

Heiner Flassbeck

Grundlagen
einer
relevanten
Ökonomik

WESTEND

WESTEND

Heiner Flassbeck

Grundlagen einer relevanten Ökonomik

Unter Mitarbeit von
Friederike Spiecker,
Patrick Kaczmarczyk und
Alexander Mosca Spatz

WESTEND

Mehr über unsere Autoren und Bücher:
www.westendverlag.de

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.
Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.



ISBN: 978-3-86489-414-5

1. Auflage 2024

© Westend Verlag GmbH, Waldstr. 12 a, 63263 Neu-Isenburg, 2024

Umschlaggestaltung: Buchgut, Berlin

Satz: Publikations Atelier, Weiterstadt

Druck und Bindung: Friedrich Pustet GmbH & Co. KG, Gutenbergstr. 8,

93051 Regensburg

Printed in Germany

INHALT

Vorwort 9

Einleitung 11

Kapitel 1

Einhundert Jahre ökonomischer Irrungen und Wirrungen 15

- I.1 Die Große Depression 16
- I.2 Bretton Woods 30
- I.3 Angebotsschocks und die neoklassische Konterrevolution 42
- I.4 Die Angebotspolitik der 1980er-Jahre und ihre Nachfragewirkungen 55
- I.5 Die neue globalisierte Wirtschaft 60
- I.6 Die Währungskrise von 1992 61
- I.7 Die 1990er-Jahre, das Jahrzehnt der Währungskrisen 66
- I.8 Der Euro: Chance und Risiko zugleich 69
- I.9 Nach der Jahrhundertwende: Das Jahrzehnt des Finanzkasinos 71
- I.10 Die 2010er-Jahre: Europas verlorenes Jahrzehnt 77
- I.11 Das Coronavirus und die Weltwirtschaft 83
- I.12 »Inflation« und das erneute Versagen der Geldpolitik in den 2020er-Jahren 85
- I.13 Das große Paradoxon 90
- I.14 Das Rätsel, das es zu lösen gilt 101

Kapitel 2

Statik und Dynamik in der Geschichte des ökonomischen Denkens 103

- 2.1 Léon Walras und das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage auf allen Märkten 103
- 2.2 Die Stationarität der Neoklassik und die Wachstumstheorie 112

- 2.3 Say's Law: Der »Battle Cry« und seine Bedeutung 118
- 2.4 Knut Wicksell und die Bedeutung von Zeit und Geld 120
- 2.5 Intertemporale Vorsprünge à la Schumpeter 122
- 2.6 Wilhelm Lautenbach und Keynes' *Treatise* 126
- 2.7 Keynes und die *General Theory* 132
- 2.8 Mr. Hicks und der Keynesianismus 139
- 2.9 Milton Friedman und der Monetarismus 154
- 2.10 Goldstandard und Vollgeld 158
- 2.11 Inflationserwartungen, die neue Geldmenge 164
- 2.12 Trilemma oder Dilemma: Gibt es eine außenwirtschaftliche Absicherung? 169
- 2.13 Der Rückschritt der Mikrofundierung 172
- 2.14 Neue Irrwege des Keynesianismus 174

Kapitel 3

Wirtschaftliche Entwicklung in Zeit und Raum 181

- 3.1 Die intertemporale Entwicklung 182
- 3.2 Die internationale Entwicklung 189
- 3.3 Sparen und Investieren 195

Kapitel 4

Arbeit und Lohn 223

- 4.1 Die betriebliche Sicht oder der Exportkanal 224
- 4.2 Angebot, Nachfrage und ein Arbeitsmarkt? 225
- 4.3 Der neoklassische Arbeitsmarkt ist eine Fiktion 227
- 4.4 Die makroökonomische Bedeutung des Lohnstandards 232
- 4.5 Herkömmliche »Arbeitsmarkttheorien« und ihre Schwächen 236
- 4.6 Wettbewerbsfähigkeit und Handel auf Unternehmensebene und auf nationaler Ebene 240
- 4.7 Die mikroökonomische Bedeutung des Lohnstandards 242
- 4.8 Entlohnung nach der individuellen Grenzproduktivität? 259
- 4.9 Warum sich bei Arbeit und Lohn das Schicksal der Neoklassik entscheidet 261

Kapitel 5

Geld, Kapital und monetäre Stabilität 263

- 5.1 Die Rolle des Geldes 264
- 5.2 Die Rolle des Kapitals 280
- 5.3 Geldwertstabilität in Zeit und Raum 293

Kapitel 6

Absolute Vorteile bestimmen die Handelsströme 327

- 6.1 Alter und neuer Merkantilismus 328
- 6.2 Die klassische und die neoklassische Theorie des internationalen Handels 332
- 6.3 Gibt es eine Theorie der komparativen Vorteile? 339
- 6.4 Arbeit, Kapital und Handel 343
- 6.5 Absolute Vorteile sind entscheidend 344
- 6.6 Entwicklungsländer brauchen Schutz 346
- 6.7 Wettbewerb der Nationen und die WTO 349

Kapitel 7

Der internationale monetäre Rahmen 355

- 7.1 Kapitalbewegungen und Finanzmärkte 357
- 7.2 Ist der Devisenmarkt effizient? 358
- 7.3 Eine allgemeine Kritik der Effizienzmarkthypothese 370
- 7.4 Rohstoffspekulation 373
- 7.5 Der Finanzmarkt als Richter über staatliche Politik? 377
- 7.6 Gibt es monetäre Autonomie? 381
- 7.7 Was der EWU geschehen ist 389
- 7.8 Die Ecklösungen des IWF und Dollarisierung 396
- 7.9 Die Lösung: Feste reale Wechselkurse 401
- 7.10 Das Dilemma der Strom- und Bestandswerte 402

Kapitel 8

Wirtschaftspolitik 407

- 8.1 Makropolitik 408
- 8.2 Strukturpolitik 429

Was am Ende bleibt 447

Literaturverzeichnis 448

Abbildungsverzeichnis 454

KAPITEL 1

EINHUNDERT JAHRE ÖKONOMISCHER IRRUNGEN UND WIRRUNGEN

Bevor eine neue und relevante Vorstellung von der Dynamik einer gemischten Wirtschaft mit großen marktwirtschaftlichen Elementen dargelegt wird, gilt es die jüngere Vergangenheit der globalen Wirtschaft in Form zentraler empirischer Resultate Revue passieren zu lassen und dazu grundlegende Fragen zu stellen. Die wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung ist keineswegs stetig verlaufen. Vielmehr ist die Wirtschaftsgeschichte der vergangenen hundert Jahre mit wenigen Ausnahmen eine Geschichte von Krisen und Turbulenzen, die das gesellschaftliche System häufig an die Grenzen des Beherrschbaren geführt haben. Ohne Zweifel hat ein unzureichendes Verständnis wirtschaftlicher Abläufe in erheblichem Maße dazu beigetragen.

Die von uns betrachtete Periode beginnt mit der Großen Depression gegen Ende der 1920er- und Beginn der 1930er-Jahre. Diese Krise war ein gewaltiger Einschnitt. Allerdings liegt nicht im gleichen Maße wie heutzutage empirisches Material vor, das für eine gesamtwirtschaftliche Einordnung geeignet ist. Immerhin kann man gut zeigen, dass die Ursachen der größten Wirtschaftskrise der letzten zweihundert Jahre bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht wirklich verstanden worden sind.

