud, *Some Economics of Growth: Great Ratios of Economics*, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 75 (1961), No. 2, S. 173 ff.
- Kleps, K., *Lohnpolitische Konzeption und Vermögensbildung*, *Schriften zur Monetären Ökonomie*, hrsg. von D. Duwendag, Bd. 14, Baden-Baden 1982.
- Kotowitz, Y., and R. Portes, *The 'Tax on Wage Increases'*, in: *Journal of Public Economics*, Vol. 3 (1974), S. 113 ff.
- Külpe, B., *Lohnbildung im Wechselspiel zwischen politischen und wirtschaftlichen Kräften*, Berlin 1965.
- Külpe, B., *Tarifverhandlungen: Strategie und Taktik*, in: Arndt, H. (Hrsg.), *Lohnpolitik und Einkommensverteilung*, *Schriften des Vereins für Socialpolitik*, N.F., Bd. 51, Berlin 1969, S. 157 ff.
- Külpe, B., *Auswirkungen auf die Politik der Tarifparteien*, in: *Der Bürger im Staat*, 30. Jg. (1980), S. 249 ff.
- Külpe, B., *Art. Lohntheorie*, in: *HdWW*, Bd. 5, Stuttgart u.a. 1980, S. 73 ff.
- Lampert, H., *Die Lohnstruktur der Industrie. Ein Beitrag zu einer Theorie der Lohnstruktur*, Berlin 1963.
- Landmann, O., *Die Stabilisierungspolitik im Spannungsfeld von Gleichgewichts- und Ungleichgewichtstheorien*, in: *Kyklos*, Vol. 35 (1982), S. 3 ff.
- Latham, R.W., and D.A. Peel, *The 'Tax on Wage Increases' When the Firm is a Monopsonist*, in: *Journal of Public Economics*, No. 8 (Oct. 1977), S. 247 ff.
- Lee, D.R., *The Inflationary Impact of Labor Unions*, *Research monograph Series*, No. 5, *Center for Education and Research in Free Enterprise*, Texas A & M University, 1979.
- Lehment, H., *Der Einfluß der Lohnpolitik auf Produktion, Beschäftigung und Preise in der Bundesrepublik Deutschland seit 1973*, *Kieler Diskussionsbeiträge* Nr. 82, Kiel, Feb. 1982.

- Leipold, H., Theorie der Property Rights, Forschungsziele und Anwendungsbereiche, in: WiSt, 7. Jg. (1978), S. 518 ff.
- Lerner, A.P., Stagflation - Its Cause and Cure, in: Challenge, Vol. 20, (Sept./Oct. 1977), S. 14 ff.
- Lerner, A.P., A Wage-Increase Permit Plan to Stop Inflation, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), Curing Chronic Inflation, Washington, D.C., 1978, S. 255 ff.
- Lerner, A.P., and D.C. Colander, MAP, A Market Anti-Inflation Plan, New York 1980.
- Lerner, A.P., and D.C. Colander, Anti-Inflation Incentives, in: Kyklos, Vol. 35 (1982), S. 39 ff.
- Lerner, A.P., and D.C. Colander, There is a Cure for Inflation, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981, S. 101 ff.
- Lipp, E.-M., Finanzpolitik und Lohnpolitik - Akteure zwischen Konflikt und Kooperation, Köln u.a. 1980.
- Lipp, E.-M., Staatlicher Handlungsbedarf bei anhaltender Arbeitslosigkeit - Bemerkungen zu einer anhaltenden Kontroverse, in: Public Finance, Vol. XXXV, (1/1980), S. 155 ff.
- Lipsey, R.G., The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957: A further Analysis, in: Economica, Vol. 27 (1960), S. 1 ff.
- Malinvaud, E., Wages and Unemployment, in: The Economic Journal, Vol. 92 (March 1982), S. 1 ff.
- Mayer, T., Innovative Incomes Policies: A Skeptic's View, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981, S. 197 ff.
- McCallum, B.T., Monetarist Principles and the Money Stock Growth Rule, in: The American Economic Review, Vol. 71, No. 2 (May 1981), S. 134 ff.
- Meade, J.E., Wages and Prices in a Mixed Economy, Institute of Economic Affairs, Occasional Paper 35, London 1971.
- Means, G.C., Pricing Power and the Public Interest, New York 1962.
- Means, G.C., The Phase II Guidelines Nixon Didn't Propose, in: The Washington Post v. 10.10.1971.

