

Stärkt eine Erhöhung der Massenkaukraft Konjunktur und Beschäftigung?

Das Kaufkraftargument

VON CAND. WI.-ING. FLORENTINE VON
BRUNN

Universität Karlsruhe (TH)

Lohnforderungen und Tarifverhandlungen treten jedes Jahr aufs Neue in das mediale Rampenlicht. Aufgrund der Schwierigkeit, dem komplexen Thema gerecht zu werden und sowohl die Interessen von Arbeitgebern als auch Arbeitnehmern auszuloten, kommt es dem Betrachter vor, als begänne der Kreislauf der Diskussionen alljährlich von neuem. Lohnforderungen oberhalb des Produktivitätszuwachses werden dabei genauso diskutiert wie ihre Auswirkungen und all zu häufig diente das Kaufkrafttheorem in der Vergangenheit als die Argumentationsgrundlage der Gewerkschaften. Sie begründeten ihre Lohnforderungen durch eine erhöhte Kaufkraft und den damit verbundenen Schub für die Beschäftigungssituation und die Wirtschaft im Allgemeinen. Heute jedoch nehmen sie zunehmend Abstand von diesem Kaufkrafttheorem und bauen ihre Argumentation auf andere Bausteine auf.

Ziel dieses Artikels ist es, auf das angesprochene Kaufkrafttheorem einzugehen, indem die Wirkungskette zunächst aufgezeigt und schließlich auf die Kritikpunkte eingegangen werden soll. Somit zeigt dieser Artikel die Gründe auf, warum mittlerweile sowohl Wissenschaftler andere Wege der Beschäftigungsbelebung suchen als auch die Gewerkschaftsvertreter zunehmend von ihrer ursprünglichen Argumentationslinie abrücken.

Ökonomische Aussagen des Kaufkraftargumentes

Ein Modell der Arbeitslosigkeit gibt es sowohl bei der angebots- als auch der nachfrageorientierten Wirtschaftstheorie. Das keynesianische Modell für Arbeitslosigkeit¹ bietet mit seiner Schlichtheit und dem fehlenden automatischen "Stabilisierungsmechanismus", mittels derer man wieder zur Vollbeschäftigung gelangen könnte, eine wichtige theoretische Rechtfertigung für eine staatliche Steuerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage, vor allem mit Instrumenten der Fiskal- und Geldpolitik. In diesen Zusammenhang fällt häufig das Argument, mit höheren Löhnen wäre eine gesteigerte Konsumnachfrage möglich.²

Der unterstellte Kreislaufprozess

Der Lohnsatz, der von den jeweiligen Tarifpartnern ausgehandelt wird, stellt eine der entscheidenden Größen des Wirtschaftskreislaufes dar. Dieses Faktum ist sowohl bei Verfechtern als auch bei Kritikern des Kaufkraftargumentes anerkannt. Umstritten ist jedoch die gesamtwirtschaftliche Wirkungskette, die sich bei einer Tariflohnänderung nachfolgend entwickelt.

Das Kaufkraftargument geht von folgenden Anpassungsvorgängen im Anschluss an eine Erhöhung des Tariflohnsatzes aus:

- ▶ Der erhöhte tarifliche (Stunden)lohnsatz

- führt zu einem Anstieg der Lohnsumme,
- ▶ Diese wiederum bewirkt eine Erhöhung der Nachfrage nach Konsumgütern,
- ▶ Die steigende Konsumnachfrage stimuliert die gesamte Inlandsnachfrage,
- ▶ Diese hat Rückwirkungen auf die Produktion und erhöht die Kapazitätsauslastung in der Konsumgüterindustrie,
- ▶ Die höhere Kapazitätsauslastung fördert die Investitionstätigkeit, so dass die Inlandsnachfrage auch von dieser Seite her gefördert wird und Anstöße für die Produktion gibt,
- ▶ Durch die wachsende Produktion ist eine höhere Beschäftigung möglich, die wiederum die Lohnsumme wachsen lässt,
- ▶ Die (jetzt wegen der höheren Beschäftigung) steigende Lohnsumme führt erneut zu mehr Konsumnachfrage, so dass Produktion, Investition und Beschäftigung zusätzlich stimuliert werden,
- ▶ Hieraus resultiert wieder eine höhere Lohnsumme usw.

