

Sozialismus.de

Heft 1-2022 | EUR 8,00 | C 12232

Monatlich Hintergründe, Analysen und Kommentare | täglich im Netz

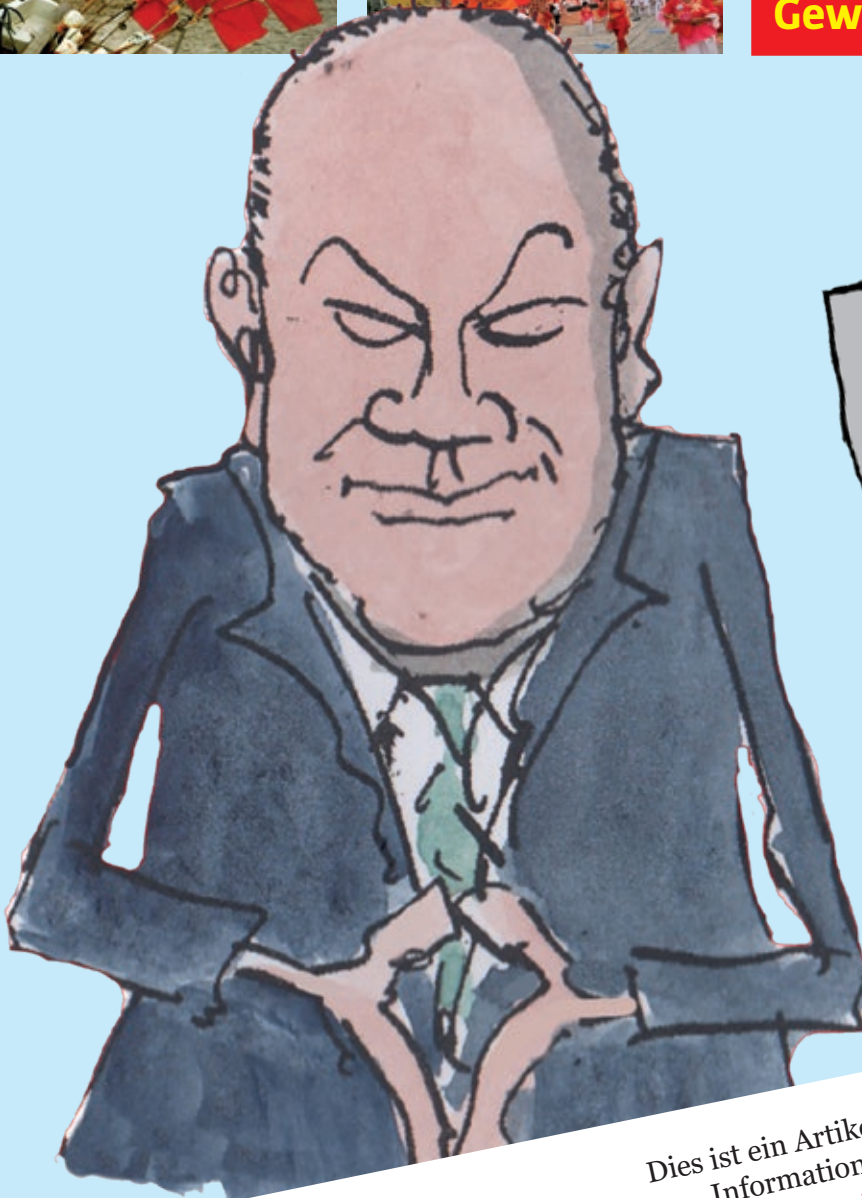


H-J. Urban/C. Ehscheid: Der Ampel-Koalitionsvertrag
Sabine Reiner: Tarifpolitik in Zeiten von Corona

Beiträge u.a. von

Joachim Rock, Jonathan Dieselhorst/Inga Jensen/Patrick Schreiner, Thorsten Schulten/Torsten Müller, Erhard Crome, Dusan Tésic, Heinz-J. Bontrup

Forum
Gewerkschaften



Dies ist ein Artikel aus der Monatszeitschrift Sozialismus.de.
Informationen über den weiteren Inhalt finden Sie unter
www.sozialismus.de.
Dort können Sie ebenfalls ein Probeheft
bzw. ein Abonnement bestellen.

Aktuelle Analysen ohne Paywall

veröffentlicht die Redaktion
zwischen den monatlichen
Printausgaben im Netz auf
www.Sozialismus.de

Runderneuerung der CDU mit Friedrich Merz?

Mit deutlichem Vorsprung ist Friedrich Merz im dritten Anlauf zum CDU-Vorsitzenden nominiert worden. Ist er die geeignete Führungsperson, um der orientierungslosen bürgerlich-christlichen Union wieder ein klares programmatisches Gravitationszentrum zuzuweisen?

Corona und das Gespenst der Inflation

Die vierte Welle der Corona-Pandemie schlägt sich in der Berliner Republik auch in der Wirtschaftsbilanz nieder. Die gesamtwirtschaftliche Leistung (Bruttoinlandsprodukt) wird in diesem Jahr – so das Ifo-Institut – nur um 2,5% zulegen.

Widerstände gegen Corona-Impfungen

Auch in Deutschland mehren sich die Stimmen, die nun auf Lockdown und Impfpflicht setzen, was erwartungsgemäß den Protest aus dem gesamten Spektrum von Impfgegner*innen, Coronaleugner*innen, Esoteriker*innen und Rechtsradikalen verstärkt auf den Plan ruft.

Dafür brauchen wir Unterstützung!

Wie Abonent*innen und
Leser*innen das konkret machen
könnten, steht ebenfalls unter
www.Sozialismus.de

Was die Ampel vorhat und was nicht kommen wird

Redaktion Sozialismus Die Führung ist da Die Ampel-Koalition übernimmt das Steuerrad	2
Joachim Rock Ab durch die Mitte! Sozialpolitische Konturen einer Ampel-Koalition	8
Thorsten Schulten/Torsten Müller Angemessene Mindestlöhne in Deutschland und Europa	14
Jonathan Diesselhorst/Inga Jensen/Patrick Schreiner Der Teufel steckt im Detail Wohnen und Bauen im Koalitionsvertrag	18
Erhard Crome Außenpolitischer Personalwechsel	22
Joachim Bischoff/Bernhard Müller Der blinde Fleck in der Fortschritts-Koalition: soziale Spaltung	26

SOZIALISMUS-Debatte, Teil 2

Michael Brie Sozialismus als reale Bewegung in Widersprüchen Zu Frank Deppes Geschichte und Zukunft des Sozialismus	33
Dusan Tésic »Der Weg ist lang und weit ...« Eine Bewertung des »Sozialismus 3.0« aus chinesischer Sicht	36

Forum Gewerkschaften

Hans-Jürgen Urban/Christoph Ehlscheid Zwischen Fortschrittsrhetorik und Parteienkompromiss Der Vertrag der Ampel-Koalition aus gewerkschaftlicher Perspektive	41
Sabine Reiner Tarifpolitik in Zeiten von Corona Die Tarif- und Besoldungsrunde für die Beschäftigten der Länder	46
Stephan Krull Management by Stress Die Angstmacher von Volkswagen	49

Ökonomische Theoriearbeit & Buchkritik

Heinz-J. Bontrup Inflationäre Aufklärung	53
Chup Friemert Überlebensbriefe aus dem Gefängnis (zum Briefwechsel zwischen Margarete Schütte-Lihotzky und Wilhelm Schütte)	62

Impressum | Tipps | Film

Impressum	63
Tipps zum Hingehen oder Online	64
Jan Dreier: Herr Bachmann & seine Klasse (Filmkritik)	65

Inflationäre Aufklärung

von ■ Heinz-J. Bontrup

Einleitung

Preise haben einen *ambivalenten Charakter*. Der Verkäufer freut sich bei Preissteigerungen und der Nachfrager ärgert sich. Es ist einzelwirtschaftlich ein Nullsummenspiel, was die einen gewinnen, verlieren die anderen. Das Geld wechselt nur seinen Eigentümer. Kommt es allerdings zu einer *gesamtwirtschaftlichen Inflation*, verlieren alle. Jetzt haben in Deutschland im Zuge der Corona-Krise Inflationsraten bis zu 5,2% (November 2021) kontroverse, zum Teil hysterische Inflationsdiskussionen ausgelöst – trotz einer nur 3%igen *Inflationsrate* über das gesamte Jahr 2021 gerechnet. Für 2022 und 2023 geht das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschungsinstitut (DIW) in Deutschland aber schon wieder von einer Inflationsrate von nur 2,0 und 1,7% aus.¹ Und in der Währungsunion (EU-19), so die zuständige *Europäische Zentralbank (EZB)*, wird die Inflations-

rate 2021 bei 2,6% liegen und damit um 0,6 Prozentpunkte oberhalb der Zielmarke von 2%. Für 2022 rechnet die EZB jedoch mit einer Inflationsrate von 3,2% (bisherige Prognose 1,7%). 2023 soll die Teuerungsrate dann aber wieder bei 1,8% (bisher 1,5%) liegen und sich in den Folgejahren dort einpendeln.

