

Unser Geldsystem VI – Flexible Löhne oder flexible Gewinne?

Von Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker | 07.03.2014 (editiert am 25.05.2016)

Die Ölpreiskrisen brachten nicht nur für die Geldpolitik bedeutsame Einsichten, sie hätten auch zu einem besseren Verständnis des Verhältnisses von Geld- und Lohnpolitik beitragen können und zu einer neuen Rollenverteilung in der Wirtschaftspolitik, wäre man bereit gewesen, unvoreingenommen über die Erfahrungen nachzudenken und zu reden, die in den siebziger Jahren gemacht wurden.

Das Verblüffendste hätte für neoklassisch/monetaristische orientierte Ökonomen sein müssen, dass die Lohnpolitik ganz entscheidend für die Inflationsentwicklung war. Ohne die unterschiedliche Lohnentwicklung systematisch heranzuziehen, konnte man nicht erklären, warum sich in manchen Ländern aus der einmaligen Preissteigerung für Öl eine dauerhaft höhere Inflationsrate ergab und in anderen nicht. Die Geldpolitik versuchte ja in allen großen Ländern mit Zinserhöhungen, eine Inflationsbeschleunigung zu verhindern. Insofern schied eine zu expansive Geldpolitik als Ursache der Inflationsbeschleunigung in den Ländern aus, die am Ende mit dauerhaft höheren Inflationsraten dastanden. Das hätte jeden Ökonomen an der Stichhaltigkeit des Monetarismus zweifeln lassen müssen.

Angesichts dieser für sie sehr schwierigen Erkenntnislage retteten sich viele Ökonomen wieder in die üblichen allgemeinen Floskeln von der Flexibilität und der Rigidität. Löhne müssten eben flexibel sein, sagten sie und verwiesen als Beispiel auf Deutschland, wo die Inflationsrate Anfang der achtziger Jahre wieder sehr rasch gesunken war. Dumm nur, dass auch in Deutschland die Arbeitslosigkeit sehr hoch war und lange hoch blieb, was nach neoklassischer Sicht ja gerade nicht für flexible Löhne sprach. Doch die paar logischen Schritte hin zu einer Aufklärung dieses scheinbaren Paradoxons konnten die Mainstream-Ökonomen nicht gehen, weil sie dabei zentrale Vorurteile hätten aufgeben müssen.

Betrachten wir folgenden Fall: In einem Land, das von einer plötzlichen Ölpreissteigerung getroffen wird, steigen zwar die Preise aller Güter, bei deren Herstellung Öl gebraucht wird (womöglich auch die Preise von Ölsubstituten usw.). Aber – so die Annahme – die Löhne bzw. die Lohnsteigerungen reagieren auf diese einmalige Preissteigerung überhaupt nicht. Das heißt, die Nominallöhne sind rigide. Die aktuelle Inflationsrate steigt einmalig. Die Tarifpartner haben jedoch vereinbart, weiterhin zwar die trendmäßige Produktivitätszunahme in die Lohnsteigerungen einfließen zu lassen, aber nicht die aktuelle Inflationsrate, sondern das Inflationsziel, das die Notenbank ganz unabhängig von

dem Ölpreisschock festgesetzt hat. Wie im [dritten Teil](#) dieser Reihe dargelegt, passiert dann nichts, außer dass ein einziges Mal die Inflationsrate höher ist, dann wieder auf das Niveau der Zielrate sinkt und das Preisniveau auf Dauer von dem höheren Level aus wächst wie zuvor. Ist das Land wettbewerbsfähig und partizipiert an der zusätzlichen Nachfrage der Ölproduzenten, muss weder das Produktionsniveau noch die Zahl der Arbeitsplätze sinken.