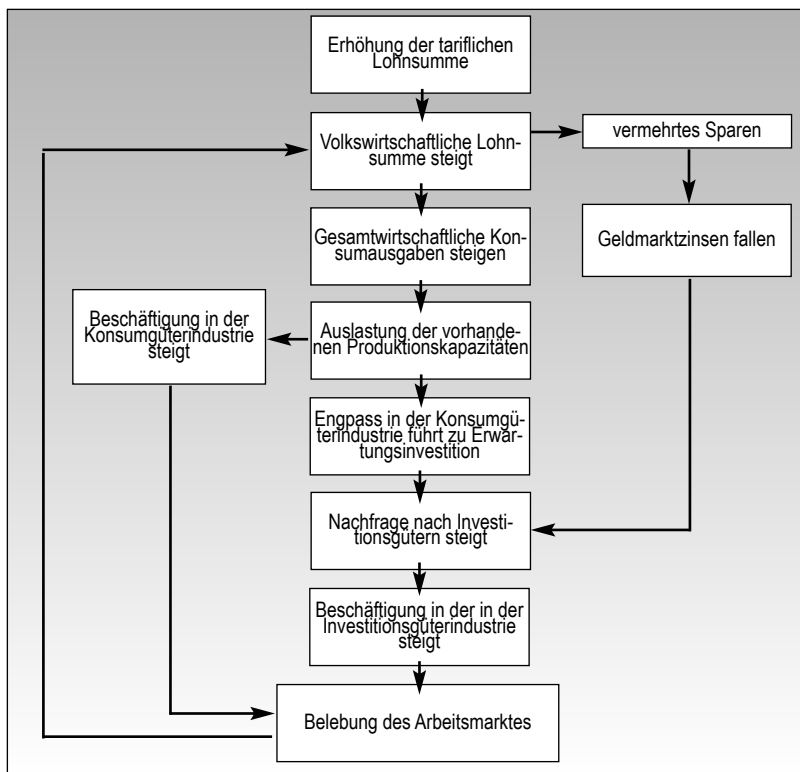
Als Resultat entsteht also eine spiralförmige Aufwärtsbewegung der Gesamtwirtschaft, ein sogenannter Multiplikatorprozess, der nur langsam an Schwung verliert.

Der "kritische Übergang"

Die Kausalität des Kaufkraftargumentes scheint durchaus begründet zu sein, jedoch wird eine stillschweigende Annahme getroffen, die von größter Bedeutung ist. Für das Ablaufschema ist es notwendig, dass sich die nominale Veränderung der Tariflohnerhöhung in jedem Fall in eine reale, also güterwirtschaftliche Veränderung bei Produktion und Beschäftigung umwandelt. Hier liegt der sog. "kritische Übergang". Damit dieser "kritische Übergang" gelingt,

¹ Vgl. beispielsweise Felderer, B., Homburg, S. (2003): Makroökonomik und neue Makroökonomik, 8. Auflage, Berlin: Springer-Verlag.

² Es sei angenommen, man befinde sich in einer deflationären Lücke. Vgl. auch <http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/vwl1/downloads/makrokap4.pdf> (aufgerufen am 5.6.04), S. 64.



▲ **Abbildung 1**

müssen auch bei Nicht-Beachtung der komplizierten Umverteilungsvorgänge, die von staatlichen Abgaben und Transferzahlungen an die Privathaushalte ausgehen, und eventueller Schwankungen der Sparquote zwei Bedingungen erfüllt sein:

1. Durch die höhere Lohnsumme kann nur dann eine höhere Lohnkaufkraft resultieren, wenn es nicht zu einer entsprechenden Steigerung des Verbraucherpreisniveaus kommt.

2. Die Hälfte des Konsums kommt aus sonstigen Einkommensquellen, die mit der Tariflohnvereinbarung direkt und auf kurze Sicht nicht abgedeckt werden. Es muss also gewährleistet sein, dass die Kaufkraft der Privathaushalte aus diesen sonstigen Einkommensarten nicht unter dem höheren Lohnsatz oder seinen Konsequenzen bei den Verbraucherpreisen leidet.