Der folgende Beitrag will zur aufgekommenen Inflationsdiskussion eine umfassende (holistische) Aufklärung leisten. Dabei sollen die vielfältigen theoretischen Facetten von Inflation und

Dr. rer. pol. Heinz-J. Bontrup ist Professor em. an der Westfälischen Hochschule für Wirtschaftswissenschaft und Sprecher der *Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik*.

¹ Auch für den Euroraum rechnet das DIW mit nur temporären Inflationseffekten, sieht aber dennoch auch Risiken für eine länger erhöhte Inflation, vgl. Kerstin Bernoth und Gökhan Ider, in: DIW-Wochenbericht, Nr. 42/2021, S. 695-704.



Foto: dpa

ihre empirischen Befunde sowie Ideologien und Ängste, die mit der Geldentwertung einhergehen, aufgezeigt werden.

Was ist überhaupt Inflation?

Inflation zeigt uns die Preissteigerung an. Bei einer Inflationsrate von 3% steigt der Preis von beispielsweise 10.000 Euro auf 10.300 Euro. Ein Kaufkraftverlust dokumentiert hingegen den Wertverlust des Geldes. Real hat das Geld dann weniger Kaufkraft. Bei einer jährlichen Inflationsrate von 3% sind 10.000 Euro in drei Jahren nur noch 9.151,42 Euro wert. Der Kaufkraftverlust beträgt 8,49%. So ist es dann für Gewerkschaften selbstverständlich, dass sie in den Tarifverhandlungen mit den Unternehmerverbänden versuchen, wo es um mehr Lohn, um den Preis für die Arbeitskraft geht, eine Preissteigerungsrate über die Laufzeit des Tarifvertrages zu antizipieren und durchzusetzen. Diese Preisantizipation versucht auch jede Bank bei der Vergabe von Krediten mit einer längeren Laufzeit. Zwischen Nominal- und Realzins liegt eben die Preissteigerung, genauso wie zwischen Nominal- und Reallohn. Auch versuchen Unternehmen bei mittel- und langfristig abgeschlossenen Verträgen, die während der Laufzeit auftretenden Kostensteigerungen durch *Preisgleitklauseln* an die Nachfrager weiterzugeben. Alle Wirtschaftssubjekte, die nicht zwischen nominalen und realen Werten in der Ökonomie unterscheiden, unterliegen einer *Geldillusion*. Das tun die meisten Menschen aber nicht und dennoch müssen sie die Inflation und Geldentwertung ertragen, jedenfalls die, die über keine *wirtschaftliche Macht* verfügen, um Inflationsraten auf andere Wirtschaftsteilnehmer abzuwälzen. Das sind auf jeden Fall am Ende alle *Endverbraucher*, die die steigenden *Verbraucherpreise* zu zahlen haben. Endverbraucher sind aber nicht gleich. Deshalb fällt eine inflationäre Belastung immer auch höchst ungleich aus. Endverbraucher mit hohem Einkommen und Vermögen sind hier relativ weniger belastet.²

So ärgerlich auch *einzelne Preiserhöhungen* für Waren und Dienste sind, dies gilt vor allen Dingen bei Vorliegen einer preisunelastischen Nachfrage, sie verursachen aber insgesamt noch keine *gesamtwirtschaftliche Inflation*. Preiserhöhungen bei einzelnen Waren und Diensten stehen in einer Volkswirtschaft auch Preissenkungen gegenüber. Erst wenn die Summe der Preiserhöhungen die Summe der Preissenkungen übersteigt, kommt es zu einer *allgemeinen Inflation*. Dies schließt am Ende womöglich auch Hyperinflationen nicht aus, die in der Regel zu Währungsreformen führen, wie 1923 in Deutschland und 1948 in der Bundesrepublik. Deshalb schwingt tiefe Angst bei den Deutschen mit, wenn das Thema Inflation aufgerufen wird.

Unterschiedliche Inflationsindikationen

Es gibt unterschiedliche Inflationsindikatoren. Die letztlich entscheidende Inflationsrate zeigt uns der *Verbraucherpreisindex*, der monatlich vom Statistischen Bundesamt ermittelt wird. Warum entscheidend? Weil hier die durchschnittliche Preisentwicklung für die *Endnachfrage der privaten Haushalte*, also für den Konsum von Waren und Diensten auf Basis eines repräsentativen Warenkorb mit 600 gewichteten Güterarten ermittelt wird. Bis allerdings Preissteigerungen am Ende ih-

Tabelle 1: Preisentwicklung des Bruttoinlandsprodukts seit der Wiedervereinigung in % zum Vorjahr

	BIP (nominal)	BIP (real)	Deflator Preisveränderung
1992	7,3	1,9	5,4
1993	2,9	-1,0	3,9
1994	4,5	2,4	2,1
1995	3,6	1,5	2,1
1996	1,4	0,8	0,6
1997	2,1	1,8	0,3
1998	2,7	2,0	0,7
1999	2,2	1,9	0,3
2000	2,4	2,9	-0,5
2001	3,0	1,7	1,3
2002	1,2	-0,2	1,4
2003	0,6	-0,7	1,3
2004	2,3	1,2	1,1
2005	1,1	0,7	0,4
2006	4,2	3,8	0,4
2007	4,8	3,0	1,8
2008	1,9	1,0	0,9
2009	-4,0	-5,7	1,7
2010	4,9	4,2	0,7
2011	5,0	3,9	1,1
2012	1,9	0,4	1,5
2013	2,4	0,4	2,0
2014	4,1	2,2	1,9
2015	3,4	1,5	1,9
2016	3,6	2,2	1,4
2017	4,0	2,6	1,4
2018	3,0	1,3	1,7
2019	2,8	0,6	2,2
2020	-3,0	-4,6	1,6
JD	2,6	1,1	1,5

Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Berechnungen

rer Kette im Verbraucherpreisindex angekommen sind, gibt es *Umverteilungen* zwischen anbietenden und nachfragenden Unternehmen. Erhöht beispielsweise ein Stahlunternehmen seine Stahlpreise und erzielt so, ceteris paribus, höhere Gewinne, so steigen die Einkaufspreise und Vorleistungskosten, letztlich die Stückkosten, des stahlnachfragenden Automobilunternehmens. Jetzt kommt es auf die *Konkurrenz* an, ob das Automobilunternehmen die Preissteigerung am Beschaffungsmarkt über Preiserhöhungen am Absatzmarkt an den Endkunden weitergeben kann? Liegt keine Konkurrenz am Absatzmarkt vor, dann zahlt der Endkunde über den Preis des Autos den höheren Gewinn des Stahlunternehmens. Kann das Automobilunternehmen die Stahlpreissteigerung, wegen Konkurrenz, nicht an die Endkunden weitergeben, so wird das Automobilunternehmen, ceteris paribus, weniger Gewinn machen. Es kommt also zu einer *Gewinnumverteilung* zwischen den Unternehmen, ohne das davon die Endnachfrage mit Inflation berührt wird. Preissteigerungen auf den der Endnachfrage vorgelagerten Wirtschaftsstufen werden dabei über *Erzeugerpreisindizes* ermittelt. Allgemein kann man hier sagen, dass diese Indizes die »Vorboten« für den Ver-

braucherpreisindex sind. Steigen (sinken) die Erzeugerpreise so steigen (sinken) in der Regel mit einem time-lag auch die Endverbraucherpreise.

Das Statistische Bundesamt berechnet bezüglich Inflation außerdem auch einen *Deflator* für das Bruttoinlandsprodukt (BIP), also für die Summe aller Waren und Dienste, einschließlich der Preisveränderungen von Investitionsgütern oder staatlichen Leistungen sowie von Export- und Importgütern. Dazu wird neben dem *nominalen* auch das *reale* (preisbereinigte) BIP mit den entsprechenden Wachstumsraten berechnet und ausgewiesen. So lag beispielsweise 2020 das nominale BIP bei -3,0% und das reale BIP bei -4,6%, was bedeutet, dass die *Preise* trotz realem Wachstumsrückgang um 1,6% gestiegen sind. Hier kann man für 2020 von einer *Stagflation* sprechen, dem gleichzeitigen Auftreten von Stagnation mit unterausgelasteten Produktionskapazitäten und Arbeitslosigkeit sowie Inflation.³ Eine Stagflation hatten wir auch seit der Wiedervereinigung in den Krisen Jahren 1993, 2002, 2003 und 2009. Die jahresdurchschnittliche Inflationsrate von 1992-2020 für alle Werte im Bruttoinlandsprodukt lag bei 1,5%. Das nominale BIP kam auf eine Wachstumsrate von 2,6% und das reale (preisbereinigte) BIP auf 1,1% (vgl. Tabelle 1). Damit war die Inflationsrate, geht man von der Zielgröße der EZB mit 2% aus, eher zu gering als denn zu hoch.