- Means, G.C., The Administered-Price Thesis Reconfirmed, in: *The American Economic Review*, Vol. 62 (2) (1972), S. 292 ff.
- Meyer, J.A., *Wage-Price Standards and Economic Policy*, American Enterprise Institute, Studies in Economic Policy, Washington, D.C., and London 1982.
- Meyer-Thoms, G., *Lohn- und Preiskontrollen als Instrument der Stabilitätspolitik: Begründung und Wirksamkeit*, Bochum 1978.
- Milbradt, G., *Probleme der Indexierung volkswirtschaftlich wichtiger Größen*, Baden-Baden 1982.
- Mitchell, D.J.B., Some Empirical Observations of Relevance to the Analysis of Union Wage Determination, in: *Journal of Labor Research*, Vol. I, No. 2 (1980), S. 193 ff.
- Mitchell, D.J.B., *Unions, Wages, and Inflation*, Washington, D.C., 1980.
- Mitchell, W., The New Political Economy, in: *Social Research*, Vol. 35 (1968), S. 76 ff.
- Modigliani, F., The Monetarist Controversy or Should we Forsake Stabilization Policies?, in: *The American Economic Review*, Vol. 67 (2) (March 1977), S. 1 ff.
- Modigliani, F., and L. Papademos, Target for Monetary Policy in the Coming Year, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1 (1975), S. 141 ff.
- Monatsberichte der Deutschen Bundesbank*, 23. Jg. (1971), Nr. 7, S. 24.
- Musgrave, R.A., *Finanztheorie*, 2. Aufl., Tübingen 1974.
- Nichols, D.A., Comparing TIP to Wage Subsidies, in: *The American Economic Review*, Vol. 69 (2) (1979), S. 207 ff.
- Nordhaus, W.D., Tax-Based Incomes Policies: A Better Mousetrap?, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), *An Incomes Policy for the United States: New Approaches*, Boston 1981, S. 135 ff.
- Oberender, P., Okunsches Gesetz: in: *WiSt*, 7. Jg. (1978), S. 283 ff.
- Oberhauser, A., Stabilitätspolitik bei Unternehmenskonzentration, in: *Wirtschaftsdienst*, 59. Jg. (1979), S. 356 ff.
- Oberhauser, A., Die Irrtümer der Nominallohnpolitik, in: *F.A.Z.*, Nr. 95 v. 24.4.1981.
- Oberhauser, A., Lohnpolitik: Opfer falscher Formeln, in: *Wirtschaftswoche*, 36. Jg. (1982), Nr. 27 v. 2.7.1982, S. 53 ff.

- OECD, Policies for Price Stability, Paris 1962.
- Okun, A.M., The Great Stagflation Swamp, in: Challenge, Vol. 20 (Nov./Dec. 1977), S. 6 ff.
- Okun, A.M., Out of the Stagflation Swamp, in: Across The Board, Vol. 15 (Jan. 1978), S. 68 ff.
- Okun, A.M., Efficient Disinflationary Policies, in: The American Economic Review, Vol. 68 (1978), S. 348 ff.
- Okun, A.M., An Efficient Strategy to Combat Inflation, in: The Brookings Bulletin, Vol. 15, No. 4 (Spring 1979), S. 1 ff.
- Okun, A.M., The Invisible Handshake and the Inflationary Process, in: Challenge, Vol. 22 (1980), S. 5 ff.
- Okun, A.M., Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis, Oxford 1981.
- Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), Curing Chronic Inflation, The Brookings Institution, Washington, D.C., 1978.
- Olson, M., "Incentives-Based" Stabilization Policies and the Evolution of the Macroeconomic Problem, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981, S. 37 ff.
- Pechman, J.A., Comments and Discussion, in: Okun, A.M., and G.L. Perry (eds.), Curing Chronic Inflation, Washington, D.C., 1978.
- Pechman, J.A., Can Tax-Based Incomes Policies Work? in: Macroeconomics, 1979, S. 95 f.
- Pen, J., A General Theory of Bargaining, in: The American Economic Review, Vol. 42 (1952), S. 24 ff.
- Peston, M., The Integration of Monetary, Fiscal and Incomes Policy, in: Lloyds Bank Review, No. 141, (July 1981), S. 1 ff.
- Pfister, J., Probleme einer politischen Theorie der Inflation, in: Wirtschaftsdienst, 61. Jg. (1981), S. 47 ff.
- Pfromm, H.-A., Konflikte solidarischer Lohnpolitik, Schriften der Kommission für wirtschaftlichen und sozialen Wandel, Bd. 55, Göttingen 1975.