Weit besser ist die Datenbasis für die Periode nach dem Zweiten Weltkrieg, weil die Einführung des gesamtwirtschaftlichen Denkens auch im Bereich der Statistik große Fortschritte erlaubt hat. Dabei fällt auf, dass bereits eine einfache empirische Gesamtbetrachtung viele Fragen aufwirft, auf die die herrschende Lehre keine überzeugenden Antworten gibt.

Obwohl dieses Kapitel noch keine tiefgehenden Erklärungen anbietet, lässt sich unschwer zeigen, dass ohne die Kenntnis der wichtigen makroökonomischen Verläufe das entscheidende Ereignis der Nachkriegszeit, die neoliberale Konterrevolution der 1970er-Jahre und ihr Scheitern, nicht zu verstehen ist. Wie konnte es passieren, dass sich die intellektuelle Ausrichtung der Mehrzahl der Ökonomen schon zwei Jahrzehnte nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs wieder vom gesamtwirtschaftlichen Denken abwandte und uralten Lehren weichen musste, die ohne Zweifel einen intellektuellen Rückschritt bedeuteten?

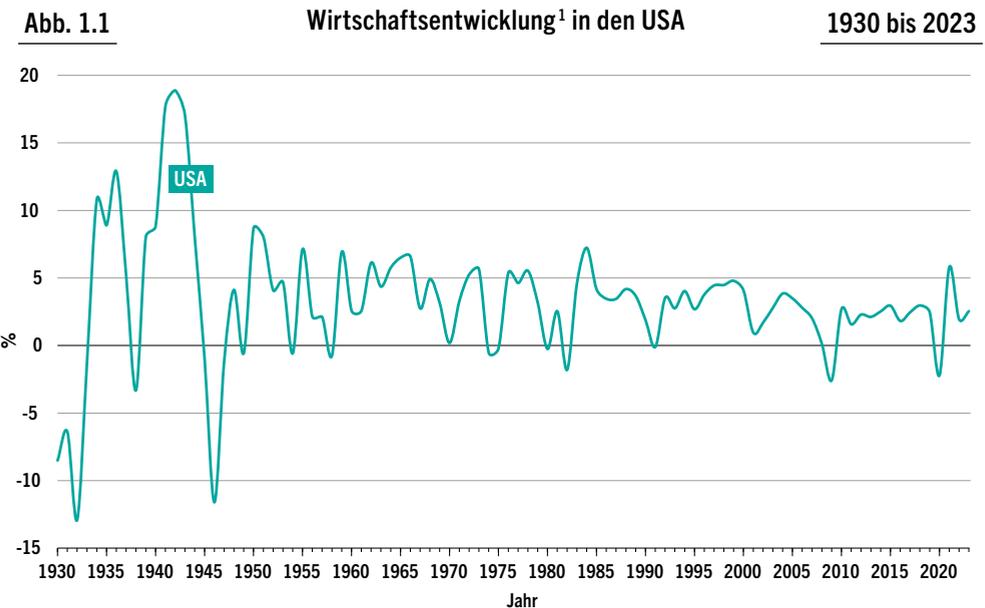
1.1 Die Große Depression

Die Große Depression der Jahre 1929 bis 1933 erschütterte nicht nur die Weltwirtschaft, sondern auch die herrschende ökonomische Lehre nachhaltig. Doch selbst diese Erschütterung reichte nicht aus, um die Wirtschaftswissenschaft dauerhaft auf einen erfolgreichen Weg zu führen. Nach einer nur etwa drei Dekaden dauernden Episode, in der alternative Lehren wenigstens zu Gehör kamen, ist seit den 1970er-Jahren genau die Ökonomik weltweit wieder dominant, die für die ungeheuerlichen Fehlleistungen des Faches in der Großen Depression verantwortlich gewesen war.

Am 24. Oktober 1929, dem berühmten »Schwarzen Donnerstag«, begann die Große Depression mit einem Börsencrash. Sie dauerte fast vier Jahre und wird zu Recht als einer der großen, wenn nicht als der größte Einschnitt im Wirtschaftsleben der Nationen angesehen. Ihre unmittelbaren und mittelbaren politischen Konsequenzen waren enorm.

Auch für die Ökonomik brachte sie zunächst eine Zäsur. Viele theoretische Vorstellungen, die man z. T. seit Beginn des 19. Jahrhunderts als unumstößlich angesehen hatte, wurden im Gefolge dieses Ereignisses immerhin temporär in Frage gestellt. Der Glaube an eine aus sich heraus vorhandene Stabilität der Wirtschaft war schwer erschüttert.

Abbildung 1.1 zeigt die Wachstumsrate der USA für fast einhundert Jahre. Die Wucht der Großen Depression wird darin zwar nicht vollständig deutlich, weil die Reihe erst



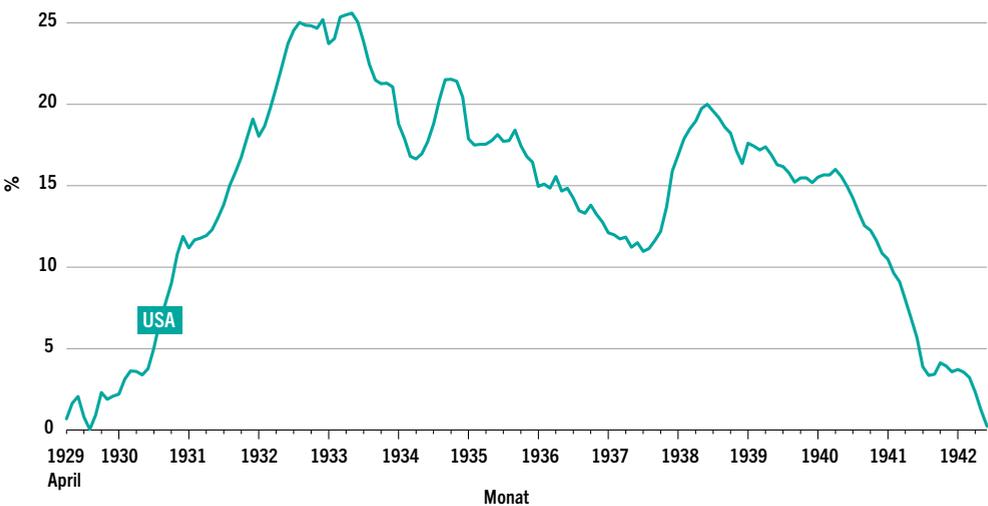
¹ Veränderungsrate des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts.

mit Daten ab 1930 beginnt. Aber der enorme Rückgang des preisbereinigten Bruttoinlandsprodukts (BIP) in den Jahren 1930, 1931 und 1932 ist klar zu erkennen. Offensichtlich wird auch, dass außer dem Einbruch um 1945, der dem enormen Kriegsboom folgte und nur recht kurz war, kein späteres Ereignis dieser Krise gleichkam.

Im Gefolge der Krise sprang die Arbeitslosigkeit in den USA von nahe null im Jahr 1930 auf 25 Prozent zu Beginn des Jahres 1933 (Abbildung 1.2). Das war ein unerhörter Wert, der unvorstellbar viele Menschen in Armut stürzte und selbst das stabile amerikanische System zum Wanken brachte. Hätte es nicht Franklin Delano Roosevelt gegeben, der sich ab 1933 als Präsident der USA gegen den ökonomischen Mainstream stellte und quasi im Alleingang eine antizyklische Politik, den New Deal, durchsetzte, wären die Folgen noch weitaus schlimmer gewesen.