In diesem Fall sind offensichtlich die Nominallöhne in ihrer Reaktion auf die höhere Preissteigerungsrate rigide (sie gehen nicht nach oben mit), die Reallöhne dadurch aber flexibel. Infolge der einmaligen Preissteigerung sind auch die Reallöhne einmalig gesunken bzw. weniger gestiegen, als es sonst möglich gewesen wäre. Bei diesem negativen Angebotsschock haben die flexiblen Reallöhne verhindert, dass sich die höhere Inflation verfestigt und die Geldpolitik auf den Plan ruft. Wären die Nominallöhne flexibel in ihrer Reaktion auf die höhere Preissteigerungsrate (wie das bei den meisten Indexierungsmechanismen der Fall war), würden sie steigen und dadurch die einmalig höhere Inflationsrate in eine auf Dauer höhere verwandeln. Das würde vermutlich die Geldpolitik alarmieren und zu einer restriktiven Reaktion, also einer Erhöhung der Zinssätze, führen, die Arbeitsplätze kostet, weil sie die Investitionstätigkeit bremst.

Rigide Nominallöhne und flexible Reallöhne sind also bei einem negativen Angebotsschock die bessere Kombination als umgekehrt. Den Gewerkschaften, die bekanntlich die Nominallöhne aushandeln, in einem solchen Fall Flexibilität zuzugestehen oder sie gar dazu zu drängen, d.h. sie die zunächst einmalig höhere Inflationsrate zur Grundlage ihrer Lohnverhandlungen machen zu lassen, ist zumindest eine zweischneidige Sache. Das Stillhalten der Gewerkschaften bei einer Inflationsabweichung von der Zielrate nach oben ist zugegebenermaßen viel verlangt. Aber alles andere führt in einen Ablauf, der die Arbeitnehmer und mit ihnen die Gewerkschaften in wesentlich größere Bedrängnis bringt als der einmalige Niveausprung nach unten beim Realeinkommen. Allerdings benötigen die Gewerkschaften auch eine Gegenleistung: das Stillhalten der Geldpolitik trotz (einmalig) höherer Inflationsrate, damit sich der negative Angebotsschock nicht in Arbeitslosigkeit verwandelt. Das heißt, beide Seiten, Lohn- und Geldpolitik, genauer gesagt: Tarifparteien und Zentralbank müssen auf das gegenseitige Stillhalten vertrauen können.

Immerhin können Neoklassiker argumentieren, dass man daran doch sehen könne, dass ihre Forderung nach Flexibilität richtig sei, wenn man sie nämlich auf die Reallöhne beziehe, und das würden sie ja regelmäßig tun. Nur wer der Ansprechpartner in Sachen Flexibilität der *Real*löhne sein sollte, das ist in der Neoklassik alles andere als klar. Ohne die genannte Lohnregel, die sich an der Zielinflationsrate und nicht an der tatsächlichen Inflationsrate orientiert, geht es nicht. Und diese Regel bzw. die hinter ihr stehende Logik widerspricht dem Monetarismus fundamental.

Interessant ist nun, dass bei *Nachfrageschocks* genau das Gleiche gilt: Auch hier wird ein optimales Ergebnis erzielt, wenn die Nominallöhne rigide sind. Belebt sich, etwa angeregt durch die Geld- oder Fiskalpolitik (also ein *positiver* Nachfrageimpuls), die Konjunktur und bleiben die Nominallöhne (trotzdem) auf dem vereinbarten Pfad im obigen Sinne, dann wird der Aufschwung in der Regel verlängert, weil selbst dann noch keine wirkliche Inflationsgefahr besteht, wenn durch zunehmende Kapazitätsauslastung eine Überhitzung der Konjunktur droht und die Preise nachfragebedingt zu steigen beginnen. Auch hier gilt, dass eine frühzeitige „flexible“ Reaktion der Nominallöhne – also eine

stärkere Zunahme der Nominallohnerhöhung im Fall konjunktureller Preissteigerungen – einer Rigidität unterlegen ist, weil die Rigidität eine größere Beschäftigungsausweitung zulässt. Wieder sollten die Reallöhne relativ flexibel sein, die Nominallöhne aber gerade nicht.