- Phelps, E.S., et al, *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, New York 1970.
- Phillips, A.W., *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861-1957*, in: *Economica*, Vol. 25 (1958), S. 283 ff.
- Piore, M.J. (ed.), *Unemployment and Inflation, Institutional and Structuralist View*, White Plains, N.Y., 1979.
- Pohl, R., *Theorie der Inflation: Grundzüge der monetären Makroökonomik*, München 1981.
- Ramser, H.J., *Die Kontrakttheorie als Beitrag zu einer Ökonomischen Theorie des Arbeitsmarktes*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 134 (1978), S. 628 ff.
- Recktenwald, H.C., *Steuerüberwälzungslehre*, 2. Aufl., Berlin 1966.
- Rees, A., *Wage Determination and Involuntary Unemployment*, in: *The Journal of Political Economy*, Vol. LIX (1951), S. 143 ff.
- Rees, A., *New Policies to Fight Inflation: Sources of Skepticism*, in: Okun, A.M., and G.L., Perry (eds.), *Curing Chronic Inflation*, Washington, D.C. 1978, S. 217 ff.
- Ribhegge, H., *Rationale Einkommenspolitik aus der Sicht der Neuen Politischen Ökonomie*, Schriften zur Kooperationsforschung, Bd. 13, Tübingen 1978.
- Ribhegge, H., *Außenseiterproblem und Stabilisierungspolitik*, Tübingen 1979.
- Ribhegge, H., *Die Tax Incomes Policy von Wallich und Weintraub als mikroökonomische Ergänzung der Globalsteuerung*, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, 100. Jg. (1980), S. 567 ff.
- Risch, B., *Weniger Inflation durch neue Form der Einkommenspolitik?*, in: *Die Weltwirtschaft*, Heft 1 (1979), S. 67 ff.
- Risch, B., *Zur Rolle und Ausgestaltung einer effizienten Einkommenspolitik*, Arbeitspapier Nr. 87, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1979.
- Risch, B., *Buße für Gewerkschaften*, in: *Wirtschaftswoche*, 35. Jg., Nr. 26 (1981), S. 48 ff.
- Robertson, J.D., *Factory Wage Structures and National Agreements*, Cambridge 1960.

- Robinson, J., and J. Eatwell, *An Introduction to Modern Economics*, London 1973.
- Roppel, U., Wann kommt es zum Streik? Streikursachen im Lichte der ökonomischen Theorie, in: *Der Bürger im Staat*, 27. Jg. (1977), S. 169 ff.
- Rosenberg, S., Incomes Policy: The "TIP" of the Iceberg, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), *An Incomes Policy for the United States: New Approaches*, Boston 1981, S. 175 ff.
- Ross, A.M., *Trade Union Wage Policy*, Berkeley and Los Angeles 1948.
- Rothschild, K.W., Macht: Die Lücke in der Preistheorie, in: Schneider, H.K., und Chr. Watrin (Hrsg.), *Macht und ökonomisches Gesetz*, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 74, II, Berlin 1973, S. 1097 ff.
- Rothschild, K.W., *Einführung in die Ungleichgewichtstheorie*, Berlin u.a. 1981.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jg. 1972/73, Gleicher Rang für den Geldwert, Stuttgart und Mainz 1972.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jg. 1976/77, Zeit zum Investieren, Stuttgart und Mainz 1976.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jg. 1977/78, Mehr Wachstum - Mehr Beschäftigung, Stuttgart und Mainz 1977.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jg. 1979/80, Herausforderung von Außen, Stuttgart und Mainz 1979.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jg. 1981/82, Investieren für mehr Beschäftigung, Stuttgart und Mainz 1981.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jg. 1982/83, Gegen Pessimismus, Stuttgart und Mainz 1982.
- Samuelson, P.A., and R.M., Solow, Analytical Aspects of Anti-Inflation Policy, in: *The American Economic Review*, Vol. 50 (1960), Papers and Proceedings, S. 177 ff.
- Sargent, T.J., and N. Wallace, "Rational" Expectations, the Optimal Monetary Instrument, and the Optimal Money Supply Rule, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 83 (1975), S. 271 ff.
- Scott, M. FG, A Tax on Price Increases, in: *The Economic Journal*, Vol. 71 (June 1961), S. 350 ff.