Erst nach dem Anlaufen der Kriegswirtschaft ab dem Jahr 1938 ging die Arbeitslosigkeit auch in den USA wieder deutlich zurück und erreichte, nach einem Rückschlag in den Jahren 1937 und 1938, erneut einen Wert nahe null mitten im Zweiten Weltkrieg, als die US-Wirtschaft wegen der Aufrüstung enorme Wachstumsraten verzeichnete.

Abb. 1.2 **Arbeitslosenquote¹ in den USA** **1929 bis 1942**



¹ Arbeitslose in % der Erwerbspersonen, saisonbereinigt.

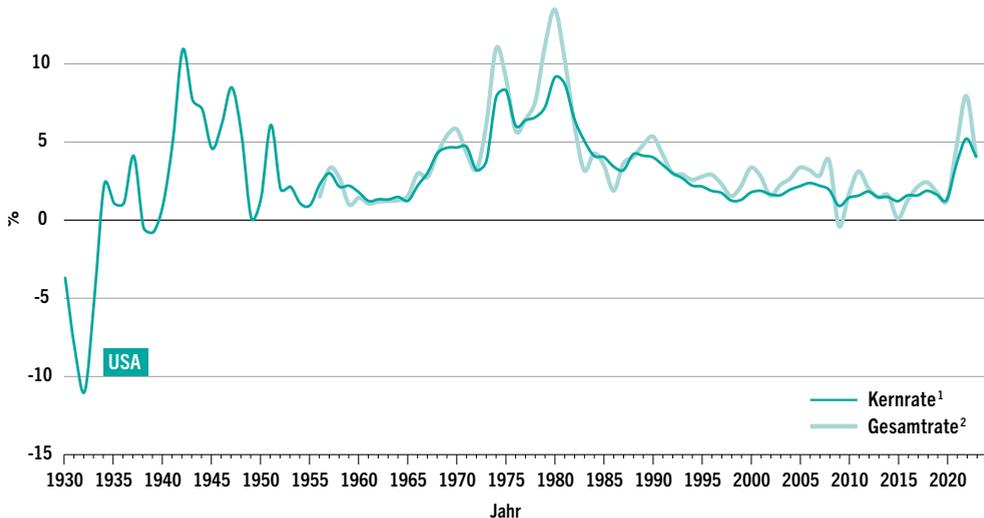
Daten für die Inflationsrate der USA liegen ebenfalls zurück bis 1929 vor. Es handelt sich dabei um die Steigerungsrate des Preisindex für den Individualkonsum, der keine Ausgaben für Lebensmittel und Energie enthält und daher weniger schwankt als der

umfassendere Verbraucherpreisindex, dessen Daten nicht so weit in die Vergangenheit reichen. Dieser kann als Kernrate bezeichnet werden, die eng mit der Inflationsrate des Verbraucherpreisindex korreliert (Abbildung 1.3). Auch hier ist der extrem tiefe Schnitt der großen Krise nicht zu übersehen: Im Jahr 1931 sank die Kernrate in den USA um mehr als 10 Prozent.

Abb. 1.3

Inflationsrate in den USA

1930 bis 2023



¹ Veränderungsrate des Preisindex der Ausgaben für den privaten Verbrauch ohne Nahrungsmittel und Energie gegenüber Vorjahreswert.

² Veränderungsrate des Verbraucherpreisindex insgesamt gegenüber Vorjahreswert.

Auch in Deutschland war der wirtschaftliche Einbruch enorm. Wie die Abbildung 1.4 zeigt, brach die Industrieproduktion von 1929 bis 1932 um sage und schreibe 40 Prozent ein. Das dramatische Abfallen des nominalen Bruttosozialprodukts (dunkelblaue Linie) zog auch das reale BSP (hellblaue Linie) mit sich nach unten, dessen Wert von etwa 70 Milliarden Reichsmark im Jahr 1929 auf 60 Milliarden im Jahr 1932 schrumpfte. Die reale Wirtschaftsleistung sank also um ungefähr 15 Prozent.

Zudem stieg in Deutschland die Arbeitslosigkeit in ungeheurem Tempo, von etwa 1,5 Millionen Personen im Jahr 1928 auf 5,5 Millionen im Jahr 1932 oder fast 30 Prozent der Erwerbstätigen (Abbildung 1.5). Einem politischen Umsturz war damit Tür und Tor geöffnet.

Im Zuge der Großen Depression ging man politisch und ökonomisch neue Wege. Dem Vorbild der USA folgend, engagierte sich in vielen Ländern der Staat in einem bis dahin nicht gekannten Ausmaß mit öffentlichen Investitionen, um die Arbeitslosigkeit

Abb. 1.4

Bruttosozialprodukt und Industrieproduktion
in Deutschland

1925 bis 1939

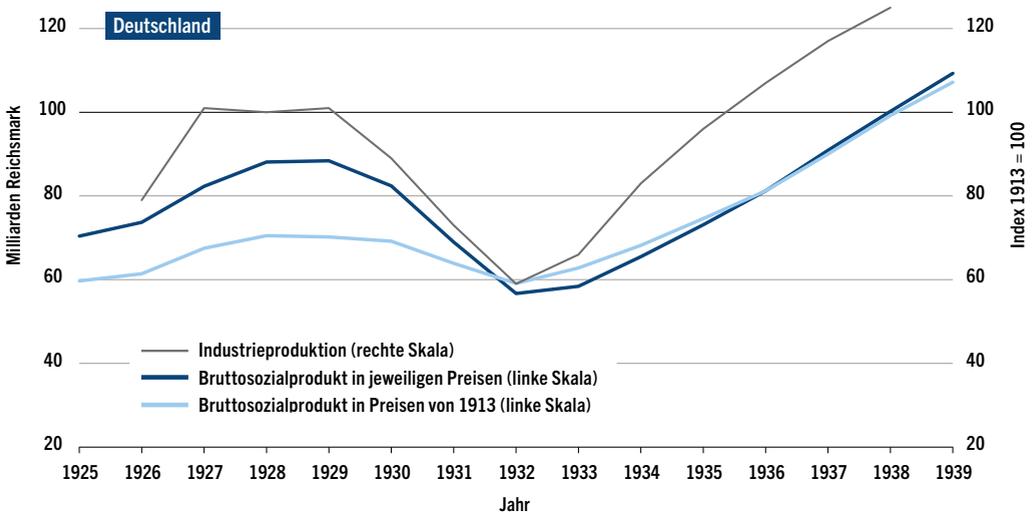
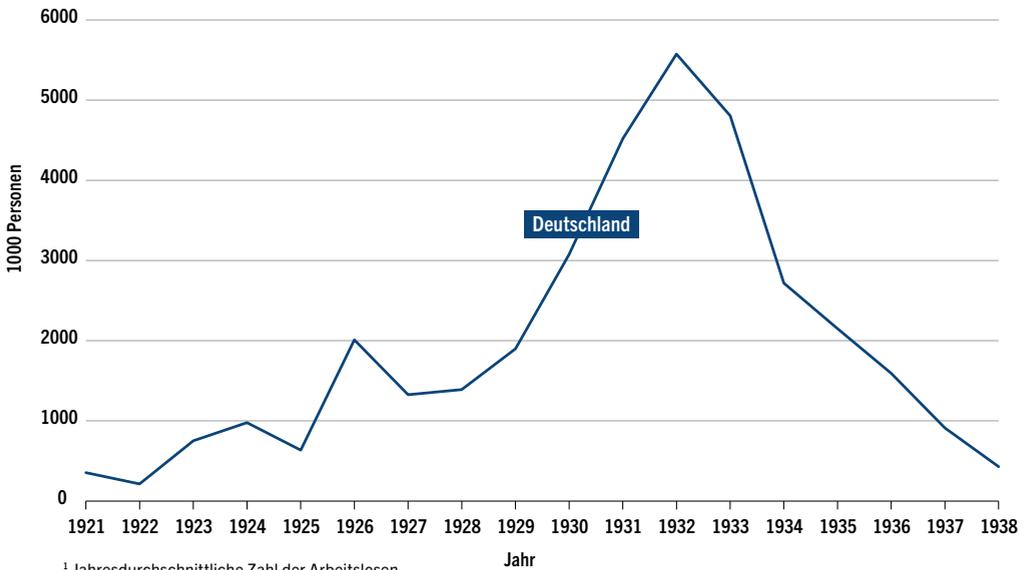


