

# Globalisierung und Deflation

von

Heiner Flassbeck

Guten Tag meine Damen und Herren.

Ich werde heute die einfache These vertreten, dass es keinen natürlichen Zusammenhang zwischen Deflation und Globalisierung gibt. Dennoch existiert ein faktischer Zusammenhang, der sich daraus ergibt, dass wir die Welt auf eine bestimmte Art und Weise begreifen. Dies, nicht die Globalisierung als solche führt dazu, dass deflationäre Tendenzen entstehen. Mit anderen Worten: Um flexibel im Sinne der herrschenden Lehre auf die Globalisierung zu reagieren, erzeugen wir Deflation. Die Globalisierung wird erst dadurch gefährlich, dass wir wirtschaftspolitisch vollkommen falsch reagieren. Europa ist besonders anfällig für die deflationäre Weltsicht. Und in Europa ist es vor allem Deutschland, das mit seiner Reaktion auf die vermeintlichen Gefahren der Globalisierung eine deflationäre Gefahr heraufbeschwört.

Ich will ein paar einfache empirische Ergebnisse vorlegen, die zeigen, wie falsch dieses Verständnis von Globalisierung ist und wie problematisch die Reaktion darauf. Die erste Grafik zeigt die Entwicklung der Reallöhne in Deutschland seit 1960. Nach herrschender Lesart gibt es eine Phase, in der die Globalisierung noch keine Rolle spielte, sagen wir von 1960 bis 1980. Damals stiegen die Reallöhne in jedem Jahr in Deutschland kräftig um 4 bis 6 Prozent. Dann setzte offenbar die Globalisierung ein - von 1980 bis 1990. Die Reallöhne stiegen zwar auch noch, aber doch schon mit erheblichen Unterbrechungen. Dann kam die kritische Phase, die eigentliche Globalisierung, die nach der Öffnung der Berliner Mauer dazu führte, dass die Reallöhne in Deutschland gar nicht mehr steigen konnten. Seit 1995 haben wir Stagnation der Realeinkommen pro Kopf.

So könnte man die Empirie lesen. Der Druck des Auslandes wurde immer größer, folglich mussten sich die Arbeitnehmer anpassen. Wir kennen alle die Theorien von Stolper/Samuelson oder Heckscher/Ohlin, die genau das vorhersagen: Wenn ein armes Land und ein reiches Land miteinander Handel treiben, dann wird es irgendeine Art von Faktorpreisausgleich geben. In der reinen neoklassische Theorie wandern die mobilen Arbeitskräfte zwischen den beiden Räumen. In dem reichen Raum sinken die Reallöhne solange, wie Menschen zuwandern und im anderen Raum steigen sie solange, wie Menschen abwandern. Da Vollbeschäftigung in diesem Modell immer garantiert ist, werden am Ende die Löhne gleich sein auf der Welt. In den Theorien von Stolper/Samuelson oder Heckscher/Ohlin wird gezeigt, dass es zu diesem Ausgleich der Faktorpreise auch kommen kann, wenn die Arbeitskräfte nicht mobil sind und nur der Handel mit Gütern vollkommen frei ist.

Für die 90er Jahre bedeutete das in dieser Theorie, dass der Druck des Auslandes so groß war, dass wir mit unserer Reallohnanpassung nicht mehr so weiter machen konnten, wie das in vielen Jahrzehnten vorher der Fall war. Aber ist diese Sichtweise richtig? Ist die neoklassische Annahme richtig, dass wir in der Tat einem Druck der Weltwirtschaft ausgesetzt waren, der dazu führte, dass die Löhne in Deutschland nicht mehr so stark steigen konnten, wie sie vorher gestiegen sind?

Welcher Mechanismus hat in der Zeit zwischen 1990 und 2000 dazu geführt, dass in Deutschland die Reallöhne nicht mehr steigen konnten? Wenn es die Globalisierung gewesen wäre, dann müssten wir doch beobachten, dass in anderen vergleichbaren Regionen der Welt die Reallöhne auch gedrückt worden sind. Denn dieser Globalisierungsprozess war ja, seinem Namen nach, ein globaler Prozess. Und wir müssten doch zum Beispiel beobachten, dass in den USA, genauso wie in Europa, der Druck auf die Reallöhne erfolgte. Diese Theorie müsste also vorhersagen, dass sich in allen Industrieländern die Reallöhne aufgrund der Globalisierung so entwickelt haben wie in Deutschland. Länder, die in Sachen Arbeitslosigkeit besser sind als Deutschland, müssten sogar noch mehr Druck auf die Löhne verzeichnen. Und zusätzlich: Die Theorie würde vorhersagen, dass der Druck zu sinkenden Lohnsteigerungen von den Exporten ausging, also von mehr Importen und weniger stark steigenden oder gar sinkenden Exporten.