Sobald Nominallohnforderungen also mit dem Kaufkraftargument begründet werden, wird bereits als gegeben angenommen, dass der "kritische Übergang" gelingt. Dies ist natürlich eine Vereinfachung der Kausalkette, die nicht einfach gemacht werden darf.

Das Kaufkraftargument kann nur zutreffen, wenn nachgewiesen werden kann, dass durch eine größere Nominalloohnerhöhung mehr Impulse für die (reale) Nachfrage, Produktion und Beschäftigung ausgelöst wird als durch eine kleinere. Dies hängt zum einen davon ab, ob der "kritische Übergang" gelingt und ob weiterhin eine Reihe sonstiger Funktionsbedingungen des Kaufkraftargumentes, auf die im folgenden eingegangen wird, erfüllt werden können.

Kritik am Kaufkraftargument

Die obige Argumentation erweckt den Anschein, als könne eine Tarifloohnerhöhung ausschließlich auf den "Haben-Seite" verbucht werden und als ob ihre Auswirkungen allein beschäftigungsfördernd seien. Doch dies spiegelt nur den sog. "Einkommenseffekt" wider, der den Ausgangspunkt für die in Abb. 1 dargestellten Anpassungsprozesse, die in eine höhere Beschäftigung münden, bildet.

In einer Tarifloohnerhöhung ist jedoch noch eine zweite "Dimension" enthalten: Durch eine Erhöhung des tariflichen Stundenverdienstes müssen Unternehmen einen erhöhten Personalaufwand pro Stunde

verzeichnen. Dieser Aufwand führt unter bestimmten Bedingungen zu einer Verteuerung der Produktion von der Lohnseite her, also zu einem "Kosteneffekt", der der Ausgangspunkt für Anpassungsprozesse, die in aller Regel nachteilig für die Beschäftigten ist, bildet.

Wichtig ist also, zu beachten, dass eine ausschließliche Beachtung des "Einkommenseffektes" eine einseitige und unvollständige Betrachtung des Kaufkraftargumentes liefert. Dies ist der Hauptansatzpunkt der Kritik, die eventuelle Kosteneffekte betont und eine Abwägung beider fordert.³

Aber auch die Rolle der Lohnerhöhungen bei globalisierten Volkswirtschaften und ihre Auswirkungen spielen bei der kritischen Betrachtung des obigen Wirkungskreises eine Rolle. Dieser Mechanismus funktioniert in der Gegenwart noch am besten unter den Bedingungen quasi geschlossener Volkswirtschaften ohne nennenswerte Außenbeziehungen, wie man sie vereinzelt auf lokaler Ebene antreffen kann.⁴

Problematisch ist auch, dass eine nachfragebedingte Lohnerhöhung nur schwer reversibel ist. Sollte sich die Differenz zwischen Unterbeschäftigung und Vollbeschäftigung wieder verringern⁵, müssten die Löhne sinken, was jedoch kaum durchsetzbar ist.⁶

³ Vajna, T. (1982): Das Kaufkraftargument, Köln: Deutscher Instituts-Verlag GmbH, S. 17-20.

⁴ Halver, W., Reske, M.: Gewerkschaften und Unternehmerorganisationen, in: Vertiefung der ökonomischen Grundlagen; ökonomische Problemfelder, Jhg. 9, <http://www.halver-research.de/privat/Jhg9Kap9GewerkschaftenVerbaendeneumitBegriffenneu.doc>, S. 8. Die Verknüpfung von Volkswirtschaften innerhalb und untereinander zeichnet sich besonders in den neuen Bundesländern als Problem ab. Private Konsumnachfrage, die in den neuen Bundesländern geschaffen wird, führt zum überwiegenden Teil zu einer Nachfrage nach Gütern, die aufgrund der mangelnden Anzahl von produzierenden Betrieben nicht in Ostdeutschland produziert werden. Eine höhere Nachfrage nach Konsumgütern wird deshalb nicht zur Folge haben, dass sich mehr Unternehmen in Ostdeutschland niederlassen. Die Standortentscheidung hängt bei handelbaren Gütern vor allem von den Produktionsbedingungen am jeweiligen Standort ab, also beispielsweise von den Kosten und der Verfügbarkeit von Arbeitskräften. Sie hängt weniger von der Nachfrage am Produktionsstandort ab. Vgl. hierzu auch Schöb, R., Weimann, J. (2004): Arbeit ist machbar. Die neue Beschäftigungsformel, 2. Auflage, Dösel: Verlag Janos Stekovics, S. 47f.