Abb. 1.5

Arbeitslose¹ in Deutschland

1921 bis 1938



¹ Jahresdurchschnittliche Zahl der Arbeitslosen.

zu reduzieren. Eine wirkliche Kehrtwende in der Politik, die dem Staat größere Bedeutung bei der Stabilisierung der Wirtschaft verlieh, gab es jedoch vor allem in Europa nicht vor dem Ende des Zweiten Weltkriegs.

Obwohl über die Ursachen der Großen Depression Bibliotheken gefüllt worden sind, hat man bis heute keine allgemein akzeptierte Erklärung gefunden. Wie konnte ein Börsencrash, wie er sich vorher und hinterher einige Male auch im globalen Maßstab ereignete, eine so gewaltige Schockwelle auslösen und sich in die Geschichte der Menschheit als schicksalhaftes Ereignis einbrennen?

Bislang liegt nur ein Sammelsurium an möglichen Ursachen vor. Das zeigt den Stand der ökonomischen Forschung bis heute und die Schwächen der überwiegend angewandten Methodik. Vermutlich ist eine systematische Suche nach den Ursachen der großen Krise ausgeblieben, weil man bei diesem Schock mit der Gleichgewichtsökonomik keinen Schritt weiterkommt, sie aber noch immer das vorherrschende Analyseinstrument darstellt. Unabhängig davon, mit wie vielen Feinheiten und raffinierten Abwandlungen man die Gleichgewichtsökonomik anreichert, sie ist, wie an etlichen Stellen in diesem Buch gezeigt werden wird, vollkommen ungeeignet, dynamische Prozesse zu erfassen.

Die Mehrzahl der Ökonomen suchte die Ursachen genau dort, wo sie erwarteten, Fehler konstatieren zu können, nämlich beim Staat. In Deutschland konzentrierte man sich im Nachhinein vorwiegend auf das Versagen der Finanzpolitik, also auf die vom damaligen Finanzminister Brüning zu verantwortende Austeritätspolitik. Der Versuch der Finanzpolitik, inmitten einer zusammenbrechenden Wirtschaft die eigene Verschuldung in engen Grenzen zu halten, wird als einer der Eckpfeiler dieses Erklärungsversuchs angesehen. In den USA beruft man sich dagegen auf eine Mischung mehrerer Ursachen als ausschlaggebende Faktoren. Paul Samuelson, der einflussreiche Autor eines der erfolgreichsten Lehrbücher aller Zeiten, etwa glaubte an ein Zusammentreffen nicht miteinander verbundener zufälliger Umstände.

In liberalen und ultraliberalen Kreisen sah man die Goldenen Zwanziger mit ihrer Überkonsumption der privaten Haushalte (getrieben durch zu hohe Löhne) und Überinvestition der Unternehmen als Ursache für eine Gegenreaktion des Systems an. Im englischen Cambridge erschien 1931 Friedrich August von Hayek, der bis heute als einer der führenden Köpfe des Ultraliberalismus gilt, zu einem Vortrag, der großes Erstaunen hervorrief. Auf die Frage eines Kollegen, ob die Entscheidung einer Person, einen Mantel zu kaufen, die Arbeitslosigkeit erhöhe, antwortete Hayek mit einem eindeutigen Ja.¹

Einen vermeintlich neuen Ansatz präsentierte später Milton Friedman, der geistige Vorreiter des sogenannten Monetarismus. Für ihn und seine Koautorin Anna Schwarz

¹ Skidelsky, R. (1994 [1983]): 456.

war eine systematisch ungeeignete Geldpolitik, die sinkende Geldmengenaggregate zugelassen hatte, der entscheidende Auslöser der Weltwirtschaftskrise gewesen. In ihrem voluminösen Werk *A Monetary History of the United States*² identifizieren sie das Versagen der Geldpolitik als zentrale Ursache. Es bleibt in dieser Analyse jedoch ungeklärt, ob die zweifellos sinkenden Geldmengenaggregate die Folge oder die Ursache des Wirtschaftseinbruchs waren.

In der wohl bekanntesten Arbeit zum Thema, dem Buch *The World in Depression, 1929–1939*³ von Charles P. Kindleberger findet man eine Reihe von Ursachen eher politischer Art, aber keine Erklärung eines systematischen Politikversagens aufgrund einer ungeeigneten Theorie.

Das ist seltsam. Ausgerechnet für die gewaltige Krise, die, wie wir ausführlich zeigen werden, eine wirkliche Neuerung im ökonomischen Denken auslöste, finden sich außer einer prozyklischen Fiskalpolitik und einiger schwer zu interpretierender geldpolitischer Fehlentwicklungen keine großen systemischen Irrtümer, die erklären können, wie die halbe Welt in Arbeitslosigkeit und Elend gestürzt wurde – ist das möglich?

Zwar wird im Zusammenhang mit der Weltwirtschaftskrise immer wieder die Deflation (also der Rückgang des allgemeinen Preisniveaus) erwähnt, die den Einbruch der Wirtschaft begleitete. Es gibt aber nur wenige Quellen, die explizit auf eine Lohndeflation verweisen. Fallende Löhne wurden von den allermeisten Ökonomen als Reaktion auf die steigende Arbeitslosigkeit angesehen und insoweit als die zu erwartende und das System stabilisierende Marktreaktion begrüßt. Hier liegt der entscheidende Fehler.

Die Datenlage zur damaligen Lohnentwicklung ist lückenhaft, aber es lässt sich zeigen, dass die Rezession in allen großen Ländern mit massiven Lohnsenkungen einherging. Für die USA gibt es eine Statistik der Stundenlöhne für die Bauarbeiter, die in den frühen 1920er-Jahren beginnt. Danach sind im Zuge der Großen Depression die Löhne von etwa 0,40 US-Dollar pro Stunde im Jahr 1929 auf etwa 0,32 Dollar im Jahr 1933 gefallen, also um 20 Prozent. Die Löhne der gelernten Bauarbeiter fielen von 1,38 Dollar im Jahr 1930 äußerst rapide auf teilweise 0,94 Dollar im Jahr 1932, was eine Reduktion um 32 Prozent bedeutet (Abbildung 1.6).

Für Großbritannien (UK) finden sich ebenfalls klare Hinweise auf fallende Nominallöhne, dargestellt in Abbildung 1.7. Hier gibt es sogar einen Index der durchschnittlichen wöchentlichen Löhne, der von einem Wert von etwa 100 im Jahr 1927 auf deutlich unter 95 im Jahr 1933 zurückgeht.