Inflationshintergründe

Was sind die Hintergründe von Inflation (Preissteigerungen)? Zur Beantwortung dieser Frage muss man sich mit Preisbildung auseinandersetzen. Was drückt der Preis aus, wie kommt er zustande? Der herausragende schottische Ökonom Adam Smith (1723-1790) sagt in seinem 1776 veröffentlichten epochalen Werk, »Der Wohlstand der Nationen«, über den Preis: »Der reale Preis von allem – also das, was jedes Ding den Menschen, der es erwerben will, wirklich kostet – ist die Anstrengung und Mühe seiner Beschaffung. [...] Sie enthalten den Wert einer bestimmten Menge Arbeit, die wir gegen etwas tauschen, das unserer Meinung nach zur gegebenen Zeit den Wert einer gleichen Menge enthält. *Arbeit* war der erste *Preis*, das ursprüngliche Kaufgeld, das für alles bezahlt wurde. Nicht mit Gold oder Silber, sondern mit Arbeit wurde aller Reichtum der Welt ursprünglich erkaufte, und sein Wert für diejenigen, die ihn besitzen und ihn gegen neue Produkte tauschen wollen, ist genau gleich der Menge Arbeit, die sie damit kaufen oder sich verfügbar machen können.«⁴

Arbeit, *menschliche Arbeit*, Mühen und Leid, bestimmt den Wert von Waren und Diensten. Diese werden mit *Geld* getauscht, dahinter verbirgt sich also nichts Anderes als der *Austausch menschlicher Arbeit*. Deshalb sollten wir uns bei jedem Kauf oder Verkauf fragen, wieviel *Arbeitswerte* stecken in dem festgelegten Wert (Preis)? Letztlich tauschen sich die Waren auf der Grundlage des *Wertes*, der in ihnen enthaltenden gesellschaftlich notwendigen Arbeitsquanten. »Der Wert einer Ware verhält sich zum Wert jeder anderen Ware wie die zur Produktion der einen notwendigen Arbeitszeit zu der für die Produktion der anderen notwendigen Arbeitszeit.« (MEW 23: 54)

Marx war nicht der Erste, der dies so sah. Seine großen Vorgänger William Petty (1623-1687), Adam Smith und David Ri-

cardo (1772-1823), die er sehr schätzte, waren Arbeitswerttheoretiker. Die *Arbeitswerttheorie*, die sie vertraten, war jedoch unvollkommen. Marx entwickelte sie in entscheidenden Punkten weiter: Er entdeckte den *Doppelcharakter* der warenproduzierenden Arbeit und fand es sonderbar, »daß den Ökonomen ohne Ausnahme das Einfache entging, daß wenn die Ware das Doppelte von Gebrauchswert und Tauschwert, auch die in der Ware dargestellte Arbeit Doppelcharakter besitzen muß.« (MEW 32: 11) Als konkrete Arbeit schafft sie den *Gebrauchswert*, als abstrakte Arbeit bildet sie den *Wert* der Ware. Und Marx fand heraus, dass auch die Arbeitskraft eine *Ware* ist. Sie hat wie jede einen Wert und einen Gebrauchswert. Der Lohn ist geringer als der Wert der Produkte, die Arbeiter erzeugen. Smith und Ricardo schlossen daraus, dass Gewinne nur einem ungleichen Tausch zwischen Kapitalisten und Arbeitern entspringen könnten.

Es ist aber nicht die Arbeit, die als Ware gekauft und verkauft wird, sondern die Arbeitskraft, so Friedrich Engels. (MEW 24: 25) Wie jede Ware wird auch die Arbeitskraft zu ihrem Wert bezahlt. Dieser entspricht vereinfacht dem Wert der Konsumtionsmittel, die die Arbeitenden zum Leben braucht. Der Kapitalist kauft die Arbeitskraft um ihres *Gebrauchswertes* wegen – ihrer Fähigkeit, *mehr Wert* zu schaffen, als sie selbst hat. Marx bewies, was dem gesunden Menschenverstand zu widersprechen scheint: Gewinn entsteht nicht aus ungleichem, sondern aus gleichem Tausch. Alles geht tauschgerecht zu.

Die Erkenntnis des *Doppelcharakters der Ware Arbeitskraft* ermöglichte es Marx, das Wesen des *Mehrwerts* aufzudecken. Die Gleichsetzung von Profit und Mehrwert verschleierte die wahren Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit. Im Profit erscheint der Mehrwert, als habe das Gesamtkapital ihn erzeugt. Dabei entspringt er nur dem variablen Kapitalanteil, ist unbezahlte lebendige Arbeit. Vom »Kapital« sagt Marx, dass »es der letzte Endzweck dieses Werkes ist, das ökonomische Bewegungsgesetz der modernen Gesellschaft zu enthüllen«. (MEW 23: 15f.). Er entdeckte es im *Mehrwertgesetz*, dem *Grundgesetz des Kapitalismus*, das Ziel und Mittel der Produktion beinhaltet: »Mehrwert zu erzeugen durch Beschäftigung von Lohnarbeitern.«⁵ Das setzt aber *Eigentum* an Vermögenswerten (Kapital, Boden, Produktionsmittel) voraus, und dass sich das Vermögen möglichst hoch konzentriert in den Händen von Wenigen befindet. Jedenfalls darf die Masse der Lohnabhängigen nicht über Mehrwerteinkünfte verfügen, dies wäre systemstrebend. Und auch hier zeigt sich: Alles hat seinen »Preis«, selbst der Zusammenhalt des kapitalistischen Systems. Diesen »Preis« haben insbesondere alle Lohnabhängigen ohne Mehrwerteinkünfte zu zahlen.

² Vgl. Frank-Thomas Wenzel, Die Preisfrage. Die Teuerung trifft Menschen unterschiedlich stark, in: Frankfurter Rundschau vom 14. Dezember 2021, S. 12.

³ Zur Stagflation vgl. ausführlich Udo Müller/Hartmut Bock/Peter Stahlacker, Stagflation, Ansätze in Theorie, Empirie und Therapie, Königsstein/TS, 1980; Volker Caspari (Hrsg.), Stagnations- und Deflationstheorien, Berlin 2021.

⁴ Adam Smith, Untersuchung über Wesen und Ursachen des Reichtums der Völker, Übersetzung von »An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations« (1776) von Monika Streissler, Tübingen 2005, S. 111.

⁵ Klaus Müller, Wie Geld entsteht und sich wandelt, in: Stephan Krüger/Klaus Müller, Das Geld im 21. Jahrhundert. Die Aktualität der Marxschen Wert- und Geldtheorie, Köln 2020, S. 17ff.

Marx und seine Arbeitswerttheorie sind mit einer akademischen *Wert-Preis-Transformationsdebatte* kritisiert worden.⁶ Man könne Werte nicht in Preise transformieren. Die wirtschaftliche Realität zeigt diese Transformation jedoch jeden Tag in den Gewinn- und Verlustrechnungen von Unternehmen. In den Umsatzerlösen (Preise mal Mengen) sind die von den Arbeitskräften geschaffenen Produktionswerte inklusive der von den Unternehmen von anderen Unternehmen eingekauften Vorleistungen enthalten. Zieht man diese von den Umsatzerlösen ab, so erhält man die unternehmensbezogene *Wertschöpfung*, den gesamten *Wert der Arbeit* des Unternehmens. Bewertet ist dann der Wert der Arbeit, die Wertschöpfung, mit dem am Markt (Absatz- und Beschaffungsmarkt) sich ergebenden *Verkaufs- und Einkaufspreisen*. Die so mit Preisen involvierte Wertschöpfung teilt sich schließlich in den *Wert der Arbeitskraft*, dem *Lohn* als Tauschwert, und dem *Mehrwert* in Form von Zins, Grundrente und Gewinn auf.

Hier zeigt sich die Arbeitswerttheorie als eine »Wesenslehre des Preises, sie gibt Antwort auf die Frage, wie der Preis im Marktgleichgewicht bestimmt werden muss, für eine Situation also, da Angebot und Nachfrage übereinstimmen. Und nur in dieser Ausnahmesituation stimmt der Preis mit dem Wert überein, in allen anderen Situationen weicht er von ihm nach oben oder nach unten ab.«⁷ Verantwortlich dafür sind *Marktverknappungen* (Angebot < Nachfrage) und eine *Überproduktion* (Angebot > Nachfrage). So ist es sofort einleuchtend, dass wenn das Angebot in Relation zur Nachfrage zu gering ist, der Preis steigt und so vom Wert der Ware abweicht und größer ist, et vice versa.