⁵ sollte die deflatorische Lücke also wieder zurückgehen,

Reaktionsmöglichkeiten der Unternehmen auf den Kosteneffekt einer Lohnerhöhung

Übertrifft die Zunahme des Personalaufwandes infolge einer Tariflohnerhöhung den gegebenen Produktivitätsfortschritt - die Lohnerhöhung führt also zu einem Kosteneffekt - so gibt es für die Unternehmen verschiedene Möglichkeiten zu reagieren:

1. Falls die Unternehmen über kurzfristig mobilisierbare Produktivitätsreserven verfügen, schöpfen sie diese zur Vermeidung des Kosteneffektes konsequent aus. Sofern dies nicht in vollem Umfang und sofort geschieht, muss der verbleibende Teil des Kosteneffektes anderweitig bewältigt werden.

2. Falls die Unternehmen über kurzfristig aktivierbare Wettbewerbsreserven, also über latente Preiserhöhungsspielräume, verfügen, können sie diese aktivieren, indem sie ihre Verkaufspreise zum Ausgleich des Kosteneffektes heraufsetzen.

3. Falls die Unternehmen über ausreichend große Deckungsbeiträge (Ertragspolster) verfügen, hat der Kosteneffekt sinkende Deckungsbeiträge zur Folge, so dass der Kosteneffekt ausschließlich zu Lasten der Stückgewinne geht.

4. Falls die Unternehmen weder Produktivitäts- noch Wettbewerbs- oder Ertragsreserven, die sie zur Kompensation des Kosteneffektes benutzen können, besitzen, sind sie gezwungen, sich strukturell anzupassen. Hierfür nehmen sie die unrentabelsten Produkte, Betriebsteile oder Betriebe aus dem Markt. In Einzelfällen erfolgt diese kostenbedingte Angebotsreduzierung bis hin zur Unternehmensebene in Form der Liquidation, des Vergleichs oder der Insolvenz.

Diese strenge Trennung der Reaktionsalternativen gibt es in der Praxis natürlich selten. Häufig treten sie gemischt auf, vieles spricht aber dafür, dass die obige Reihenfolge die abgestufte Vorgehensweise so nachzeichnet, wie sie in der Realität vonstatten gehen würde.

Die Dominanz einer der Reaktionen wird

⁶ Damit besteht das Risiko, dass eine keynesianische Arbeitslosigkeit in eine klassische Arbeitslosigkeit übergeht. Vgl. <http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/vwl1/downloads/makrokap4.pdf>, S. 66.

über die gesamtwirtschaftlichen Umstände bestimmt:

► Im konjunkturellen Abschwung, also wenn die Aufträge zwar nachlassen, aber die Unternehmen noch gewisse Hoffnungen haben, dass eine tiefe Rezession vermieden werden kann, werden erfahrungsgemäß Produktivitätsreserven gebildet. Ein starker Kosteneffekt führt in einer solchen Situation zur Verminderung der Belegschaften und zu einem Anstieg des Produktivitätsniveaus.⁷

► In offenen Volkswirtschaften bestimmt zudem die Wettbewerbssituation gegenüber den ausländischen Konkurrenten darüber, ob sich latente Preiserhöhungsspielräume aufbauen können. Aus diesem Grunde werden reine oder zumindest sehr weitgehende Preisreaktionen als Antwort auf den Kosteneffekt besonders in Phasen der realen Abwertung oder in Zeiten einer insgesamt unterbewerteten Währung durchgeführt. Das bedeutet, dass sich in einer solchen Konstellation Kosten und Preise auch deshalb hochschaukeln, weil die Schwäche der Währung die "importierte Inflation" fördert, so dass auch vom Rohstoffkostengefüge preissteigernde Impulse ausgehen.