Nun der umgekehrte Fall: Bei *negativen* Nachfrageschocks und dadurch tendenziell sinkenden Preisen (immer vorausgesetzt, es herrscht ein einigermaßen funktionierender Wettbewerb) stabilisieren rigide Nominallöhne die Lage ebenfalls, weil sie über steigende Realeinkommen eine steigende Güternachfrage induzieren statt die Preise weiter in Richtung Deflation zu treiben. Wieder sind die Reallöhne flexibel, nur dieses Mal *nach oben*. Und das macht die Sache für Mainstream-Ökonomen sozusagen zur unschluckbaren Kröte. Denn statt dass die Lohneinkommensbezieher die Zeche für den negativen Nachfrageschock zahlen wie im Fall des negativen Angebotsschocks, sind dieses Mal in erster Linie die Gewinneinkommensbezieher an der Reihe. Denn die Gewinnmargen sinken natürlich, wenn bei sinkenden Preisen die Kosten nicht mit fallen. Neoklassiker würden hier eine Nominallohnrigidität ablehnen, weil sie die Kostensituation der Unternehmen mehr vor Augen haben als die Gesamtnachfrage (oder dem Arbeitgeberlager näher stehen).

Und meist beschäftigen sie sich von vornherein nicht mit dem Fall sinkender Preise. Es geht ihnen fast immer nur um den möglichen Fall steigender bzw. zu hoher Inflation, nie um den einer unter die Zielrate fallenden Inflationsrate oder gar einer Deflation.

Vielleicht liegt es einfach außerhalb des Horizontes eines Monetaristen, sich über eine Abweichung der tatsächlichen Inflation von der Zielrate nach *unten* Gedanken zu machen. Der Mann auf der Straße versteht steigende Preise ganz einfach so, dass das Geld in seinem Geldbeutel weniger wert ist, konstante Preise so, dass es gleich viel wert ist, und fallende so, dass es mehr wert ist. Also sorgt er sich nur im ersten Fall. Dass die beiden anderen Fälle mit einer wirtschaftlichen Konstellation verbunden sein könnten, in der von vornherein wenig Geld in seinen Geldbeutel hineinkommt, das bedenkt der Mann auf der Straße nicht und es wird ihm auch durch die Medien nicht erklärt. Und schon gar nicht von den Neoklassikern und Monetaristen. Denn erstere ziehen sich auf den Standpunkt zurück, dass sie nur über reale Größen sprechen, weil Preise auf Märkten zustande kämen und diese auf Dauer räumten, wenn nur genug Wettbewerb herrsche, man sich also nur Gedanken um genügend "Flexibilität" zu machen brauche. Und die Monetaristen vertreten ohnehin den Standpunkt, dass Geld keinen langfristigen Einfluss auf die Realwirtschaft habe, solange keine Hyperinflation herrsche.

Das passt auch zu der neoklassischen Vorstellung, in einer Marktwirtschaft müssten die Sparer hofiert werden, weil ohne deren Ersparnisse keine Investitionen möglich wären. Sparer aber fühlen sich natürlich durch Inflation geschädigt. Also muss, wer etwas für Investitionen und Wachstum erreichen will, Inflation bekämpfen, wo immer sie sich zeigt. Dass Sparer im Fall von zu niedriger Inflation oder gar Deflation auch nichts zu lachen haben, das lernen sie gerade mühsam. Denn auch wenn ihre Realzinsen dank geringer Preissteigerung oder gar fallender Preise gar nicht mal so niedrig sein mögen, kann es um die Rückzahlung ihres Vermögens – aus Sicht der Schuldner also die Tilgung ihrer Kredite – schlecht bestellt sein. Denn in einer stagnierenden oder gar schrumpfenden Wirtschaft werden Kredite rasch faul.

Die generelle Vernachlässigung des Falles zu geringer Inflation bei Neoklassikern und Monetaristen

rächt sich übrigens gegenwärtig ganz gewaltig. Dazu in einem späteren Beitrag dieser Serie mehr.