Auch wirtschaftliche *Macht* hat dabei Einfluss auf den Preis. Je mehr Macht und Machtmissbrauch hier auf den Märkten zum Einsatz kommen, umso höher fallen die Preise und natürlich auch Preissteigerungen aus. Der Monopolist, der den Markt unterversorgt hält, kann seine Waren weit über Konkurrenzpreise verkaufen und der Monopsonist seine Einkaufspreise soweit drücken, dass der Lieferant so gerade noch überleben kann. Und Unternehmer sprechen auch nicht selten Preise in Kartellen ab.⁸ Marktmacht entsteht dabei immanent aus dem *Konkurrenzprinzip*. Denn aus Konkurrenz folgt nicht nur eine »schöpferische Zerstörung«, wie es Joseph A. Schumpeter (1883-1950) formulierte, sondern eben auch *Vernichtung von Konkurrenten* und in Folge durch immer mehr *Konzentration* und *Zentralisation* eine Zerstörung der Konkurrenz.

Der Ökonom und Soziologe Werner Hofmann (1922-1969) stellte dazu schon vor langer Zeit fest: »Die ›Neigung zum Monopol‹ entspringt der Grundnatur des kapitalistischen Erwerbes selbst. Das Prinzip der Rendite vollendet sich im Monopolvergessen; so wie sich der andauernde Krieg der Konkurrenz der Hoffnung eines Jeden der Streitenden nach in der Überwältigung der anderen erfüllt. Dem Verhältnis der freien Konkurrenz wohnt damit von allem Anfang an die Tendenz seiner *Selbstaufhebung* inne. Das Monopol, weit entfernt davon, eine ›Entartung‹ der freien Unternehmerinitiative, eine ›Fehlentwicklung‹ der Konkurrenz darzustellen, ist vielmehr die heimliche Hoffnung aller. Innerhalb einer Ordnung, wo ›Akkumulation Moses und die Propheten‹ ist, gelingt dem Monopol, was alle anderen wollen.«⁹ – Und dies lässt sich auch nicht mit einem noch so scharfen Wettbewerbsrecht verhindern. Die konkurrenzimma-

nente Zerstörung entspricht einem nicht zu beweisenden, sofort unmittelbar einsichtigen ökonomischen Axiom in einer marktwirtschaftlich-kapitalistischen Ordnung, sozusagen ihrer DNA.

Dabei entsteht in der *Zirkulation* am Markt aber kein Wert. Es kommt lediglich über Preise zu *Umverteilungen von Arbeitswerten* der am Markt ohnmächtigen Wirtschaftsakteure zu den mächtigen Akteuren. Hinter Preissteigerungen (Inflation) verbergen sich also keine *Wert- und Leistungssteigerungen*. Wenn ein Unternehmen den Preis für seine Waren oder Dienste erhöht, muss es dafür nicht mehr leisten beziehungsweise arbeiten und Werte schaffen. Mit Preiserhöhungen brechen Unternehmen aus dem Marktgleichgewicht aus. Einzelwirtschaftlich erhöhen sie den Umsatz und ceteris paribus bei gleichen Kosten kommt es zu einer *Gewinnerhöhung*. Das macht den Preis so gefährlich.¹⁰ Schon Adam Smith hat darauf aufmerksam gemacht, dass in kapitalistischen Systemen der Preis die »schärfste Waffe« der Unternehmer ist. Sie wird ohne Rücksichtnahme nach der Devise »Mitnehmen, was am Markt möglich ist« zur Realisierung von *maximalen Profiten* im Zuge eines erweiternten Kapitalverwertungs- und Akkumulationsprozesses zum Einsatz gebracht.

Fassen wir zusammen: Preise und Preissteigerungen zeigen uns in der Ökonomie nur die Oberfläche. Sie lenken von der entscheidenden, aber von bürgerlichen Ökonomen abgelehnten und diskreditierten *Arbeitswerttheorie* ab. Preise entsprechen laut Marxscher Lehre nur in *Marktgleichgewichten* dem *Wert der Arbeit*, die realiter aber eine Ausnahme darstellen (wir leben ständig in Ungleichgewichten). Wieviel vom in der Produktion entstandenen Wert der Arbeit tatsächlich realisiert wird, entscheidet sich aber erst auf *Märkten*, in der Zirkulationssphäre, über entsprechende Preise, auf die verschiedene Einflussfaktoren einwirken.

Preise verändern sich hier durch Verknappungen auf Märkten (Reduzierung des Angebots) und Überschussproduktionen (zu geringe Nachfrage) sowie durch den Einfluss von Konkurrenz und Marktmacht. Allgemein kann dabei konstatiert werden, dass es immer dann zu Preissteigerungen (Inflation) kommt, wenn Marktverknappungen und Marktmacht vorliegen und bei Überschussproduktionen und Konkurrenz mit Preissenkungen (Deflation) zu rechnen ist. Durch diese Markteinflüsse weichen ständig die *Werte der Arbeit* und *Preise* in unendlich vielen *Marktungleichgewichten*, die *Umverteilungswirkungen* implizieren, voneinander ab. Liegt der jeweilige *Wert der Arbeit* über dem *Preis*, so steigt bei konstantem *Wert der Arbeitskraft* (Lohn der abhängig Beschäftigten) der *Mehrwert* der Kapitaleigner. Liegt der Preis darunter, so sinkt der Mehrwert, wenn nicht der *Lohn* der Beschäftigten gesenkt wird, wovon unter kapitalistischen Verhältnissen auszugehen ist.

Inflation und Geldpolitik

Mit Inflation wird in der bürgerlichen Ökonomie auch immer wieder eine *expansive Geldpolitik* der Notenbanken (in der EU-19) durch die Europäische Zentralbank (EZB) in Verbindung gebracht. Dabei bezieht man sich auf eine tautologische Quantitätsgleichung (Fisher'sche Verkehrsgleichung¹¹), die lediglich besagt, dass der im nominalen BIP abgebildete Wert der Gü-

tertransaktionen eines Jahres mit *Geld* finanziert worden sein muss, sonst wären die Transaktionen ja nicht zustande gekommen. Dabei reicht ein Geldbestand aus, der entsprechend häufig, innerhalb eines Jahres, umgeschlagen wird. Erhöht sich bei einer stabilen Umlaufgeschwindigkeit die *Geldmenge*, nehmen automatisch das *Preisniveau* und/oder die abgesetzte Gütermenge zu. Wenn mithin bei stabiler Umlaufgeschwindigkeit die Geldmenge stärker wächst als die abgesetzte Gütermenge, kommt es zu einem allgemeinen Preisanstieg, also zur *Inflation*. Damit hingegen eine aufgrund einer höheren Auslastung und/oder eines zunehmenden Produktionspotenzials wachsende Produktion auch abgesetzt werden kann, bedarf es einer entsprechend hohen Geldmengenausweitung. Blicke das Geldmengenwachstum hinter dem möglichen Produktionswachstum zurück, wird entweder die abgesetzte Produktion dadurch limitiert, und/oder es käme zu einer allgemeinen Preissenkung, also zu einer *Deflation*.

Vor diesen allgemeinen tautologischen, immer richtigen, Zusammenhängen, muss nun die Notenbank die *Geldmenge* so aussteuern, dass es weder zu einer Inflation noch zu einer Deflation kommt. Dabei hat die Notenbank zwar einen hohen Einfluss auf die gesamtwirtschaftlich zirkulierende Geldmenge, auch sitzt sie an der Quelle der Geldschöpfung, aber letztlich ergibt sich die Geldmenge erst aus einem Zusammenspiel von *Primärgeldschöpfung* von Seiten der Notenbank und der darauf aufbauenden *Sekundärgeldschöpfung* durch den Geschäftsbankensektor.¹² Die sich hier realiter ergebenden komplizierten Zusammenhänge zwischen Primär- und Sekundärgeldschöpfung erklären dabei den *empirischen Befund* (dazu ausführlich später), dass es, trotz der *expansiven Geldmengenausweitung* (Leitzins null, Aufkäufe von Staatsanleihen) nicht nur durch die EZB, sondern weltweit, zu *keiner inflatorischen Entwicklung* gekommen ist. Denn die immer nur potenziell bereitgestellte zusätzliche Geldmenge muss auch von den Wirtschaftssubjekten (private Haushalte, Unternehmen, Staat, Ausland) über den Geschäftsbankensektor in Form von *Kredit* für Konsum, Investitionen, Staatsausgaben und zur Finanzierung von Exportüberschüssen nachgefragt werden. Ist dies nicht der Fall, und so ist es in der Vergangenheit trotz ausgeweiteter Geldmenge gewesen, kann es auch zu keinen allgemeinen *inflatorischen Effekten* kommen.

Dies schließt natürlich nicht aus, dass es bei bestimmten Waren und Diensten, wie beispielsweise bei *Immobilien* oder *Edelmetallen*, zu sogar weit überproportionalen Preissteigerungen kommt, weil hier die ausgeweitete Geldmenge zum Leitzins null und weitergereichten niedrigen Zinsen im Geschäftsbankensektor auch über Kredite zum Haus- und Wohnungskauf nachgefragt wird. Kommt hier das Immobilienangebot durch entsprechenden Wohnungsbau nicht mit, steigen natürlich die Preise für Immobilien und letztlich auch die Mieten.¹³ Und es darf bei einer ausgeweiteten Geldmenge auch nicht die Wirkung auf die *Börsen* vergessen werden. Niedrige Zinsen lassen hier die Kurse für Aktien in Form einer *Vermögenspreisinflation* steigen, wobei man dann auch nie einen *Börsencrash* durch überhitzte Kurse ausschließen kann.