► In rezessiven Phasen sind die Produktivitätsreserven weitgehend ausgeschöpft und Preiserhöhungsspielräume merklich verengt. Es bleibt den Unternehmen also nichts anderes übrig, als den Kosteneffekt weitgehend durch einen reduzierten Deckungsbeitrag aufzufangen.

► Hält die rezessive Phase länger an und ist daher das Niveau der Stückgewinne bereits sehr niedrig, so ist eine kosteninduzierte Schrumpfung des Angebots am häufigsten.

Die gesamtwirtschaftlichen Umstände bewirken jedoch nicht allein eine bestimmte unternehmerische Reaktion. Zudem spielt die Höhe des Kosteneffektes eine wichtige Rolle. Die Preisreaktion an sich ist erfahrungsgemäß dominant, da es hier keine "natürlichen Grenzen" wie bei den Produktivitätsreserven oder der Gewinnkompression gibt.⁸

⁷ Dieser Anstieg ist nicht im Zeitvergleich zu sehen, sondern im Vergleich zur Produktivität, die sich unter Aufrechterhaltung der Belegschaftszahlen ergeben würde.

⁸ Es sei denn, Grenzen würden von der Geldpolitik gesetzt werden.

Reserven oder der Gewinnkompression gibt.⁸

In einer gegebenen konjunkturellen Lage und bei gegebenem Kosteneffekt haben die eintretenden Reaktionen der Unternehmen unmittelbare Folgen für die betroffenen gesamtwirtschaftlichen Größen:

- Die Beschäftigung sinkt (bei kurzfristiger Mobilisierung von Produktivitätsreserven und bei der Zurücknahme des Angebots),
- Das Preisniveau steigt (bei Abschöpfung der Preisspielräume),
- Die Einkommensverteilung verschiebt sich (bei Gewinnkompression).⁹

Diese Folgen treten in jedem Fall ein - einzeln oder kombiniert, je nach der Art, wie die Unternehmen auf den Kosteneffekt reagieren.

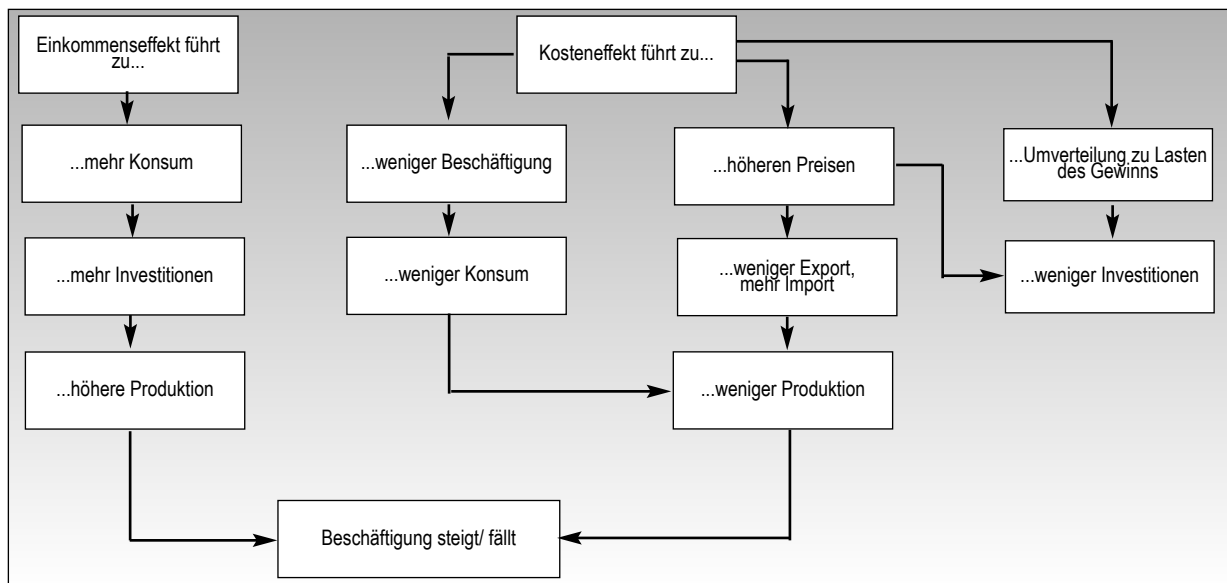
Weitergehende Konsequenzen des Kosteneffektes