2 Friedman, M., & Schwartz, A. J. (2008 [1963]).

3 Kindleberger, C. P. (2013 [1973]).

Abb. 1.6

Stundenlohn gelernter Bauarbeiter in den USA

1922 bis 1939

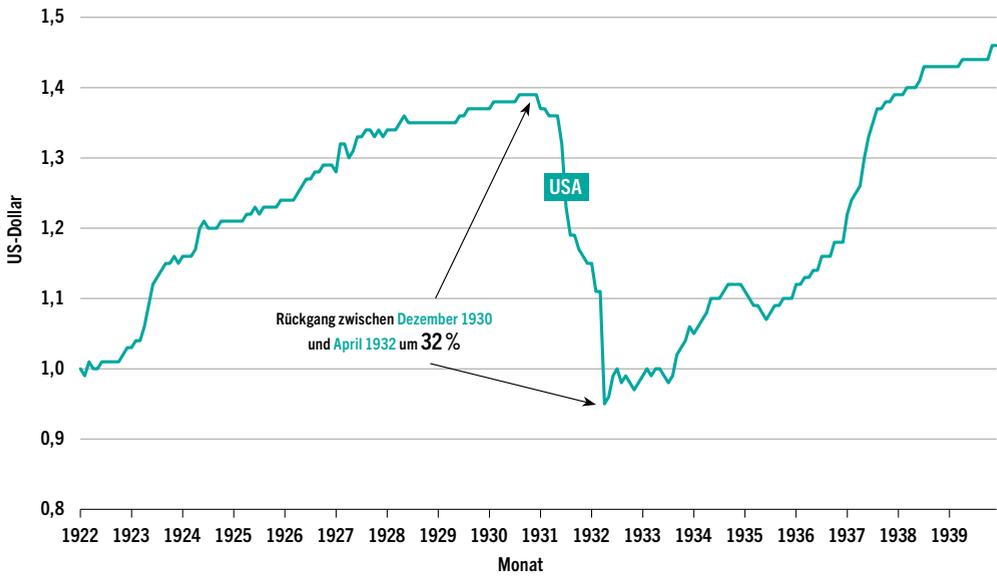
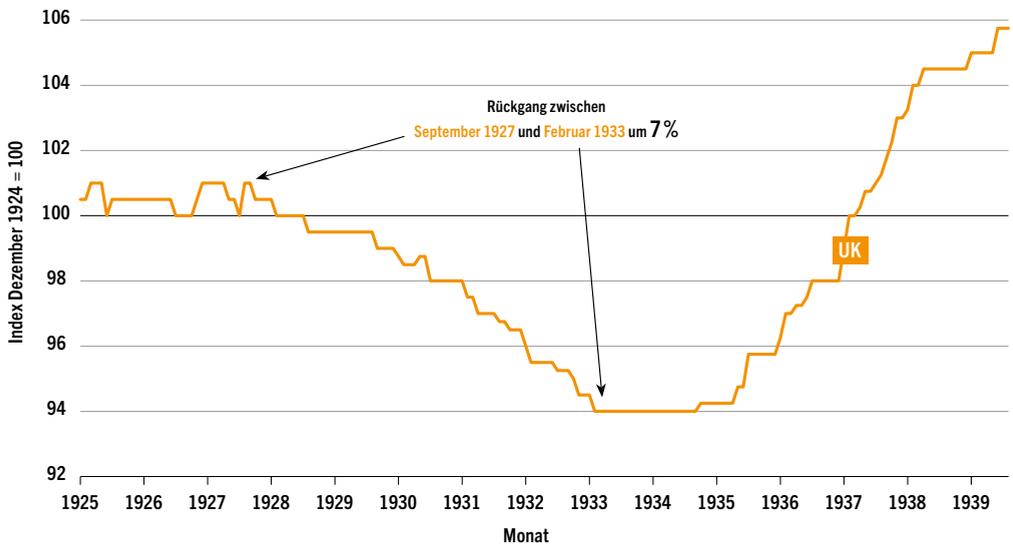


Abb. 1.7

Wöchentlicher Nominallohn¹ in UK

1925 bis 1939



¹ Gesamtwirtschaftlicher Durchschnitt, saisonbereinigt.

Auch für Frankreich liegen Daten vor, die, wie die Abbildung 1.8 zeigt, klar auf absolut fallende Nominallöhne ab dem Jahr 1930 hindeuten; für die Berufsgruppe der Bergarbeiter sank der durchschnittliche Tageslohn bis 1935 um 16 Prozent.

Für Deutschland ist die Datenlage schwierig, weil das Statistische Reichsamt damals zwar große Mengen an Daten sammelte, aber nicht versuchte, diese systematisch zusammenzuführen. Wir haben aus dem Puzzle der Einzeldaten Reihen für die Lohnentwicklung von sechs Berufsgruppen zusammengestellt, die den Zeitraum von 1924 bis 1934 umfassen (Abbildung 1.9).

Hier liegt der Rückgang der Löhne von 1929 bis 1934 in der Größenordnung von über 30 Prozent. Der durchschnittliche Arbeitnehmer war mit einer Situation konfrontiert, in der der Druck auf die Löhne enorm stieg, weil die Arbeitslosigkeit in kürzester Zeit massiv zunahm. Vermutlich waren auch die Gewerkschaften bereit, sich auf Kürzungen der Löhne einzulassen, weil nach allgemeinem Verständnis im Übrigen praktisch keine wirtschaftspolitischen Instrumente bereitstanden, um den Anstieg der Arbeitslosigkeit zu stoppen.

Für die Unternehmen lag der Schritt nahe, bei fallender Nachfrage zunächst Arbeitskräfte zu entlassen und dann zusätzlich zu versuchen, bei den verbleibenden Mitarbeitern Lohnsenkungen durchzusetzen. Aus der Sicht jedes einzelnen Unternehmens war das ein Weg, seine Lage zu stabilisieren. Die Unternehmen hatten von Arbeitnehmerseite nicht viel Widerstand zu erwarten, weil kaum abgesicherte Arbeiter den Gang in die Arbeitslosigkeit fürchteten. Eine staatliche Arbeitslosenversicherung gab es erst seit 1927. Diese geriet aufgrund der im Zuge der Weltwirtschaftskrise rasant ansteigenden Arbeitslosenzahlen schnell unter finanziellen Druck, so dass 1932 nicht einmal ein Drittel der Arbeitslosen Unterstützung von der Versicherung erhielt.⁴ Folglich waren die Arbeitskräfte bereit, Lohnzugeständnisse zu machen. An dieser Schwäche der Arbeitnehmerseite in einer konjunkturell kritischen Phase hat sich bis heute im Prinzip nichts geändert, auch wenn es eine weit bessere staatlich organisierte Versicherung gegen Arbeitslosigkeit gibt.

Ob ein solcher mikroökonomischer Kampf gegen die Existenzbedrohung der Unternehmen makroökonomische Konsequenzen nach sich zieht, interessiert weder die Arbeitgeber noch die Arbeitnehmer. Selbst für die große Mehrzahl der Volkswirte reicht angesichts der Vorstellung eines funktionierenden Arbeitsmarkts die mikroökonomische Logik vollständig aus. Sinkende Löhne als Reaktion auf steigende Arbeitslosigkeit sind im Marktmodell selbstverständlich und ohne weiteres stabilisierend, weil man davon ausgeht, dass die Unternehmen die Lohnsenkungen zum Anlass nehmen, ihre Produktion in Richtung höherer Arbeitsintensität umzubauen. Dazu mehr in Kapitel 4.