Zurück zu der Frage, welche Art von Rigidität in einer Marktwirtschaft zum Abfedern von Schocks geeignet ist. Das einfache Ergebnis lautet, dass die Nominallöhne eigentlich immer rigide sein sollten. Wenn die Nominallöhne stur nach der Regel festgelegt werden, die wir goldene Lohnregel nennen (die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten folgen genau dem Inflationsziel, was nichts anderes bedeutet, als dass die Reallöhne genau so wachsen, wie der Produktivitätstrend verläuft), macht man am wenigsten falsch und gibt der Geld- und Fiskalpolitik ein Maximum an Möglichkeiten, korrigierend in den Wirtschaftsablauf einzugreifen. Jeder Versuch der Tarifpartner, diskretionär, also durch die Anpassung der Nominallöhne auf Angebots- und Nachfrageschocks zu reagieren, macht die Situation weniger beherrschbar und provoziert neue Schocks.

Wie inkonsistent neoklassisch orientierte Ökonomen in Hinblick auf Flexibilität und Rigidität von Güterpreisen und Löhnen argumentieren, kann man übrigens am Beispiel des Verlusts internationaler Wettbewerbsfähigkeit einzelner Mitgliedsländer einer Währungsunion studieren. Versucht man nämlich einen solchen Verlust (wie derzeit in den Krisenstaaten der EWU) durch Nominallohnsenkung auszugleichen, wünscht sich der Neoklassiker komischerweise ([siehe unsere Besprechung eines Vortrags von Professor Bernd Lucke](#)) Preise, die sehr schnell auf fallende Nominallöhne reagieren. Denn dann verbessert sich die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der ausländischen Konkurrenz und man kann dadurch die internationalen Warenströme zugunsten der eigenen Wirtschaft beeinflussen. Gehen aber die Preise ganz flexibel so stark zurück wie die Nominallöhne, ändern sich die Reallöhne nicht, d.h. sind die Reallöhne rigide. Reallohnrigidität steht aber im Widerspruch zu der Vorstellung der Neoklassik, dass für die Binnenwirtschaft flexible Reallöhne günstig sind (also dieses Mal *rigide Preise* bei flexiblen Nominallöhnen). Dieser Fall ist aber wie gesagt nur innerhalb eines Systems relevant, in dem man reale Überbewertungen nicht durch nominale Abwertungen der Währung korrigieren kann, d.h. in einer Währungsunion. (Abwertungen sind, wenn sie denn dank eigener Währung möglich sind, immer sinnvoller als Nominallohnsenkungen.)

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, dass sowohl Angebots- als auch Nachfrageschocks am besten durch Nominallohnrigidität abgefedert werden können. Das hat bei negativen Angebotsschocks und bei positiven Nachfrageschocks, d.h. also im Falle von Preisentwicklungen oberhalb der Zielinflationsrate, zur Folge, dass hauptsächlich die Lohneinkommensbezieher die Zeche zahlen im Interesse der Stabilisierung der Gesamtwirtschaft (die Reallöhne sinken bzw. steigen langsamer, die Gewinneinkommen sind nicht bzw. positiv betroffen). Bei positiven Angebotsschocks (z.B. in Form sinkender Rohstoffpreise) und negativen Nachfrageschocks, d.h. also Preisentwicklungen unterhalb der Zielinflationsrate, ist das Ergebnis umgekehrt: Da sind hauptsächlich die Gewinneinkommen betroffen, wenn die Nominallohnrigidität in Form der goldenen Lohnregel im Interesse der Stabilisierung der Gesamtwirtschaft durchgesetzt wird. Und letzteres gefällt der mächtigen Lobbygruppe der Unternehmer nicht.

Über den Autor

Veröffentlicht am: 07.03.2014 | Editiert am: 25.05.2016

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2014/03/unser-geldsystem-vi-flexible-loehne-oder-flexible-gewinne/>