Inflation versus Deflation

»Gegenspieler« der *Inflation* ist die *Deflation*. Hier kommt es in der Öffentlichkeit und auch in Wissenschaft und Politik allerdings zu einer Asymmetrie im Denken. Inflation wird als viel gefährlicher eingestuft als Deflation. Der ehemalige Bundeskanzler Helmut Schmidt hat hier einmal gesagt, ihm wären 5% Inflation lieber als 5% Arbeitslosigkeit. Diesen Trade off, aus dem Phillips-Theorem¹⁴ abgeleitet, gibt es aber in Wirklichkeit nicht.¹⁵ Man kann wirtschaftspolitisch nicht, wie auf einer *Menükarte*, mal eben zwischen Inflation und Arbeitslosigkeit wählen. Wirtschaftspolitik muss sowohl Inflation als auch Deflation tunlichst verhindern. Bei einer *Deflation* drohen Preisverfall und infolge Lohn- und Gewinneinbrüche, die schließlich Wachstumseinbrüche und Arbeitslosigkeit nach sich ziehen. Außerdem erhöht sich bei Deflation der Realwert bestehender *Verbindlichkeiten* (*Schulden*), wodurch wirtschaftliche Zusammenbrüche beschleunigt werden. Hier sei an die unsägliche *Deflationspolitik* im Zuge der weltweiten Wirtschaftskrise ab 1929 erinnert.¹⁶ Wir wissen alle hinlänglich, wo diese Politik am Ende der ersten deutschen Republik geendet ist.¹⁷

Japan ist heute das Land mit einer schon lang andauernden *Deflation*. »Das Ausbleiben von Wachstum wird häufig als massenpsychologisches Problem interpretiert: Nach Jahren der Stagnation hörten Unternehmen und Haushalte allmählich auf, noch an einen neuerlichen Aufschwung zu glauben, weshalb man sich mit Investitionen und intensivem Konsum zurückhielt. Daraus resultierten fallende Preise. Während die in Umfragen gemessene Erwartung an künftige Aufschwünge in der japanischen Bevölkerung tatsächlich eher niedrig ist, sind allerdings auch andere Faktoren im Spiel. Einer ist die seit Jahrzehnten alternde und schrumpfende Bevölkerung, getrieben durch geringe Geburtenraten, steigende Lebenserwartung und ein Ausbleiben nennenswerter Immigration. So mangelt es im Land an Produzent*innen und Konsument*innen. Hinzu kommt, dass die Reallöhne in Japan seit Jahren kaum wachsen, die Sparquote zudem über Jahre nahe Null gewesen ist.«¹⁸

⁶ Vgl. dazu ausführlich Nils Fröhlich, Die Aktualität der Arbeitswerttheorie. Theoretische und empirische Aspekte, (Diss.), Marburg 2009.

⁷ Klaus Müller, a.a.O., 16f.

⁸ Vgl. Heinz-J. Bontrup, Ralf-M. Marquardt, Volkswirtschaftslehre aus orthodoxer und heterodoxer Sicht, Berlin/Boston 2021, S. 251ff.

⁹ Werner Hofmann, Monopol, Stagnation und Inflation, Heilbronn 1987, S. 47.

¹⁰ Die Preisbildung ist eine freie subjektive Entscheidungsmacht eines jeden Unternehmers. Sie ist sogar verfassungsrechtlich als unternehmerische Freiheit gemäß Art. 12 GG abgesichert.

¹¹ Benannt nach dem US-amerikanischen Ökonom Irving Fisher (1867-1947).

¹² Vgl. dazu ausführlich Bontrup/Marquardt, S. 768ff.

¹³ Vgl. Dirk Bezemer, Zu viel Geld! Die Wohnungsknappheit wird nicht durch zu wenige Häuser verursacht, sondern durch zu viele Immobilienkredite, in: Makroskop vom 9. Dezember 2021.

¹⁴ Benannt nach dem neuseeländischen Ökonomen Alban W. Phillips (1914-1975).

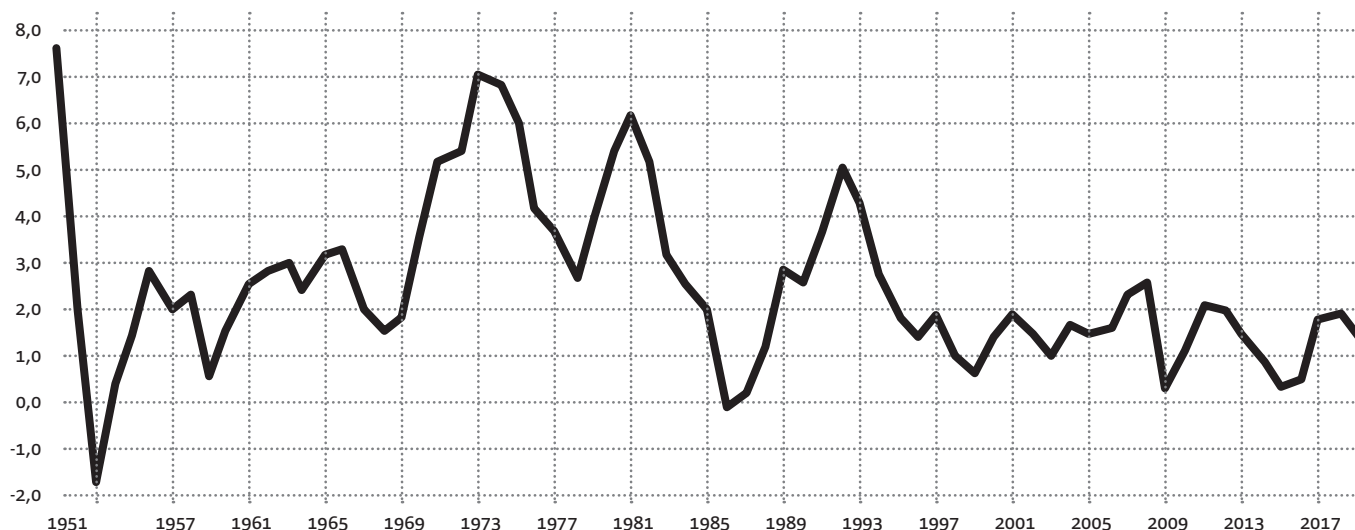
¹⁵ Vgl. Bontrup/Marquardt, S. 574ff.

¹⁶ Vgl. Karl Hardach, Wirtschaftsgeschichte Deutschlands im 20. Jahrhundert, Göttingen 1976, S. 57f.

¹⁷ Vgl. Reinhard Kühnl/Gerd Hardach (Hrsg.), Die Zerstörung der Weimarer Republik, 2. Aufl., Köln 1979; Walter Tormin (Hrsg.), Die Weimarer Republik, 11. Aufl., Hannover 1973.

¹⁸ Felix Litt, Endlich Inflation? in: Frankfurter Rundschau vom 13. Dezember 2021, S. 16.

Abb. 1: Inflationsrate in Deutschland 1951-2019 (in %)



Allgemein wird heute, trotz der negativen Deflationen, der *Inflation* mit ihren Wirkungen mehr Bedeutung beigemessen als der *Deflation*. Die *Sparer* würden bei Inflation um ihre Ersparnisse gebracht und die Gewerkschaften würden immer höhere *Lohnforderungen* zum Ausgleich der Inflation stellen. Es käme zu einer *Lohn-Preis-Spirale*. Außerdem würde die *Verschuldung*, insbesondere die neoliberal geächtete *Staatsverschuldung*, angereizt und der *Staat* könne sich durch Inflation zulasten der vermögenden Kreditgeber *entschulden*. »Nur im umgekehrten Fall«, schreibt der Ökonom Heiner Flassbeck, »bei zu niedrigen Inflationsraten, da greifen sie auf die umgekehrten Argumente nicht zurück, die da lauten: Zu niedrige Inflationsraten können den Keim der *Deflation* in sich tragen (gegen die die Geldpolitik übrigens so gut wie machtlos ist im Gegensatz zu erhöhter Inflation dank der Null-Grenze für Nominalzinsen); die *Allokation* könnte verzerrt sein, weil das Sparen begünstigt wird und es z.B. zu spekulativen Preisblasen bei Edelmetallen wie Gold kommt; der böse Staat bzw. die böse Geldpolitik bringt die armen Sparer um einigermaßen anständige Nominalzinsen (man sieht an dieser Stelle übrigens sehr schön, dass die Sparer immer hofiert und als die Packesel der Wirtschaft dargestellt werden, egal wie sich das Preisniveau entwickelt!). Und für all das könnte man auch einen Grund angeben, nämlich, dass die Unternehmerseite über die Stränge schlägt und auf diesem Wege, durch die Hintertür gewissermaßen, den Raubtierkapitalismus einführen will.«¹⁹