Man unterstellt also, dass die Einkommen der Arbeitnehmer in der Summe (die sogenannte Lohnsumme) konstant bleiben, weil die Lohnsenkung pro Kopf durch die

⁴ Scriba, A. (2007).

Abb. 1.8

Durchschnittlicher Tageslohn französischer Bergarbeiter

1925 bis 1939

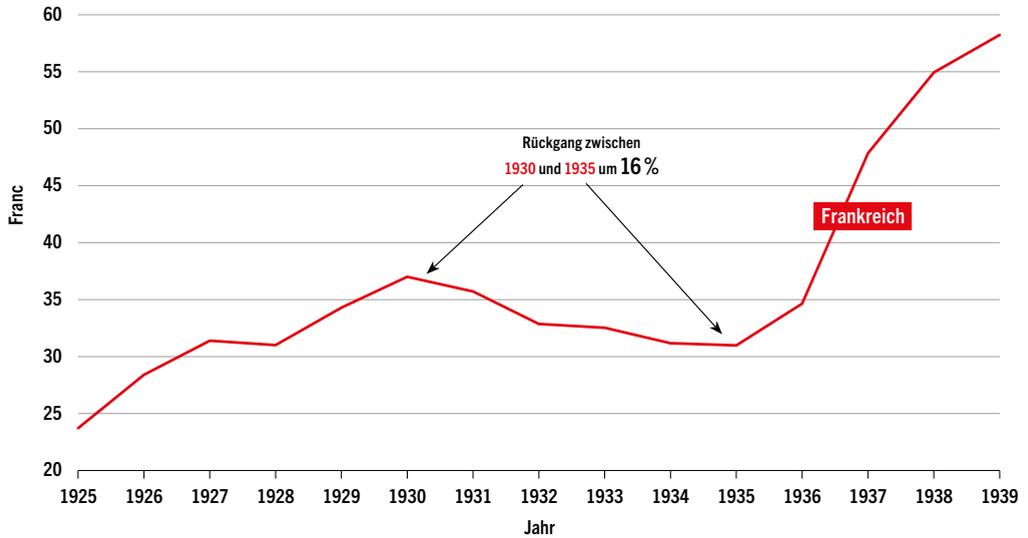
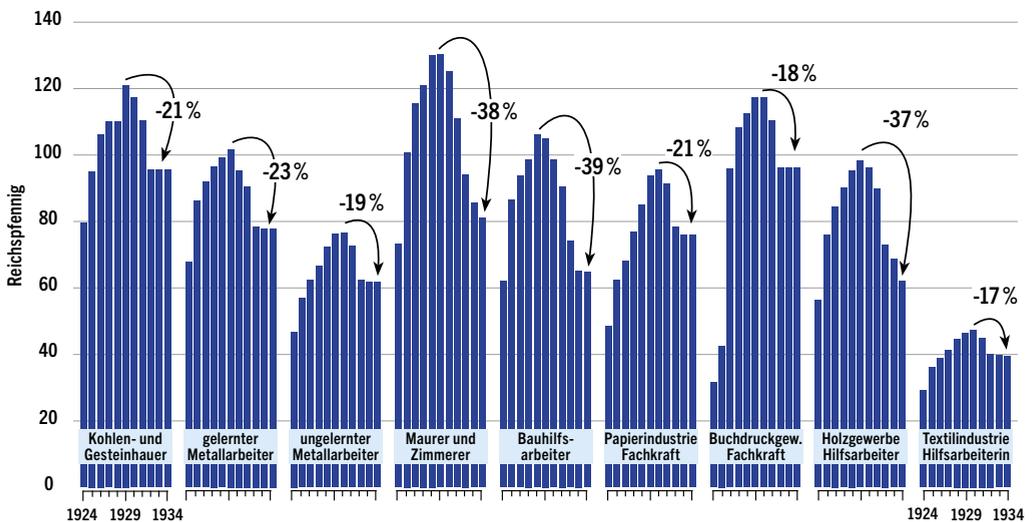


Abb. 1.9

Tarifstundenlöhne in Deutschland

1924 bis 1934



Zunahme der Beschäftigung genau ausgeglichen wird. Wenn in Reaktion auf die ursprüngliche Krise in den USA oder in Deutschland die Löhne um etwa 30 Prozent gefallen waren, dann müsste die Beschäftigung zur gleichen Zeit um 30 Prozent gestiegen sein, um einen negativen Nachfrageeffekt von Seiten der Arbeitnehmer zu verhindern.

Allerdings stieg, wie die Empirie eindeutig zeigt, die Arbeitslosigkeit von 1929 bis 1933 durchgängig stark an. Das schließt einen Beschäftigungsaufbau aus und macht den Lohnrückgang und den Beschäftigungsrückgang zu zeitgleichen Erscheinungen. Folglich ist der Schluss zwingend, dass die Nachfrage in den betroffenen Volkswirtschaften auch deswegen fiel, weil es in Reaktion auf die Krise zu absolut sinkenden Löhnen kam.

Das heißt, dass der Arbeitsmarkt gerade nicht so funktionierte, wie es von der herrschenden neoklassischen Lehre erwartet wird. Die Bedeutung dieser Einsicht kann gar nicht überschätzt werden. Ohne einen »Arbeitsmarkt«, der bei Lohnsenkungen die Beschäftigungslage verbessert, ist das theoretische Gebäude der Neoklassik akut vom Einsturz bedroht. Die gesamte heute praktisch verwendete Ökonomik steht dann auf tönernen Füßen und bedarf einer grundlegenden Revision. Sie kann in diesem Fall nicht mehr als Basis für wirtschaftspolitische Empfehlungen dienen. Genau das wird dieses Buch zeigen.

Einen weiteren Hinweis zur Beantwortung der Frage nach der Funktionsweise des »Arbeitsmarktes« erhält man, wenn man eine der größten ökonomischen Krisen der vergangenen Jahre genauer anschaut. In Griechenland wurde von den Gläubigerstaaten achtzig Jahre nach der Großen Depression in den Jahren ab 2010 auf der Basis der neoklassischen Theorie zum ersten Mal in der modernen Geschichte in einem entwickelten Land eine massive Lohnsenkung durchgesetzt.

Griechenland ist deswegen so interessant, weil sich der eigentliche tiefe Absturz der Wirtschaft und der dramatische Anstieg der Arbeitslosigkeit ab dem Jahr 2010 ereigneten, einem Zeitpunkt also, als die Regierung in Athen längst unter strenger Kontrolle der Troika aus Europäischer Zentralbank (EZB), EU-Kommission und Internationalem Währungsfonds (IWF) stand, deren Mission im April des Jahres begonnen hatte. Danach hätten keine gravierenden wirtschaftspolitischen Fehler mehr passieren dürfen – doch der Troika fehlte die geeignete Theorie.⁵

Auch in Griechenland konzentriert sich im Nachhinein die Suche nach den Ursachen für den Absturz der Wirtschaft und den Anstieg der Arbeitslosigkeit auf die klassischen Politikbereiche, insbesondere die Fiskalpolitik, weil es aufgrund des Euros keine eigenständige Geldpolitik gab. Allerdings waren die langfristigen Zinsen für Griechenland mehr als für andere Länder vom Kapitalmarkt in die Höhe getrieben worden, was die EZB damals – in einer Verkennung ihres ökonomischen Mandats – zugelassen hatte.