Durch die oben dargestellten unmittelbaren Folgen des Kosteneffektes kann der Einkommenseffekt der Lohnerhöhung nur teilweise auf Nachfrage, Produktion und Beschäftigung durchschlagen. Ein Grund dafür ist, dass die Beschäftigung direkt eingeschränkt wird - sei es nur durch Überstundenabbau und Kurzarbeit oder durch Betriebsstilllegungen und Insolvenz. Zudem führt der Preisniveauanstieg zwingend dazu, dass ein Teil des Einkommenseffektes inflationär verpufft und damit keinen Kaufkraft- und Konsumeffekt auslösen kann.

Damit sind die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen des Kosteneffektes jedoch noch nicht erschöpft, es sind vielmehr weitere Folgewirkungen zu berücksichtigen:

► Die Anhebung des Preisniveaus kann sich im Nachhinein als übertrieben erweisen. Die Folge ist, dass Marktanteile auf dem Welt- und Binnenmarkt an die ausländische Konkurrenz verloren gehen und die reale Nachfrage nach inländischen Produkten zurückgeht. Ihre Drosselung hat eine geringere Produktion zur Folge und führt damit zu einem Beschäftigungsrückgang. Diese Konstellation kann entstehen, wenn das Inflationsgefälle zwischen In- und Ausland nicht durch Wechselkursanpassungen

⁹ Vajna (1982), S. 21-24.



▲ **Abbildung 2**

eingeebnet wird.

► Die Verschiebung der Einkommensverteilung zu Lasten der Gewinne reduziert die Selbstfinanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen. Dadurch wird objektiv die Investitionsfähigkeit erschwert. Legen die Unternehmen zudem die aktuelle Gewinnsituation als Indikator für die Gewinnerwartung zugrunde, so wird auch die Investitionsneigung negativ beeinflusst. Durch das erhöhte Preisniveau, das möglicherweise mit dem Rückgang des Deckungsbeitrags einhergeht, nehmen die Investitionskosten ebenfalls zu. Als Folge wird die Investitionsnachfrage von drei Seiten bedrängt und geht entsprechend zurück.

Damit ist die Schwierigkeit, Schätzungen über die endgültigen Wirkungen einer Tariflohnerhöhung, vorprogrammiert: Reicht die (durch niedrigere Beschäftigung und höhere Preise bereits eingeschränkte) Zunahme der Konsumnachfrage aus, um eventuelle Marktanteilsverlust an die Auslandskonkurrenz wettzumachen? Kann darüber hinaus der Rückgang der Investitionsnachfrage kompensiert werden? Erst bei einer positiven Beantwortung beider Fragen zeigt sich das Kaufkrafttheorem den vorgebrachten Einwänden überlegen. Abbildung 2 soll dieses Problem der "Abwägung" optisch verdeutlichen.

Umschichtungsvorgänge

Eine starke Lohnerhöhung im Sinne des Kaufkraftarguments löst Umschichtungsvorgänge aus, auf die zum Teil bereits hingewiesen worden ist. An dieser Stelle sollen sie ein Stück ausführlicher dargestellt werden.

Ist die Preisreaktion auf Seiten der Unternehmen dominant und übertrifft die Lohnerhöhungsquote jene der jüngeren Vergangenheit, so kommt es zu einer kurzfristigen Umverteilung der Kaufkraft zwischen den Beziehern von Arbeitseinkommen und den Beziehern von Transfereinkommen. Zudem wird das tendenziell teurer gewordene inländische Güterangebot durch ausländische Waren und Dienstleistungen ersetzt, so dass die Deckung der Inlands- und Auslandsnachfrage ebenfalls umgeschichtet wird. Daraus resultiert ein negativer sekundärer Beschäftigungseffekt, wobei immer vorausgesetzt wurde, dass der Wechselkurs nicht sofort auf die Verschiebung der Wettbewerbsposition reagiert.