- Seidman, L.S., A New Approach to the Control of Inflation, in: *Challenge*, Vol. 19 (1976), No. 3, July-August, S. 39 ff.
- Seidman, L.S., A Payroll Tax-Credit to Restrain Inflation, in: *National Tax Journal*, Vol. XXIX (1976), S. 398 ff.
- Seidman, L.S., Tax-Based Incomes Policies, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 2, (1978), S. 301 ff.
- Seidman, L.S., Would Tax Shifting Undermine the Tax-Based Incomes Policy?, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. XII (1978), S. 647 ff.
- Seidman, L.S., The Role of a Tax-Based Incomes Policy, in: *The American Economic Review*, Vol. 69 (1979), S. 202 ff.
- Seidman, L.S., TIP: Feasibility and Equity, in: *Journal of Postkeynesian Economics*, 1. Jg. (1979), S. 24 ff.
- Seidman, L.S., Reply to Professor Turner on TIP, in: *Journal of Economic Issues*, Vol. XIII (Sept. 1979), S. 776 ff.
- Seidman, L.S., Equity and Tradeoffs in a Tax-Based Incomes Policy, in: *The American Economic Review*, Vol. 71, No. 2 (May 1981), S. 295 ff.
- Seidman, L.S., Insurance for Labor under a Tax-Based Incomes Policy, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), *An Incomes Policy for the United States: New Approaches*, Boston 1981, S. 109 ff.
- Šik, A., *Argumente für den Dritten Weg*, Hamburg 1973.
- Šik, O., Kampf der Monopole, in: *Die Zeit*, 29. Jg. (1974), Nr. 23 v. 31.5.1974, S. 38.
- Slitor, R.E., Implementation and Design of Tax-Based Incomes Policies, in: *The American Economic Review*, Vol. 69 (1979), No. 2, S. 212 ff.
- Sumner, M.T., Le Prelevement Conjoncturel, in: *Public Finance*, Vol. XXX, No. 3 (1975), S. 461 ff.
- Schiller, K., *Preisstabilität durch globale Steuerung der Marktwirtschaft*, Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, Tübingen 1966.
- Scheid, R., Die Staatliche Prämierung stabilitätskonformer Lohnpolitik als einkommenspolitisches Instrument, in: *Public Finance*, Vol. XXXV, No. 1 (1980), S. 119 ff.
- Scheid, R., Lohnpolitik ohne Ausweg, Die Chance für eine gezielte Vermögenspolitik, in: *F.A.Z.*, Nr. 89 vom 17.4.1982, S. 15.

- Schmidt, K., Zur Reform der Unternehmungsbesteuerung, in: Finanzarchiv, N.F., Bd. 22 (1962/63), S. 35 ff.
- Schmidt, K., Entwicklungstendenzen der öffentlichen Ausgaben im demokratischen Gruppenstaat, in: Finanzarchiv, Bd. 25 (1966), S. 213 ff.
- Schmidt, K., Steuerpolitik im Umbruch?, in: Finanz- und Geldpolitik im Umbruch, hrsg. v. Haller, H. und H.C. Recktenwald, Mainz 1969, S. 192 ff.
- Schmitt-Rink, G., Rationierung und Rationierungsgleichgewicht: Der Beitrag der Neuen Makroökonomie (I), in: WiSu, 10. Jg. (1981), S. 33 ff.
- Schneider, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil, 14. Aufl., Tübingen 1969.
- Schneider, H.K. und Chr. Watrin (Hrsg.), Macht und ökonomisches Gesetz, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 74, II, Berlin 1973.
- Schneider, H.K. u.a. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85, Berlin 1975.
- Schoeppner, D.W., Ordnungs- und prozeßpolitische Grenzen produktivitätsorientierter Lohnpolitik, Marburg 1970.
- Schröder, W., Theories of Inflation and their Recent Empirical Evidence in the Federal Republic of Germany, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaft, 101. Jg. (1981), S. 26 ff.
- Starbatty, J., Ota Šik's "Dritter Weg" - Überwindung der säkularen Inflation?, in: Wirtschaftsdienst, 55. Jg. (1975), S. 195 ff.
- Steinmann, G., Inflationstheorie, Paderborn u.a. 1979.
- Steuer, M.D., Economic Policy and Union Activity, in: Roberts, B.C. (ed.), Industrial Relations: Contemporary Problems and Perspectives, London 1962, S. 227 ff.
- Stigler, G.J., Information in the Labor Market, in: Journal of Political Economy, Vol. 70 (1962), S. 94 ff.
- Stigler, G.J., and J.K. Kindahl, The Behavior of Industrial Prices, New York 1970.
- Stigler, G.J., and J.K. Kindahl, Industrial Prices, as Administered by Dr. Means, in: The American Economic Review, Vol. 63 (I) (1973), S. 717 ff.
- Strebel, P., Value Added Policy: A Supplement to Deflationary Demand Management, in: Public Finance, Vol. 33 (1978), S. 135 ff.