⁵ Für eine Diskussion siehe Flassbeck, H., & Lapavistas, C. (2015) und Flassbeck, H., & Bibow, J. (2018).

Hohe langfristige Zinsen und eine restriktive Fiskalpolitik können aber nicht erklären, warum der reale private Verbrauch im Verlauf dieser Krise um über 20 Prozent einbrach. Es wäre auch aus Sicht der Institutionen, die die Troika bildeten, absurd gewesen, vorsätzlich eine Politik zu fahren, die zu einem so starken Einbruch der Gesamtnachfrage führen und extreme Arbeitslosigkeit nach sich ziehen sollte. Es muss folglich noch einen anderen Faktor gegeben haben, den die Troika zwar bewusst einsetzte, dessen reale Auswirkungen ihr aber nicht vorab klar gewesen waren.

Dabei handelte es sich nach allem, was wir heute wissen können, um die von der Troika mit Gewalt durchgesetzte Lohnsenkung. Tatsächlich sanken in Griechenland ab 2009 die Löhne in realer und in nominaler Rechnung (Abbildung 1.10). Der Rückgang beschleunigte sich in den Folgejahren unter dem Druck der Troika. Insgesamt sank der Reallohn, berechnet als Differenz zwischen Nominallohn- und Verbraucherpreisanstieg, von über 13 Euro im Jahr 2009 auf unter 10 Euro im Jahr 2018 und damit um 26 Prozent.

Dem entsprach fast genau der Rückgang des realen privaten Verbrauchs um etwa ein Viertel zwischen 2009 und 2018, wie Abbildung 1.11 zeigt.

Die Arbeitslosenquote stieg in Griechenland im Gefolge dieser Politik und parallel zu dem enormen Rückgang der Reallöhne steil auf ein vorher nicht gekanntes Niveau von fast 30 Prozent an (Abbildung 1.12) und blieb auch in den Folgejahren trotz eines leichten Rückgangs mit mehr als 15 Prozent äußerst hoch.

Auch in Spanien lässt sich ein ähnliches Muster beobachten (Abbildung 1.13). Die Reallöhne (deflationiert mit dem Verbraucherpreisindex) fielen von 2009 bis 2012 um 6 Prozent und der private Verbrauch fiel nochmals (nachdem er schon von 2008 auf 2009 gefallen war) zwischen 2010 und 2013 um 9 Prozent.

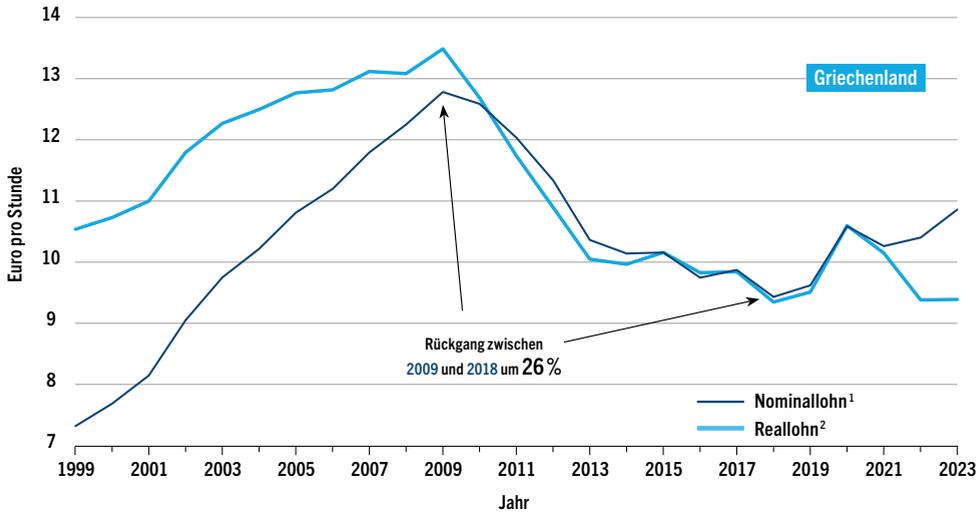
Das Zusammenfallen von Reallohnrückgang und Nachfragerückgang ist, wie oben schon beschrieben, für die herrschende neoklassische Lehre ein unerklärliches Phänomen. Diese Abweichung der Wirklichkeit von der erwarteten Entwicklung hat zumindest den IWF stark irritiert. In einem Statement zu den »Fortschritten« des spanischen Anpassungsprogramms kam man dort schon im Jahr 2013 zu der Erkenntnis, dass sinkende Löhne die Beschäftigung verringern, weil die Kaufkraft der privaten Haushalte sinkt. Wörtlich sagte der IWF:

A mechanism should be explored to bring forward the employment gains from structural reforms. This would augment ongoing efforts to help guide Spain's economy to a better outcome and could comprise two elements: (1) employers committing to significant employment increases in return for unions agreeing to significant further wage moderation and (2) some fiscal incentives in the form of immediate cuts in social security contributions offset by indirect revenue increases in the medium term. A significant increase in employment and reduction in inflation will be critical so that household

Abb. 1.10

Nominal- und Reallohn in Griechenland

1999 bis 2023



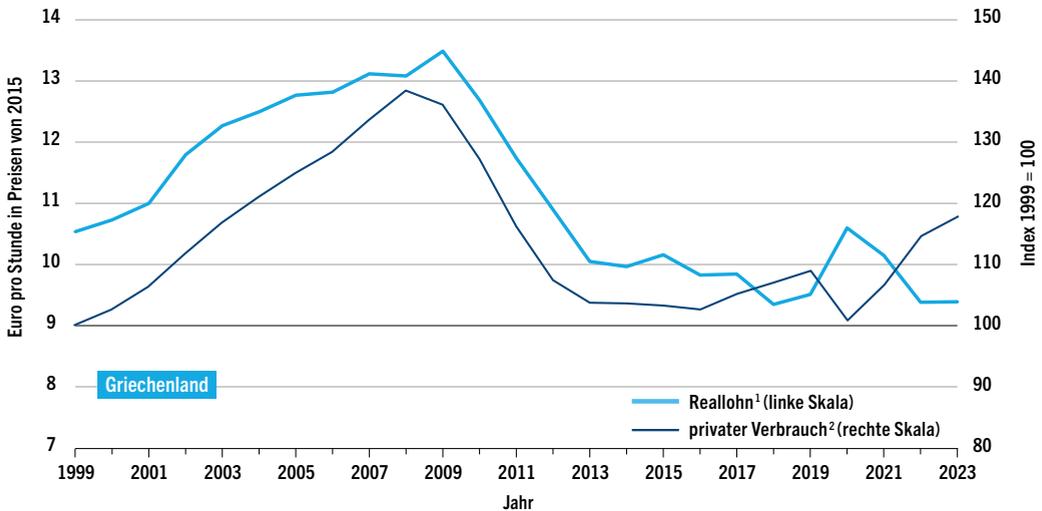
¹ Arbeitnehmerentgelt pro geleistete Arbeitsstunde.

² Nominallohn deflationiert mit dem Preisindex des privaten Verbrauchs in Preisen von 2015.