Beides kann man leicht überprüfen. Man muss sich nur für ein paar Industrieländer die Lohnentwicklung und die wichtigsten Nachfragekomponenten anschauen. Ich habe in den folgenden Grafiken mit 1996 begonnen, weil das das Jahr war, in dem sich in der deutschen Lohnpolitik etwas ganz Fundamentales geändert hat. Die deutschen Tarifpartner haben damals nämlich explizit die Sichtweise übernommen, auch auf der Gewerkschaftsseite, dass es einen engen Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Beschäftigung gibt. Und man hat im Bündnis für Arbeit den Großversuch unternommen, durch Lohnzurückhaltung erfolgreich in Sachen Arbeitslosigkeit zu sein. Seit 1996 sind in Deutschland die Nominallöhne und die Reallöhne nur noch halb so stark gestiegen wie in den Jahren zuvor. Und, noch wichtiger, sie sind wesentlich schwächer gestiegen als in den anderen Ländern.

Ich habe alle Größen in einem Index dargestellt und vergleiche jetzt immer vier Länder oder Ländergruppen. Wir haben die Vereinigten Staaten, United Kingdom, Deutschland und Europa insgesamt – das Europa der 12, die Währungsunion. Beim Wachstum war Deutschland in dieser Phase mit Abstand am schwächsten. Am stärksten gewachsen sind die USA, dann Großbritannien und dann Europa insgesamt. Während Deutschland von 100 auf 110 gewachsen ist, also um 10 Prozent in diesen sieben Jahren, haben die Angelsachsen um rund 25 Prozent zugelegt. Die Wachstumsrate dort war mehr als doppelt so groß und die Beschäftigungssituation ist besser. Das ist zunächst schon einmal ein erstaunliches Ergebnis vor dem Hintergrund der deutschen Lohnzurückhaltung.

Warum ist das Wachstum in Deutschland so schwach gewesen? Woran hat das gelegen? Die Verfechter der Globalisierungsthese würden sagen, Länder, die sich bei den Löhnen nicht erfolgreich angepasst haben, werden Nachteile beim Export erleiden. Vielleicht profitieren sie noch eine Zeit vor einer kräftigen Inlandsnachfrage, irgendwann aber werden die negativen Globalisierungseffekte durchschlagen. Gehen wir einmal die Nachfragekomponenten durch. Erstaunlicherweise, weil genau im Gegensatz zur Erwartung der herrschenden Lehre, ist Deutschland bei der Inlandsnachfrage und beim privaten Verbrauch mit Abstand am schlechtesten. Und dann schauen wir uns die Exporte an, die Exportsteigerung in diesen Jahren. Und was kommt heraus? Bei der Inlandsnachfrage war Deutschland mit Abstand am schlechtesten, bei der Exportnachfrage war Deutschland mit Abstand am besten. Gleichzeitig hat Deutschland seine Löhne „am besten von allen“ nach **unten** angepasst.

Dieses Rätsel müsste versuchen zu lösen, wer ernsthaft neoklassische Ökonomie betreiben will. Für mich zeigt die deutsche und die internationale Entwicklung ohne jeden Zweifel: Wenn ich bei offenen Grenzen und weltweiter Konkurrenz mit den Löhnen nach unten gehe, dann bin ich zwar beim Export erfolgreich. Aber bei der Binnennachfrage kann ich natürlich nicht mithalten. Und was kommt dann per Saldo heraus? Ich habe weniger Wachstum, ich habe weniger Wohlstandssteigerung, aber ich habe erfolgreiche Exporteure. Warum kann ich nicht beides bekommen, wenn ich doch erfolgreich auf die Globalisierung reagiere?

Warum hat Deutschland verloren? In den angelsächsischen Ländern hat es keine deutsche Lösung gegeben und sie waren erfolgreich. Sie haben sich nicht so stark angepasst. Sie sind nicht mit ihren Löhnen so stark nach unten gegangen. Sie haben die Löhne weiter erhöht. Gerade Großbritannien ist ein wunderbares Beispiel: Dort stiegen die Löhne praktisch durchgängig sehr stark, nominal viereinhalb Prozent jährlich, zweieinhalb Prozent real. Und dennoch war das Land wesentlich erfolgreicher als Deutschland.