Überwiegen eindeutig die Beschäftigungsreaktionen der Unternehmen, dann wird die Kaufkraft zwischen Arbeitsplatzbesitzern und Arbeitslosen umverteilt. Zur gleichen Zeit kann eine Umschichtung der

Nachfrage zugunsten des Konsums stattfinden, die wiederum eine weitere Umverteilung der Arbeit bewirkt, nämlich relative Beschäftigungsgewinne in den konsumnahen Branchen und relative Beschäftigungsverluste im Investitionsgütersektor.¹⁰

Reagieren die Unternehmen auf den Kosteneffekt über die Verteilungsreaktion, so erfolgt eine Änderung der Einkommensverteilung zwischen Arbeitnehmer- und den Unternehmerhaushalten.¹¹ Dadurch ergeben sich auf kurze Sicht allein leichte Nachfrageumschichtungen zu Lasten der Investitionen. Erst nach einer gewissen Anpassungszeit verstärkt sich dieser Strukturvorgang, in dessen Gefolge dann sekundäre Beschäftigungsreaktionen auftreten. Es entwickelt sich eine Umschichtung von Arbeit und der Kaufkraft zwischen Beschäftigten und nunmehr Nichtbeschäftigten, wobei konsumnahe Branchen erneut zu Lasten der investitionsnahen Bereiche begünstigt werden.

Geht man nun von den drei unternehmerischen Reaktionsalternativen, die in der Wirklichkeit meist gemischt auftreten, aus, so bleibt fest zu halten:

1. kein Nachfrageeffekt, wenn die Preisreaktion erfolgt,
2. Nachfrageeffekt, aber negativer Beschäftigungseffekt, wenn die Beschäftigungsreaktion erfolgt,
3. ein sehr kurzfristiger Nachfrageeffekt ohne Beschäftigungseffekt, wenn die Verteilungsreaktion erfolgt, wobei später auch

¹⁰ Vajna (1982), S. 24-37.

¹¹ <http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/vwl1/downloads/makrokap4.pdf>, S. 65.

¹² Vajna (1982), S. 37.

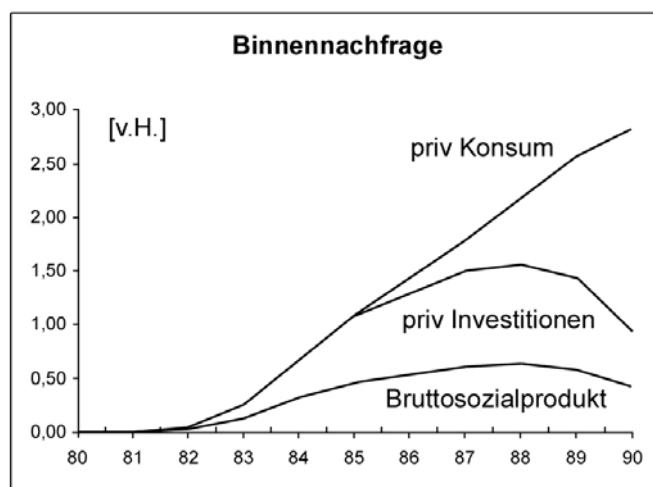
dieser Nachfrageeffekt verloren geht und ein negativer Beschäftigungseffekt zu erwarten ist.

Es sei noch erwähnt, dass die Umschichtungswirkungen einer Lohnerhöhungspause bzw. einer Lohnsatzänderung unterhalb des Produktivitätsfortschritts den hier skizzierten Vorgängen mit jeweils umgekehrten Vorzeichen entsprechen.¹²

Gesamtwirtschaftliche Simulation

Die gegensätzlichen Diskussionen um die Wirksamkeit des Kaufkrafttheorems haben eine Simulation der Reaktion der Gesamtwirtschaft auf eine Tarifloohnerhöhung erfordert, um den Verlauf von Binnennachfrage, Außenhandel, Beschäftigung und Preisentwicklung nachzuvollziehen. Das "Karlsruher Simulationsmodell" ermöglicht ein solches Vorgehen und stellt auf der Basis von wissenschaftlich fundierten Berechnungen die volkswirtschaftliche Entwicklung nach einer Tarifloohnerhöhung dar. Zu Beginn wurde der Tariflohnsatz um 4,5 % angehoben und danach parallel zur historischen Entwicklung weiter geführt.