- Streißler, E., Die schleichende Inflation als Phänomen der politischen Ökonomie, Zürich 1973.
- Thurow, L.C., Die Null-Summen-Gesellschaft: Einkommensverteilung und Möglichkeiten wirtschaftlichen Wandels, München 1981.
- Tobin, J., Inflation and Unemployment, in: The American Economic Review, Vol. 62 (1972), S. 1 ff.
- Tobin, J., How Dead is Keynes?, in: Economic Inquiry, Vol. XV (Oct. 1977), S. 459 ff.
- Tobin, J., Stabilization Policy Ten Years After, in: Brookings Papers on Economic Activity, No. 1 (1980), S. 19 ff.
- Tobin, J., Are New Classical Models Plausible Enough to Guide Policy?, in: Journal of Money, Credit, and Banking, Vol. 12, No. 4 (Nov. 1980, Part 2), S. 788 ff.
- Trevithick, J.A., Inflation - A guide to the Crisis in Economics, 2. Aufl., Harmondsworth 1980.
- Tuchtfeldt, E., Moral Suasion in der Wirtschaftspolitik, in: Hoppmann, E. (Hrsg.), Konzertierte Aktion: Kritische Beiträge zu einem Experiment, Frankfurt 1971.
- Turner, M.S., A Note on Lawrence Seidman's Article, in: Journal of Economic Issues, Vol. XIII (Sept. 1979), S. 772 ff.
- Turvey, R., Some Aspects of the Theory of Inflation in a Closed Economy, in: The Economic Journal, Vol. 61 (1951), S. 531 ff.
- Turvey, R., If we had an Incomes Policy, should we have a Prices Policy too?, in: Blackaby, F. (ed.), An Incomes Policy for Britain, London 1972, S. 163 ff.
- Ulman, L., Comments and Discussion, in: Okun, A.M., and G.L., Perry (eds.), Curing Chronic Inflation, Washington, D.C., 1978, S. 247 ff.
- Vogel, O. (Hrsg.), Wirtschaftspolitik der achtziger Jahre: Leitbilder und Strategien, Köln 1982.
- Waldauer, C., Comment on "The Variable Rate Value Added Tax" as an Anti-Inflation Fiscal Stabilizer, in: National Tax Journal, Vol. XXXIV, No. 1 (March 1981), S. 131 ff.

- Wallich, H.C., Die Lohn- und Preiskontrolle in Amerika, in: F.A.Z., Nr. 98 v. 27.4.1972, S. 13.
- Wallich, H.C., Alternative Strategies for Price and Wage Controls, in: Journal of Economic Issues, Vol. VI, No 4 (Dec. 1972), S. 89 ff.
- Wallich, H.C., Geldpolitik in den Vereinigten Staaten, in: F.A.Z., Nr. 277 v. 29.11.1975.
- Wallich, H.C., Statement to Congress, Federal Reserve Bulletin, Vol. 64 (1978), S. 94 ff.
- Wallich, H.C., and M.J. Wallich, What have we Learned about Inflation?, in: Challenge, Vol. 16, No. 1 (1973), S. 6 ff.
- Wallich, H.C., and S. Weintraub, A Tax-Based Incomes Policy, in: Journal of Economic Issues, Vol. V, No. 2 (June 1971), S. 1 ff.
- Watrin, C., Globale Wirtschaftssteuerung und Einkommenspolitik, Zur Bewährung des Gesetzes zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft, in: Ordo, Bd. 24 (1973).
- Weinert, G., Inflation-Theorien und Therapien, in: Wirtschaftsdienst, 54. Jg. (1974), S. 323 ff.
- Weintraub, S., A General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth, Philadelphia 1959.
- Weintraub, S., An Incomes Policy to Stop Inflation, in: Loyds Bank Review, Vol. 99 (1971), S. 1 ff.
- Weintraub, S., A Tax Cut to Avert Stagflation, in: Challenge, Vol. 16, No. 6 (1974), S. 49 ff.
- Weintraub, S., Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis: Beyond Monetarism and Keynesianism, Pennsylvania 1978.
- Weintraub, S., Monetarism's Muddles, in: Kredit und Kapital, 14. Jg. Heft 4 (1981), S. 463 ff.
- Weintraub, S., TIP's against Inflation, in: Claudon, M.P., and R.R. Cornwall (eds.), An Incomes Policy for the United States: New Approaches, Boston 1981, S. 7 ff.
- Weizsäcker, C.Chr. v., Grenzen der traditionellen Globalsteuerung, in: Jahrbücher für National-ökonomie und Statistik, Bd. 189 (1975), S. 1 ff.
- Weizsäcker, C.Chr. v. (Hrsg.), Staat und Wirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 102, Berlin 1979, S. 303 ff.
- White, D.L., The Variable Rate Value Added Tax as an Anti-Inflation Fiscal Stabilizer, in: National Tax Journal, Vol. XXXIII, No. 2 (June 1980), S. 227 ff.