Noch einmal, die neoklassische Theorie würde voraussagen, dass in den Ländern, in denen die Reallohne niedrig sind, die Beschäftigung hoch ist und vermutlich auch das Wachstum hoch ist. Die Wirklichkeit ist genau umgekehrt. Die Länder, die relativ hohe Reallöhne und hohe Nominallöhne haben, wo mit oder ohne Gewerkschaften hohe Lohnabschlüsse durchgesetzt worden sind, sind auch am erfolgreichsten bei Wachstum und Beschäftigung. Deutschland und Japan hingegen, die sich am flexibelsten nach unten anpassen, die die Löhne so weit senken, dass eine deflationäre Spirale droht, sind am wenigsten erfolgreich bei Wachstum und Beschäftigung.

Woran liegt das? Nun, die Erklärung ist denkbar einfach. Die Globalisierungsdiskussion und die neoklassische Theorie setzen einerseits voraus, dass der internationale Handel die entscheidende Determinante unseres Wohlstandes ist. Dass wir nur dann, wenn wir uns erfolgreich dem internationalen Handel anpassen, insgesamt erfolgreich sein können. Die Wirklichkeit aber sieht ganz anders aus. Tatsächlich gibt es nämlich eine eigenständige nationale Determinante von Wohlstandsbildung über Konsum, Investitionen, über positive Produktivitätseffekte, und hier hat Deutschland fundamental ver-sagt.

Warum haben wir fundamental versagt? Nun, wir haben versagt, weil der neoklassische Nexus neben der Dominanz des Handels unterstellt, sinkende Löhne führten automatisch zu mehr Beschäftigung. Der neoklassische Nexus besagt: Wenn man sich erfolgreich anpasst an die Globalisierung, an die Herausforderungen durch die Niedriglohnländer, dann hat man Exporterfolge über verbesserte Wettbewerbsfähigkeit. Das hat geklappt. Was aber überhaupt nicht funktioniert hat, ist die nationale Komponente dieses Nexus, nämlich der Versuch über Reallohnzurückhaltung die Beschäftigung zu erhöhen. Dieser Nexus existiert nicht, weil wir im Inland durch Lohnzurückhaltung unmittelbar einen Nachfrageausfall auslösen, der durch steigende Exporte nicht ausgeglichen werden kann. Dieser binnenwirtschaftliche Nachfrageausfall, der in der neoklassischen Theorie einfach nicht vorgesehen ist, erschlägt dann den Erfolg im Export. Er verhindert, dass es zu Wachstum kommt und er verhindert, dass die Beschäftigung zunimmt.

Warum ist das der Fall? Die neoklassische Theorie nimmt implizit an, dass die Unternehmen sozusagen am gleichen Tage aus der Reallohnzurückhaltung mehr Beschäftigung machen. Wenn sie das aber nicht tun, wenn sie nicht im gleichen Maße mehr Leute einstellen wie der Reallohn sinkt, dann leidet die Nachfrage der Verbraucher, und am Ende leiden auch die Firmen, weil der Gewinn nicht steigt, der Umsatz aber sinkt. Es geht erstaunlicherweise und paradoxerweise auch den Unternehmen schlechter, obwohl die in der politischen Diskussion nicht müde werden zu behaupten, Lohnzurückhaltung sei genau das, was sie brauchen.

Insgesamt wird das marktwirtschaftliche System destabilisiert und kommt aus der Deflationsspirale nicht mehr heraus. Weil inzwischen jeder glaubt, nur mit Verzicht seien die Probleme von Globalisierung und Alterung zu lösen, gerät man immer weiter in die Falle der Deflation. In diesen Tagen kann man in Deutschland beobachten, wie sich dieses Deflations-Virus durch die Köpfe frisst und jeden ruhigen Gedanken vernichtet. Die Parolen sind Programm: "Wir müssen auf liebgewordene Annehmlichkeiten verzichten, wir müssen den Staat verschlanken, wir müssen mehr arbeiten, wir müssen Feiertage streichen, wir müssen die Gesundheitskosten senken, wir müssen den Arbeitslosen weniger Geld geben, wir müssen insgesamt billiger werden." Der unbändige Wille, den Gürtel enger zu schnallen, die Liebe zum Verzicht, die kollektive Magersucht der deutschen Gesellschaft ist der Vater der Deflation, die Unfähigkeit, über diese Krankheit zu sprechen, ist ihre Mutter.