Weitere empirische Befunde zur Inflation

In der Empirie haben wir gleich mehrere differenzierte Befunde zur Inflation vorliegen. Die Entwicklung des *BIP-Deflators* hat schon gezeigt, dass Deutschland in der Vergangenheit kein *Inflationsproblem* hatte! Auch im langjährigen Durchschnitt nach dem Zweiten Weltkrieg kommt die Inflationsrate (Endverbraucherpreise) nur auf einen Wert von 2,4%. Die höchste Preissteigerungsrate wurde hier mit gut 7% im Jahr 1973 im Zuge der Ölpreiskrise erzielt. Über lange Zeiträume hat es deshalb auch

keine Inflationsdiskussion in West-Deutschland gegeben. Dies war nur gegen Ende der 1960er und Anfang der 1970er Jahre und kurz nach der deutschen Wiedervereinigung mit Inflationsraten von 5,0% (1992) und 4,5% (1993) der Fall. Insgesamt lag aber auch nach der Wiedervereinigung die jahresdurchschnittliche Inflationsrate von 1992-2020 bei nur 1,7% (zur langjährigen Entwicklung der Inflationsraten nach dem Zweiten Weltkrieg siehe Abb. 1).

Auch in 2020 stiegen die *Endverbraucherpreise* im Jahresdurchschnitt nur um 0,5%. Dabei lagen die monatlichen Inflationsraten im November und Dezember sogar jeweils bei -0,3%. Von Januar bis November 2021 sind dann die Preise von 1,0 auf 5,2% gestiegen. Somit wird 2021 die Inflationsrate im Jahresdurchschnitt bei rund 3% liegen.

Für den Anstieg in 2021 gibt es aber *Sondereffekte* aus der Rückführung der Verbraucherpreise auf das 2019er-Niveau durch die *Normalisierung des Mehrwertsteuersatzes*. Hinzu kommen preistreibend wirkende Effekte in Form von *Lieferengpässen* durch pandemiebedingte Produktionskürzungen sowie durch den noch immer nicht aufgelösten Rückstau infolge der Schiffshavarie im Suezkanal. Das Anziehen der *Rohöl- und der Erdgaspreise* zählt ebenfalls dazu. Sofern es sich um Einmaleffekte handelt, wirkt sich dies nachfolgend nicht mehr im Wachstum der Preise aus.

Auch bei einer differenzierten Inflationsuntersuchung nach *Wirtschaftszweigen* in der Klassifikation der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) ist keine Inflationsentwicklung zu erkennen, die Anlass zur Sorge gäbe. Auf Basis der *Bruttowertschöpfungen* (Produktionswerte minus Vorleistungen²⁰) in den einzelnen Wirtschaftszweigen können dabei die nominalen und realen Entwicklungen gezeigt und als Differenz die Preissteigerungs- beziehungsweise Inflationsraten in den einzelnen Wirtschaftszweigen offengelegt werden (siehe Tabelle 2).

Zum größten jahresdurchschnittlichen Preisanstieg von 2005-2020 kam es hier im *Baugewerbe* mit 4,3%. Als einziger Wirtschaftszweig verzeichnete dagegen die *Informations- und Kommunikationsbranche* mit -1,3% eine negative jahresdurch-

Tabelle 2: Preisentwicklung nach Wirtschaftsbereichen auf Basis der Bruttowertschöpfung in % zum Vorjahr

	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel, Verkehr, Gastgewerbe	Information und Kommunikation	Finanz- und Versicherungsdienstleister	Grundstücks-, Wohnungswesen	Unternehmensdienstleister	Öffentliche Dienstleister, Erziehung, Gesundheit	Sonstige Dienstleister
2005	4,3	0,3	-0,4	0,9	-0,1	0,3	-0,1	-0,4	0,6	0,5	0,8
2006	12,0	1,0	-1,3	3,5	-4,4	-3,9	1,6	2,9	1,2	0,9	0,9
2007	-14,3	1,4	1,6	6,2	1,8	-7,6	-7,6	3,3	1,6	0,5	1,2
2008	-9,2	1,1	0,0	4,9	2,3	-4,6	-6,4	2,4	1,5	0,3	1,2
2009	-17,3	2,0	4,0	3,0	4,0	-3,2	17,9	-3,8	1,4	2,7	1,3
2010	32,7	-1,6	-2,3	1,7	0,9	-1,4	-0,9	1,6	1,6	1,7	2,0
2011	23,4	0,6	-0,4	2,6	0,3	-2,8	-1,2	1,6	1,3	1,5	2,0
2012	-7,9	2,4	3,3	5,4	-2,7	-0,2	3,8	0,7	2,4	2,9	2,2
2013	11,3	0,7	1,3	4,2	2,9	-0,5	-7,6	1,0	4,0	4,5	3,8
2014	-9,8	0,2	0,7	2,6	4,1	-0,9	5,8	1,4	2,2	3,0	2,9
2015	-8,0	2,0	2,9	4,6	2,9	0,0	2,9	2,2	1,7	1,7	2,7
2016	7,5	0,7	1,3	4,2	1,6	0,0	1,9	1,5	1,1	1,5	2,0
2017	26,6	-0,2	-0,7	4,1	1,9	-0,7	-4,4	1,8	1,5	2,6	1,7
2018	-3,0	0,9	0,5	5,7	0,9	0,5	1,8	1,9	2,0	2,7	1,8
2019	7,9	1,5	1,3	8,9	1,6	1,5	-1,0	2,0	1,8	3,3	2,3
2020	-10,4	1,4	0,7	6,7	0,8	2,4	0,1	2,7	1,6	4,4	2,7
JD	1,8	0,9	0,8	4,3	1,2	-1,3	0,2	1,4	1,7	2,2	2,0

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

schnittliche Inflationsrate beziehungsweise einen Preisrückgang. Und bei den *Finanz- und Versicherungsdienstleistern* lag die jahresdurchschnittliche Inflationsrate nur bei 0,2%. Auch im *Produzierenden Gewerbe* (ohne Baugewerbe) stiegen die Preise jahresdurchschnittlich lediglich um 0,9%. Im *Verarbeitenden Gewerbe* waren es 0,8%. Hier muss man insgesamt eher von einer *deflatorischen* denn einer *inflatoren* Tendenz reden. Im Durchschnitt von 2005-2020 lag der Preisanstieg über alle Wirtschaftszweige bei 1,4%.

Gesamtwirtschaftliche Preisgleichung

Abschließend soll noch die Preisentwicklung (Inflation) auf Basis der *gesamtwirtschaftlichen Preisgleichung* gezeigt werden. Preise ergeben sich hier immer aus der Addition von *Lohnstückkosten* und einer *Mehrwertverrechnung pro Stück*. Im Mehrwert sind dabei *Gewinne, Zinsen* und *Grundrenten* enthalten. Die Lohnstückkosten bilden sich als Quotient aus *Lohnsatz* und *Produktivität*. Und der Mehrwert pro Stück aus der Mehrwertsumme in Relation zum realen BIP. Die Preisgleichung zeigt demnach die finale *Verteilung der Produktionsergebnisse*. Wer erhält real (preisbereinigt) wieviel von der zuwachsenden *Produktivität*? Steigen hier in der Gleichung die *Lohnstückkosten*, so werden sich die *Preise* erhöhen, wenn die Mehrwertbezieher ihren *Mehrwert pro Stück* konstant halten wollen, wovon wir grundsätzlich ausgehen müssen.

Sollen aber die Preise nicht steigen, so müsste bei steigenden Stückkosten der Mehrwert pro Stück sinken. Wie war hier der *empirische Befund* von 2005-2020 für die Gesamtwirtschaft in Deutschland? Nun, zunächst einmal nahm die verteilbare *Produktivität* in der Preisgleichung jahresdurchschnittlich nur um 0,7% zu. »Seit mehr als einem Jahrzehnt beklagen Politik und

Wissenschaft ein gesamtwirtschaftlich sich immer weiter *abschwächendes Produktivitätswachstum* – nicht nur in Deutschland, sondern auch in vielen anderen Ländern. Lag das Wachstum der Arbeitsproduktivität in Deutschland Anfang der 1990er Jahre bei jährlich durchschnittlich 2,5%, sank es in der Folgezeit kontinuierlich und liegt seit etwa 2010 dauerhaft unter einem Prozent. Das ist umso überraschender, als es in den zurückliegenden Jahrzehnten viele *bahnbrechende Innovationen* insbesondere im Bereich der *Digitalisierung* gab, die eher positive Produktivitätseffekte erwarten ließen. Diese reichen vom flächendeckenden Einsatz von Computern über die vielfältige Nutzung des Internets bis hin zur Robotik und der künstlichen Intelligenz.«¹⁹ Viele sprechen deshalb im Kontext einer Digitalisierung von einem »Produktivitätsparadoxon«.²²

Laut einer neuen Studie des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) ist die Produktivität bei den *wissensintensiven Unternehmensdienstleistungen* zwischen 1995 und 2014 sogar um über 40% gesunken und erholt sich danach nur leicht. »Unternehmen in diesem Wirtschaftszweig (die rund 8,5% zur nominalen Wertschöpfung als viertgrößter Wirtschaftszweig in Deutschland beitragen) arbeiten heute mit ei-

¹⁹ Heiner Flassbeck, Inflation versus Deflation – die asymmetrische Beurteilung der Preisstabilität, in: Makroskop vom 5. November 2014.