- Wiles, P.J., What are we to do about Cost Inflation?, London School of Economics, Feb. 1972.
- Willgerodt, H., Stabilitätsförderung durch marktwirtschaftliche Ordnungspolitik - Notwendigkeit und Grenzen, in: Schneider, H.K. u.a. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85, Berlin 1975.
- Willms, M., Inflationsursachen, in: Woll, A. (Hrsg.), Inflation: Definitionen, Ursachen, Wirkungen und Bekämpfungsmöglichkeiten, München 1979, S. 19 ff.
- Wittmann, W., Öffentliche Einnahmepolitik im Dienst der Stabilisierung, in: Schneider, H.K. u.a. (Hrsg.), Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85, II, Berlin 1975, S. 907 ff.
- Woll, A. (Hrsg.), Inflation: Definition, Ursachen, Wirkungen und Bekämpfungsmöglichkeiten, München 1979.
- Woll, A., Beschäftigung, Geld und Preisniveaustabilität, Empirische Untersuchungen zum Inflationsproblem, in: Wirtschaftsdienst, 57. Jg. (1977), S. 562 ff.
- Woll, A., Was leistet die ökonomische Theorie zur Erklärung und Überwindung der Arbeitslosigkeit?, in: Politik und Markt: wirtschaftspolitische Probleme der 80er Jahre, H.K. Schneider zum 60. Geburtstag, hrsg. von D. Duwendag und H. Siebert, Stuttgart, New York 1980, S. 29 ff.
- You, J.S., Is Tax-Based Incomes Policy an Answer?, in: Canadian Public Policy, Analyse de Politiques, Vol. VIII, No. 1 (1982), S. 95 ff.
- Zohlhöfer, W., Eine politische Theorie der schleichenden Inflation, in: Schneider, H.K. u.a. (Hrsg.), Stabilisierungspolitik in der Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 85, I., Berlin 1975, S. 533 ff.