Deflation zu verstehen ist nicht schwerer als Inflation zu verstehen. Dennoch wird sie inzwischen mit einer Aura des Unbekannten umgeben, die auf schwere innere Konflikte des Patienten hinweist. In der Summe der sie auslösenden Faktoren ist Inflation nichts anderes als die Folge des Versuchs, dauernd über die eigenen Verhältnisse zu leben. Weil die Kosten - im Vergleich zur Produktivität - stark steigen, müssen die Unternehmen die Preise erhöhen. Deflation ist immer Folge des Versuchs, unter den eigenen Verhältnissen zu leben. Weil die Kosten - relativ - sinken, müssen die Unternehmen die Preise zurücknehmen.

Dass eine solch schlichte Einsicht die herrschende Lehre in der Ökonomie, die Politiker, die Notenbanker, Soziologen und andere Apostel der Enthaltensamkeit ins Mark trifft, ist leicht nachzuvollziehen. Predigen sie doch einzeln und im Chor seit Jahren im Kern nichts anderes als Deflation: Weil die Gesellschaft permanent über ihre Verhältnisse lebe, müsse sie endlich den Gürtel enger schnallen, um auf den Pfad der Tugend zurückzukehren.

Da es aber keine Inflation gab, ist Deflation die natürliche Folge einer solchen Politik. Das hat man wohl nicht bedacht. Nun, wo die Deflation als konkrete Gefahr auftaucht, schweigen die Apologeten des Verzichts das Phänomen am liebsten tot oder erklären es voreilig als wirtschaftspolitisch beherrschbar, obwohl sie die Politik, die man dazu braucht, gerade nicht wollen. Der Doktor ahnt, dass die von ihm verschriebene bittere Medizin die Krankheit verschlimmert, aber er schweigt lieber.

Nichts zeigt das besser als die zum Glaubenskrieg entartete Diskussion um Löhne und Lohnnebenkosten. Wie soeben gezeigt, lässt sich nichts, aber auch gar nichts in Deutschland für die These vorbringen, die Löhne und/oder die Lohnnebenkosten seien im Verhältnis zur Produktivität zu hoch. Eine niedrige Inflationsrate und der Exporterfolg seit Jahrzehnten sind die besten Belege dafür, weil die Arbeitskosten insgesamt die mit Abstand wichtigsten Kosten in einer Volkswirtschaft darstellen.

Wo wollen die Lohnsenker hin? Wer das Krankengeld allein die Arbeitnehmer zahlen läßt, senkt die Löhne. Wer den Beamten das Weihnachts- oder Urlaubsgeld streicht, wer Zahnersatz aus den Versicherungsleistungen nimmt, wer Feiertage kassiert, senkt die Löhne. Jeder, der Lohnnebenkosten senkt, während die Löhne selbst auch nicht steigen, vermindert die Arbeitskosten in deflationärer Weise.

Das wollen wir aber nicht, werden die Reformer sagen, die Kostensenkung soll den Unternehmen zugute kommen, die dann Arbeitsplätze schaffen. Dumm nur, dass in einer Marktwirtschaft der Wettbewerb darüber entscheidet, ob die Unternehmen eine Kostensenkung behalten können oder in Form von Preissenkungen weitergeben müssen, und nicht der Staat. Ist, wie derzeit, die Nachfrage schwach und der Wettbewerbsdruck hoch, kann die Politik noch so guten Willens sein, sie kann den Unternehmen die Kostensenkung nicht zuschustern.

Deflation ist so gefährlich, weil sie die logische Folge der von der Globalisierung geschürten herrschenden Verzichtstendenzen in der deutschen Gesellschaft ist. Vor Inflation warnt jeder, vor Deflation warnen nur wenige. Wer japanische Verhältnisse oder gar eine von Deflation geschürte Depression wie 1929 folgende verhindern will, muss konsequent die Finger von den Arbeitskosten lassen. Wer etwa die Lohnnebenkosten senken will, muss die Löhne entsprechend stärker erhöhen, damit aus der gut gemeinten Kostensenkung nicht eine böse Deflation wird.