²⁰ Zur exakten Ableitung der Bruttowertschöpfung in der VGR vergleiche Dieter Brümmerhoff, Michael Grömling, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, 9. Aufl., München 2011, S. 56ff.

²¹ Alexander S. Kritikos, Alexander Schiersch, Caroline Stiel, Produktivität ist bei den wissensintensiven Unternehmensdienstleistungen erheblich gesunken, in: DIW Wochenbericht, Nr. 21/2021, S. 356.

²² Vgl. dazu ausführlich Peter Brödner, Das Produktivitätsparadoxon der Computertechnik, in: Heinz-J. Bontrup/Jürgen Daub (Hrsg.), Digitalisierung und Technik. Fortschritt oder Fluch? Perspektiven der Produktivitätentwicklung im modernen Kapitalismus, Köln 2021, S. 114ff.

Tabelle 3: Lohnstückkosten nach Wirtschaftsbereichen auf Basis der Bruttowertschöpfung in % gegenüber Vorjahr

	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel, Verkehr, Gastgewerbe	Information und Kommunikation	Finanz- und Versicherungsdienstleister	Grundstücks-, Wohnungswesen	Unternehmensdienstleister	Öffentliche Dienstleister, Erziehung, Gesundheit	Sonstige Dienstleister
2005	29,2	-1,7	-2,0	0,8	-2,3	4,2	3,2	0,1	3,0	-0,5	-2,7
2006	2,3	-3,7	-5,7	0,4	-6,8	-6,4	2,9	-2,2	1,9	0,0	-1,8
2007	-19,2	-1,1	-0,7	3,5	-0,4	-7,5	-0,6	-2,6	1,0	-0,2	1,6
2008	-15,2	4,6	6,2	1,6	2,7	0,8	4,8	-0,6	6,2	0,3	0,2
2009	2,9	13,6	17,8	8,6	6,8	1,4	3,5	-2,1	12,8	3,9	9,1
2010	12,0	-11,6	-13,6	-5,4	3,6	1,2	-4,7	2,4	3,3	1,6	3,0
2011	10,2	-0,5	-3,1	1,0	-1,4	-7,2	1,3	-0,8	5,5	1,0	2,6
2012	-2,6	3,1	5,1	5,1	1,0	3,0	4,3	5,7	5,6	2,3	2,8
2013	-1,0	4,1	3,7	3,2	2,5	-3,9	-3,7	-4,4	0,9	4,5	3,4
2014	-8,8	-1,4	-1,5	-1,1	1,1	0,4	8,3	2,3	2,8	2,8	4,0
2015	15,8	1,4	1,8	2,4	1,5	2,6	1,8	1,6	4,9	2,7	2,4
2016	4,3	-2,0	-1,3	0,8	1,9	0,9	5,4	4,2	0,8	2,1	5,3
2017	2,6	-1,2	-0,8	3,0	0,1	0,2	-7,2	5,7	4,2	2,9	1,9
2018	15,1	3,1	2,9	2,3	1,8	0,3	3,4	5,0	3,1	2,8	2,2
2019	-3,6	6,6	6,4	1,1	2,0	3,8	0,0	2,1	0,6	3,6	3,6
2020	-2,5	5,2	5,5	1,4	2,2	3,7	0,5	0,8	6,8	6,3	9,4
JD	1,9	1,0	1,1	1,8	1,0	-0,2	1,4	1,0	3,9	2,2	2,9

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

ner um mehr als ein Drittel niedrigeren Effizienz als Mitte der 1990er Jahre. Größere Unternehmen verzeichnen höhere Produktivitätsverluste als kleinere. «²³ Warum war die Produktivität dabei so niedrig? Die Ursachen könnten in einem *nachlassenden Wettbewerb* liegen und/oder einem *Strukturwandel* zu immer mehr *produktivitätsschwachen Dienstleistungen* und einem damit schrumpfenden industriellen Sektor. Auch die stark gewachsene (prekäre) *Teilzeitbeschäftigung* könnte einen Teil erklären.

Neben der *Produktivität* ergeben sich aber erst im Zähler mit den *Lohnsätzen* die *Lohnstückkosten*. Insgesamt stiegen hier die nominalen Arbeitnehmerentgelte pro Arbeitsstunde (Lohnsätze) der abhängig Beschäftigten von 2005-2020 jahresdurchschnittlich um 2,3%.²⁴ Die *verteilbare Produktivität* legte aber nur, wie schon erwähnt, um 0,7% zu, sodass es zu einem Anstieg der ökonomisch entscheidenden *Lohnstückkosten* um jahresdurchschnittlich 1,6% kam. Unterstellt, die Mehrwertbezieher hätten im oben genannten Zeitraum keinen Mehrwertzuwachs erhalten, so hätten die *Preise* in der Preisgleichung folglich jahresdurchschnittlich um 1,6% steigen müssen. Sie haben aber nur um 1,4% im BIP-Deflator (2005-2020) zugelegt, sodass der Mehrwert je Stück um 0,2% im Jahresdurchschnitt zurückging. Dabei wissen wir statistisch allerdings nicht, welche Größe im Mehrwert je Stück in der Preisgleichung davon betroffen war. Es ist jedoch zu vermuten, dass es nicht die *Gewinne* und *Grundrenten*, sondern aufgrund der expansiven Geldpolitik die *Zinsen* waren. Im Gegenteil, die *Gewinne der Unternehmen* sind von 2005-2019 (neuere Werte liegen noch nicht vor) gestiegen, was übrigens sowohl für große und mittelgroße sowie kleine Unternehmen gilt.²⁵ Und auch die *Grundrenten* dürften in Anbetracht der verknappten Wohn- und Immobilienmärkte eher gestiegen als denn gesunken sein.

Die obige *Verteilungsrechnung* in der Preisgleichung ist aber noch eine *nominale Rechnung*. Real (inflationsbereinigt) hatten die abhängig Beschäftigten je geleisteter Arbeitsstunde nämlich nicht 2,3% pro Jahr mehr, sondern nach Abzug der *Inflationsrate* waren es nur 0,9%. Das heißt, die Lohnstückkostensteigerungen, verursacht durch zu hohe nominale Lohnsätze in Relation zu den niedrigeren Produktivitätsraten, wurden über *Preiserhöhungen* an alle Nachfragenden von Waren und Diensten überwältigt – bis auf 0,2 Prozentpunkte im Jahresdurchschnitt, die zulasten der Mehrwertbezieher gingen. Oder anders ausgedrückt: Die durchschnittlichen realen Steigerungsraten der *Lohnsätze* um 0,9% lagen noch um 0,2 Prozentpunkte über den jahresdurchschnittlichen *Produktivitätsraten*.

Die gesamtwirtschaftliche Berechnung über alle *Wirtschaftszweige* (vgl. die Tabellen) kann abschließend auch differenziert, bezogen auf die einzelnen *Zweige*, vorgenommen werden. Auch hier lässt sich die Entwicklung von 2005-2020 bei Preisen, Stückkosten und Mehrwert je Stück zeigen. Um es noch einmal zu sagen: Wenn in der Preisgleichung die *Lohnstückkosten* steigen, bedeutet dies, dass die Zuwächse der Arbeitnehmerentgelte je Stunde größer waren als die Zuwächse der Arbeitsproduktivität. Dann steigen in der Gleichung die *Preise*, wenn die Unternehmen diese Lohnstückkostensteigerung an die Endkunden weitergeben können. Ist dies nicht der Fall oder nur unvollständig, so wird der *Mehrwert* (also Zins, Grundrente und Gewinn) je Stück entsprechend sinken beziehungsweise der Zuwachs negativ sein.