FINANZWISSENSCHAFTLICHE SCHRIFTEN

- Band 1 Werner Steden: Finanzpolitik und Einkommensverteilung. Ein Wachstums- und Konjunkturmodell der Bundesrepublik Deutschland. 1979.
- Band 2 Rainer Hagemann: Kommunale Finanzplanung im föderativen Staat. 1976.
- Band 3 Klaus Scherer: Maßstäbe zur Beurteilung von konjunkturellen Wirkungen des öffentlichen Haushalts. 1977.
- Band 4 Brita Steinbach: „Formula Flexibility“ - Kritische Analyse und Vergleich mit diskretionärer Konjunkturpolitik. 1977.
- Band 5 Hans-Georg Petersen: Personelle Einkommensbesteuerung und Inflation. Eine theoretisch-empirische Analyse der Lohn- und veranlagten Einkommensteuer in der Bundesrepublik Deutschland. 1977.
- Band 6 Friedemann Tetsch: Raumwirkungen des Finanzsystems der Bundesrepublik Deutschland. Eine Untersuchung der Auswirkungen der Finanzreform von 1969 auf die Einnahmenposition der untergeordneten Gebietskörperschaften und ihrer regionalpolitischen Zieladäquanz. 1978.
- Band 7 Wilhelm Pfähler: Normative Theorie der fiskalischen Besteuerung. Ein methodologischer und theoretischer Beitrag zur Integration der normativen Besteuerungstheorie in der Wohlfahrtstheorie. 1978.
- Band 8 Wolfgang Wiegard: Optimale Schattenpreise und Produktionsprogramme für öffentliche Unternehmen. Second-Best-Modelle im finanzwirtschaftlichen Staatsbereich. 1978.
- Band 9 Hans P. Fischer: Die Finanzierung des Umweltschutzes im Rahmen einer rationalen Umweltpolitik. 1978.
- Band 10 Rainer Paulenz: Der Einsatz finanzpolitischer Instrumente in der Forschungs- und Entwicklungspolitik. 1978.
- Band 11 Hans-Joachim Hauser: Verteilungswirkungen der Staatsverschuldung. Eine kreislauftheoretische Inzidenzbetrachtung. 1979.
- Band 12 Gunnar Schwarting: Kommunale Investitionen. Theoretische und empirische Untersuchungen der Bestimmungsgründe kommunaler Investitionstätigkeit in Nordrhein-Westfalen 1965-1972. 1979.
- Band 13 Hans-Joachim Conrad: Stadt-Umland-Wanderung und Finanzwirtschaft der Kernstädte. Amerikanische Erfahrungen, grundsätzliche Zusammenhänge und eine Fallstudie für das Ballungsgebiet Frankfurt am Main. 1980.
- Band 14 Cay Folkers: Vermögensverteilung und staatliche Aktivität. Zur Theorie distributiver Prozesse im Interventionsstaat. 1981.
- Band 15 Helmut Fischer: US-amerikanische Exportförderung durch die DISC-Gesetzgebung. 1981.
- Band 16 Günter Ott: Einkommensumverteilungen in der gesetzlichen Krankenversicherung. Eine quantitative Analyse. 1981.
- Band 17 Johann Hermann von Oehsen: Optimale Besteuerung. (*Optimal Taxation*). 1982.
- Band 18 Richard Kössler: Sozialversicherungsprinzip und Staatszuschüsse in der gesetzlichen Rentenversicherung. 1982.
- Band 19 Hinrich Steffen: Zum Handlungs- und Entscheidungsspielraum der kommunalen Investitionspolitik in der Bundesrepublik Deutschland. 1983.
- Band 20 Manfred Scheuer: Wirkungen einer Auslandsverschuldung des Staates bei flexiblen Wechselkursen. 1983.
- Band 21 Christian Schiller: Staatsausgaben und crowding-out-Effekte. Zur Effizienz einer Finanzpolitik keynesianischer Provenienz. 1983.

- Band 22** Hannelore Weck: Schattenwirtschaft: Eine Möglichkeit zur Einschränkung der öffentlichen Verwaltung? Eine ökonomische Analyse. 1983.
- Band 23** Wolfgang Schmitt: Steuern als Mittel der Einkommenspolitik. Eine Ergänzung der Stabilitätspolitik? 1984.
- Band 24** Wolfgang Laux: Erhöhung staatswirtschaftlicher Effizienz durch budgetäre Selbstbeschränkung? Zur Idee einer verfassungsmäßig verankerten Ausgabengrenze. 1984.

Folkers, Cay

VERMÖGENSVERTEILUNG UND STAATLICHE AKTIVITÄT

Zur Theorie distributiver Prozesse im Interventionsstaat

Frankfurt/M., Bern, 1981. VIII, 380 S.

Finanzwissenschaftliche Schriften. Bd. 14

ISBN 3-8204-6191-4

br. sFr. 49.–

Die Untersuchung hat das Ziel, eine theoretische Analyse der Funktionen und Bestimmungsgründe der Vermögensverteilung unter besonderer Berücksichtigung der Beziehungen zu den ökonomischen Aktivitäten des Staates zu entwerfen. Sie will zu einer Neuformulierung von Konzepten und Systemzusammenhängen der Vermögensverteilung beitragen, um eine fundierte Beurteilung verteilungspolitischer Massnahmen des Staates bezüglich des Vermögens zu ermöglichen.

Aus dem Inhalt: U.a. Die Vermögensfunktionen – Die langfristige Inzidenz vermögenspolitischer Massnahmen – Die private Vermögensverteilung aus neoklassischer und neoklassischer Sicht – Machtfunktion und Vermögensverteilung – Die Vermögensverteilung zwischen ökonomischen Abhängigkeiten und staatlichem Eingriff – Private Vermögensverteilung und öffentliches Vermögen.

Scholz, Eberhard

STAATLICHE SPARFÖRDERUNG, VERMÖGENSBESTEuerung UND PERSONELLE VER- MÖGENSVERTEILUNG IN MAKROÖKONOMISCHER WIRKUNGSANALYSE

Frankfurt/M., Bern, 1981. 161 S.

Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft. Bd. 347

ISBN 3-8204-5998-7

br. sFr. 34.–

Die vorliegende Arbeit behandelt am Beispiel vermögenssteuerfinanzierter Sparprämien die Wirkungen staatlicher vermögenspolitischer Massnahmen auf die personelle Vermögensverteilung. Zunächst wird ein makroökonomisches 3-Gruppen-Grundmodell der Vermögensbildung durch Sparen analysiert, das im Laufe der Untersuchung durch Berücksichtigung der Vermögensstruktur und von Vermögensübertragungen erweitert wird. Mit der Analyse der dynamischen Stabilität der Modelle treten die Bedingungen, unter denen zielkonforme Wirkungen der untersuchten Instrumente auftreten, deutlich hervor.

Aus dem Inhalt: Ein dynamisches Grundmodell der Vermögensbildung und Vermögensverteilung – Erweiterung des Grundmodells durch Berücksichtigung der Vermögensstruktur – Berücksichtigung von Vermögensübertragungen.

Verlag Peter Lang Bern · Frankfurt a.M. · New York

Auslieferung: Verlag Peter Lang AG, Jupiterstr. 15, CH-3000 Bern 15

Telefon (0041/31) 32 11 22, Telex verlich 32 420



Oehsen, Johann Hermann von

OPTIMALE BESTEUERUNG

(»Optimal Taxation«)

Frankfurt/M., Bern, 1982. IV, 277 S.

Finanzwissenschaftliche Schriften. Bd. 17

ISBN 3-8204-5740-2

br. sFr. 65.–

Die optimale Besteuerung beeinträchtigt nicht die alloкатive Effizienz der Marktwirtschaft. Sie korrigiert ungerechte Einkommensverteilungen. Nur Pauschalsteuern wären «erstbeste» optimale Steuern. Sie sind aber als Alleinsteuern unrealistisch. Die Finanzwissenschaft sucht daher – bislang überwiegend im angelsächsischen Sprachraum – nach «zweitbesten» realistischen Steuersystemen: insbesondere nach einem Verbrauchsteuersystem («optimal commodity taxation») und nach einem Einkommensteuersystem («optimal income taxation»). Mit der Aufarbeitung, der Praktikabilität und der Weiterentwicklung dieser Ansätze befasst sich die vorliegende Arbeit.

Aus dem Inhalt: U.a. Optimale Verbrauchsbesteuerung – Verbrauchsbesteuerung und öffentliche Güter – Der alloкатive Spielraum einer Verbrauchsbesteuerung – Verbrauchsbesteuerung und Verteilung – Wohlfahrtsmaximale Einkommensbesteuerung.

Schulz, Hans-Joachim

STEUERWIRKUNGEN IN EINEM DYNAMISCHEN UNTERNEHMENSMODELL

Ein Beitrag zur Dynamisierung der Steuerüberwälzungsanalyse

Frankfurt/M., Bern, 1981. VIII, 367 S.

Staatliche Allokationspolitik im marktwirtschaftlichen System. Bd. 3

ISBN 3-8204-6970-2

br. sFr. 78.–

Mit Hilfe des Maximumprinzips gelingt es – wozu die gegenwärtig vorherrschende mikroökonomische Steuerwirkungsanalyse wegen ihrer komparativ-statischen Vorgehensweise nicht in der Lage ist – die Wirkungen von Steuervariationen in ungleichgewichtigen Ausgangssituationen abzubilden. Um die Analyse nicht ihrer zeitlichen Dimension zu berauben, wird ein unvollkommener Kapitalmarkt unterstellt. Ferner werden nicht nur – wie traditionell bei der Steuerwirkungsanalyse – die Wirkungen der üblicherweise betrachteten Einzelsteuern untersucht, sondern, mit Hilfe der Teilsteuerrechnung, das Bündel an wesentlichen laufenden Steuern, die von den Unternehmen erhoben werden, mit ihrer konkreten steuerrechtlichen Ausgestaltung in der BRD.

Aus dem Inhalt: Das Grundmodell – Formulierung, alternative Darstellungen und Lösung – Die Wirkungen verschiedener Modellsteuern – Gleichzeitige Besteuerung einer Unternehmung mit Umsatzsteuer, Gewerbesteuer, Körperschaftssteuer und Vermögenssteuer – Einige Erweiterungen und Modifikationen.

Verlag Peter Lang Bern · Frankfurt a.M. · New York

Auslieferung: Verlag Peter Lang AG, Jupiterstr. 15, CH-3000 Bern 15

Telefon (0041/31) 32 11 22, Telex verl ch 32 420