Die Lohnerhöhung stimuliert die Nachfrage nach Konsumgütern und Investitionsgütern. Deutlich geringer jedoch fällt der Anstieg des Bruttosozialproduktes aus (Abbildung 3).



▲ **Abbildung 3**

¹² Haase, U., Steiner, A. (2002): Systemanalyse wirtschaftspolitischer Strategien, 1. Auflage, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, S. 163ff.

Es ist zudem eine starke Zunahme der Importe zu verzeichnen, die die Hauptursache dieser Wachstumseinbußen zu sein scheint. Diese Entwicklung resultiert aus den oben genannten Gründen für die Preisentwicklung und ist für ein außenhandelsintensives Land wie Deutschland als durchaus normal anzusehen.

Die Folgen auf die Beschäftigung sind eindeutig: Das schwache Wachstum des Sozialproduktes

reicht nicht aus, um den negativen Einfluss des Reallohnanstiegs zu kompensieren und der Beschäftigung einen Impuls zu geben (Abbildung 4).

Verheerend wirkt sich die Lohnänderung auf die

Preisentwicklung aus. Durch den starken Anstieg der Lohnstückkosten wird die Lohn-

Preis-Spirale in Gang gesetzt und die Inflationsrate erreicht ein Niveau, welches für Zentralbanken nicht tolerierbar ist. Dadurch sind Zinserhöhungen und eine Stabilisierungskrise unumgänglich.

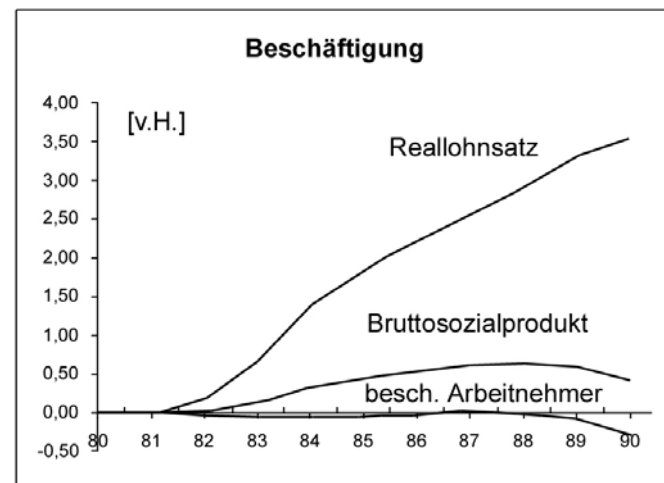
Alles in allem weisen die volkswirtschaftlichen Wirkungszusammenhänge eine Komplexität auf, die nicht einfach auf die

vereinfachte Formel "Mehr Nachfrage, mehr Produktion, mehr Beschäftigung" gebracht werden kann.¹³

Schlussbemerkungen

Die Kaufkrafthypothese reiht sich in die (erweiterten) Maßnahmen der nachfrageorientierten Wirtschaftspolitik ein. Jedoch ist eine nachfrageorientierte Politik, die sich nicht an den Grundsätzen der Stabilisierung und

▼ **Abbildung 4**



des Ausgleiches orientiert, von Grund auf fraglich. Werden zudem - beispielsweise durch eine aktive Mitwirkung in der Lohnpolitik - durch politische Akteure langfristige Bedingungen für den Wirtschaftsprozess beeinflusst, so setzt sich dies besonders von den herkömmlichen Instrumenten der Nachfragepolitik ab. Diese Abweichung spiegelt sich auch bei der Diskussion um den Einsatz der Instrumente der Kaufkrafthypothese wider. Denn ob es ein adäquater Ansatz ist, verteilungspolitische wie außenwirtschaftlich äußerst bedeutende Regeln künstlich zu errichten, ist nicht nur diskussions-, sondern auch fragwürdig.

Als Resümee kann also festgehalten werden, dass das leicht verständliche Argument bei Tarifverhandlungen durch die Kritik der Wissenschaft als Überzeugungsgrund ausscheidet. Vereinfachte Schlussfolgerungen führten dazu, dass es durch eine nähere Betrachtung teilweise widerlegt werden kann und somit wirtschaftspolitisch enorm an Ansehen verloren hat. ■