Schaut man sich diesbezüglich die jahresdurchschnittliche Lohnstückkostenentwicklung der einzelnen Wirtschaftszweige von 2005-2020 an, so waren mit starken jährlichen Schwankungen in allen Zweigen, bis auf den Wirtschaftszweig *Infor-*

Tabelle 4: Mehrwert pro Stück nach Wirtschaftsbereichen auf Basis der Bruttowertschöpfung in % gegenüber Vorjahr

	Land- und Forstwirtschaft, Fischerei	Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe	Verarbeitendes Gewerbe	Baugewerbe	Handel, Verkehr, Gastgewerbe	Information und Kommunikation	Finanz- und Versicherungsdienstleister	Grundstücks-, Wohnungswesen	Unternehmensdienstleister	Öffentliche Dienstleister, Erziehung, Gesundheit	Sonstige Dienstleister
2005	-24,9	2,0	1,6	0,1	2,2	-3,9	-3,3	-0,1	-2,4	1,0	3,5
2006	9,7	4,7	4,4	3,1	2,4	2,5	-1,3	1,8	-0,7	0,9	2,7
2007	4,9	2,5	2,3	2,7	2,2	-0,1	-7,0	5,5	0,6	0,7	-0,4
2008	6,0	-3,5	-6,2	3,3	-0,4	-5,4	-11,2	3,9	-4,7	0,0	1,0
2009	-20,2	-11,6	-13,8	-5,6	-2,8	-4,6	14,4	4,5	-11,4	-1,2	-7,8
2010	20,7	10,0	11,3	7,1	-2,7	-2,6	3,8	-6,2	-1,7	0,1	-1,0
2011	13,2	1,1	2,7	1,6	1,7	4,4	-2,5	2,4	-4,2	0,5	-0,6
2012	-5,3	-0,7	-1,8	0,3	-3,7	-3,2	-0,5	-4,1	-3,2	0,6	-0,6
2013	12,3	-3,4	-2,4	1,0	0,4	3,4	-3,9	5,1	3,1	0,0	0,4
2014	-1,0	1,6	2,2	3,7	3,0	-1,3	-2,5	-1,3	-0,6	0,2	-1,1
2015	-23,8	0,6	1,1	2,2	1,4	-2,6	1,1	-0,2	-3,2	-1,0	0,3
2016	3,2	2,7	2,6	3,4	-0,3	-0,9	-3,5	-2,0	0,3	-0,6	-3,3
2017	24,0	1,0	0,1	1,1	1,8	-0,9	2,8	-4,2	-2,7	-0,3	-0,2
2018	-18,1	-2,2	-2,4	3,4	-0,9	0,2	-1,6	-3,2	-1,1	-0,1	-0,4
2019	11,5	-5,1	-5,1	7,8	-0,4	-2,3	-1,0	-0,2	1,2	-0,3	-1,3
2020	-7,9	-3,8	-4,8	5,3	-1,4	-1,3	-0,4	1,2	-5,2	-1,9	-6,7
JD	-0,1	-0,1	-0,3	2,5	0,2	-1,1	-1,2	0,4	-2,2	0,0	-0,9

Quelle: Statistisches Bundesamt; eigene Berechnungen

mation und Kommunikation, mehr oder weniger Lohnstückkostensteigerungen zu beobachten. Dies ist im Hinblick auf die Branche Information und Kommunikation insofern hoch interessant, weil hier von allen Wirtschaftszweigen mit Ausnahme der Finanz- und Versicherungsdienstleister die höchsten Arbeitsentgelte (2020: 74.210 Euro p.a.) und seit 2005 sogar die höchsten Entgeltzuwächse (55,2%) erzielt worden sind.²⁶ Offensichtlich konnten hier die Arbeitsentgelte und ihre Steigerungen durch Technikeinsatz und höhere Arbeitsproduktivitäten überkompensiert werden.

In allen anderen Wirtschaftszweigen waren dagegen die jahresdurchschnittlichen nominalen Arbeitnehmerentgeltzuwächse je geleisteter Arbeitsstunde größer als die Arbeitsproduktivität je geleisteter Erwerbstätigenstunde. Dies hat dann, unter Berücksichtigung der Preisentwicklung, Auswirkungen auf die Mehrwertentwicklung je Stück. Hier gab es nur drei Wirtschaftszweige mit Zuwächsen: das Baugewerbe, Grundstücks- und Wohnungswesen sowie der Wirtschaftszweig Handel, Verkehr und Gastgewerbe. Im Wirtschaftszweig Öffentliche Dienstleister, Erziehung und Gesundheit deckten die Preisveränderungen vollständig die Lohnstückkostensteigerungen ab, sodass der jahresdurchschnittliche Zuwachs des Mehrwerts je Stück bei null lag. In allen anderen Wirtschaftszweigen konnten die Stückkostensteigerungen jahresdurchschnittlich nicht in den Preisen vollständig abgewälzt werden, sodass es hier zu negativen Entwicklungen beim Mehrwert je Stück kam.

Fazit

Inflationshintergründe und -erklärungen sind komplex. Will man Inflation verstehen, so muss man sich der Arbeitswerttheorie bedienen. Hinter Preisen und ihren Steigerungen (Inflation) verbergen sich immer Arbeitswerte, die aber nur ausnahmsweise in Marktgleichgewichten identisch sind. Wir leben aber in Ungleichgewichten, sodass Werte fast ständig von den Preisen abweichen. Um dabei Inflation zu verstehen, hilft die allgemeine gesamtwirtschaftliche Preisgleichung weiter. Sie zeigt uns die Einflussgrößen auf Preissteigerungen. Es sind letztlich die Lohnstückkosten und der Mehrwert je Stück. Preise steigen hier immer nur dann, wenn die Lohnstückkosten zulegen und die Kapitaleigner nicht auf ihren Mehrwert je Stück verzichten wollen; und hiervon ist auszugehen. Unabhängig davon können Preise aber auch dann steigen, wenn Marktmacht im Spiel ist und temporäre Marktverknappungen vorliegen. Dabei ist aber insgesamt immer zu berücksichtigen, dass das Preisniveau in einer Volkswirtschaft nur dann zulegt, wenn die Summe der einzelnen Preissteigerungen größer ist als die Summe der Preissenkungen.

²³ Kritik/Schiersch/Stiel, S. 355

²⁴ Die Arbeitnehmerentgelte enthalten die Bruttolöhne u. -gehälter sowie die Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung, sie bilden also die totalen Arbeitskosten und gleichzeitig das totale Arbeitseinkommen ab.

²⁵ Vgl. ausführlich dazu Bontrup/Marquardt, S. 316f. und Franz Garnreiter, Blackbox Gewinneinkommen, Erzeugung, Verteilung und Verwendung der Gewinne in Deutschland, Institut für sozial-ökologische Wirtschaftsforschung (ISW), Spezial-Nr. 35, München 2021.

²⁶ Der am schlechtesten zahlende Wirtschaftszweig, die Land- und Forstwirtschaft, Fischerei, kommt hier 2020 auf ein Arbeitnehmerentgelt von 23.131 Euro p.a. und auf einen Zuwachs von 2005-2020 von 23,3%.

Probelesen

Wenn diese Probe-Lektüre Sie davon überzeugen konnte, dass Sozialismus das Richtige für Sie mit fundierten Beiträgen zu den Themen

- Berliner Republik/Linke Alternativen
- Wirtschaft & Soziales/Forum Gewerkschaften
- Internationales/Krieg & Frieden
- Buchbesprechungen/Filmkritiken
- sowie zweimonatlich einem Supplement zu theoretischen oder historischen Grundsatzfragen

ist, sollten Sie gleich ein Abo bestellen (und eines der Bücher aus dem VSA: Verlag als Prämie auswählen). Wenn Sie weitere Argumente benötigen, nehmen Sie ein Probeabo (www.Sozialismus.de). Beides geht auch mit dem beigegefügtten Bestellschein (bitte auf eine Postkarte kleben oder faxen an 040/28 09 52 77-50)

Ich abonniere Sozialismus ab Heft _____ zum Preis von € 75,- (incl. Porto; Ausland: + € 20 Porto).

Ich möchte die Buchprämie Kapital 68er ABC

Ich abonniere Sozialismus ab Heft _____ zum verbilligten Preis von € 55,- (für Arbeitslose/Studenten).

Ich möchte die Buchprämie Kapital 68er ABC

Ich bestelle ein Sozialismus-Probeabo ab Heft _____ (3 Hefte zum Preis von € 16,-/Ausland € 25,-).

Bitte schicken Sie mir ein kostenloses Probeexemplar.

Name, Vorname

Straße

Plz, Ort

Datum, Unterschrift

Mir ist bekannt, dass ich diese Bestellung innerhalb einer Woche bei der Redaktion Sozialismus, St. Georgs Kirchhof 6, 20099 Hamburg, widerrufen kann. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs.

Datum, 2. Unterschrift

Bitte als
Postkarte
freimachen

Antwort

Redaktion Sozialismus
Postfach 10 61 27
20042 Hamburg

Abo-Prämie

Eines dieser Bücher aus dem VSA: Verlag erhalten Sie, wenn Sie Sozialismus abonnieren oder uns eine/n neuen AbonnentIn nennen (nicht für Probeabo). Bitte auf der Bestellkarte ankreuzen!

Mehr zum Verlagsprogramm:
www.vsa-verlag.de