Abb. 1.11

Privater Verbrauch und Reallohn in Griechenland

1999 bis 2023



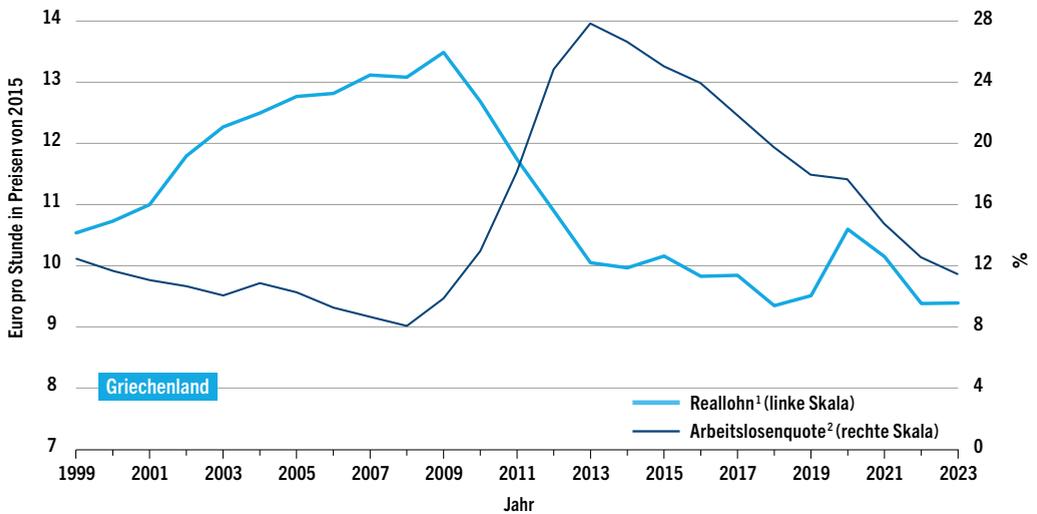
¹ Arbeitnehmerentgelt pro geleistete Arbeitsstunde deflationiert mit dem Preisindex des privaten Verbrauchs.

² Preisbereinigt.

Abb. 1.12

Reallohn und Arbeitslosigkeit in Griechenland

1999 bis 2023

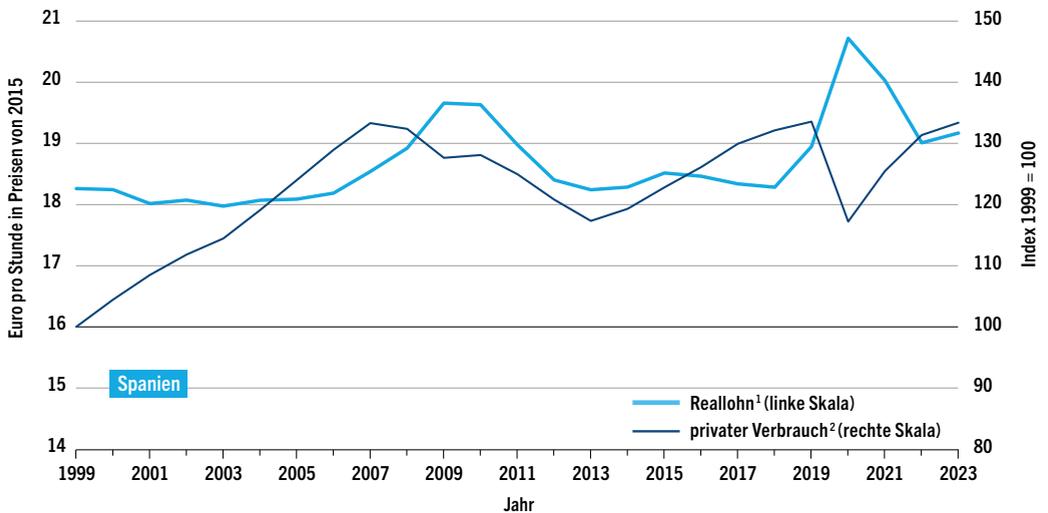


¹ Arbeitnehmerentgelt je geleistete Arbeitsstunde deflationiert mit dem Preisindex des privaten Verbrauchs.
² Arbeitslose in % der Erwerbspersonen.

Abb. 1.13

Privater Verbrauch und Reallohn in Spanien

1999 bis 2023



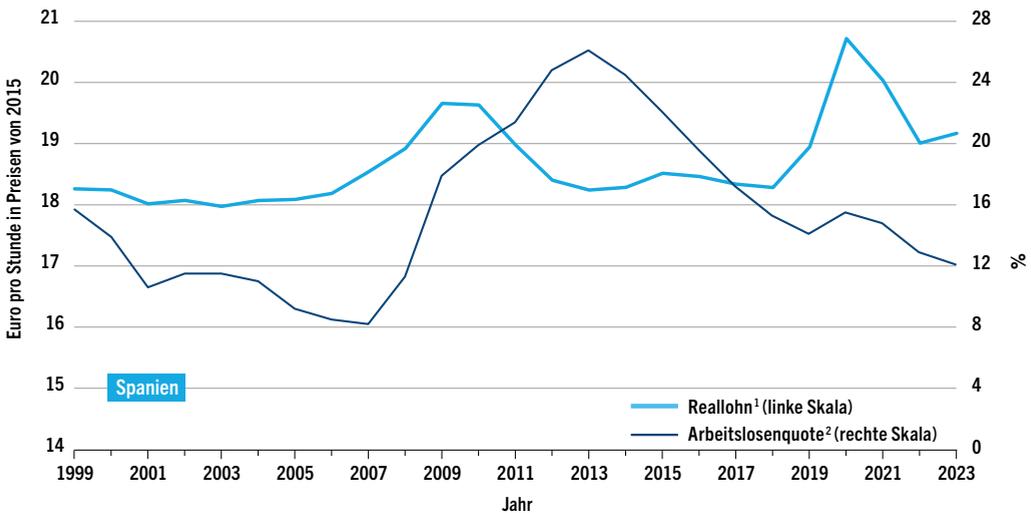
¹ Arbeitnehmerentgelt je geleistete Arbeitsstunde deflationiert mit dem Preisindex des privaten Verbrauchs.
² Preisbereinigt.

purchasing power in the aggregate does not suffer. The challenges for all involved are enormous, and it will be crucial to avoid that the approach is watered down or needed structural reforms delayed.⁶

Dass der IWF eine Verpflichtung der Unternehmen verlangt, um die fallende Kaufkraft der privaten Haushalte zu verhindern, ist die Bankrotterklärung der herrschenden Lehre. Wer soll in einer Marktwirtschaft die Unternehmen dazu zwingen, je nach Lohnsenkung so viele Neueinstellungen vorzunehmen, dass die Lohnsumme in jedem Unternehmen unverändert bleibt? Das ist absurd.

Mit der Entscheidung des Europäischen Rates und der Troika, im Zuge »struktureller Reformen« von den Krisenländern Lohnsenkungen zu verlangen, damit sie ihre Wettbewerbsfähigkeit wiedergewinnen, haben die entscheidenden Institutionen die Weichen auf Arbeitsplatzvernichtung gestellt. In Spanien gab es nach einem ersten Schub an Arbeitslosigkeit im Gefolge der Rezession von 2008/2009 und dem Beginn der restriktiven Finanzpolitik einen zweiten Schub von etwa 18 auf 26 Prozent bei der Arbeitslosenquote (Abbildung 1.14), der genau mit dem Lohnkürzungsprogramm zusammenfällt.

Abb. 1.14 **Reallohn und Arbeitslosigkeit in Spanien** **1999 bis 2023**



¹ Arbeitnehmerentgelt je geleistete Arbeitsstunde deflationiert mit dem Preisindex des privaten Verbrauchs.

² Arbeitslose in % der Erwerbspersonen.

⁶ IWF (2013).