

Editorial

Was ist neu am „Neuen Keynesianismus“?

1. Warum sind keynesianische Ideen wieder aktuell?

Mit der Inflation und den Ölschocks der siebziger Jahre glaubten viele Theoretiker und Wirtschaftspolitiker den Keynesianismus für tot. Der Monetarismus und die Neue Klassik sprachen sich für eine restriktive Geldpolitik aus und postulierten die Politik-Ineffektivitätshypothese – da die Wirtschaftssubjekte rationale Erwartungen haben, können sie Veränderungen der Wirtschaftspolitik antizipieren und passen ihre Lohn- und Preiserwartungen derart an, daß die Politik keine realen Effekte auf Beschäftigung und Produktion hat.

Doch die frühen achtziger Jahre zeigten, daß auch diese Theorie unrecht hatte: Mit der Deflationspolitik kam es zu verschärften Rezessionen. Zu dieser Zeit erschienen die ersten Artikel, die heute dem Neuen Keynesianismus zugerechnet werden. Der Neue Keynesianismus sucht zu zeigen, daß es Wirtschaftsschwankungen geben muß, da Marktunvollkommenheiten und Marktversagen die Wirtschaft nicht ins Gleichgewicht kommen lassen. Insofern können die Modelle des Neuen Keynesianismus auch die heutige Rezession (bzw. deren konjunkturell bedingten Teil) nur erklären, aber wenig Vorschläge für Gegenmaßnahmen bieten.

2. Allgemeine Klassifizierung von Neukeynesianischen Modellen

Unter Neuem Keynesianismus versteht man als Analogie zur neoklassischen Synthese die Mikrofundierung der makroökonomischen Theorie des traditionellen Keynesianismus. Ausgehend von nutzen- und profitmaximierenden Individuen mit rationalen Erwartungen wird gezeigt, daß unter bestimmten Annahmen (Heterogenität der Güter, unvollständiger Wettbewerb, Informationsmängel), die den Anspruch haben, die Realität abzubilden, es in der aggregierten Gesamtwirtschaft zu Marktversagen kommen kann. Ein keynesianisches Modell ist dadurch charakterisiert, daß die Preise sich nicht genügend rasch anpassen, um die Märkte innerhalb relativ

kurzer Zeit zu räumen und damit das Gleichgewicht wieder herstellen.

In den Modellen des Neuen Keynesianismus geht es hauptsächlich um die Erklärung von Konjunkturschwankungen und der damit verbundenen unfreiwilligen Arbeitslosigkeit sowie um den Beweis, daß der Staat durch wirtschaftspolitische Einflußnahme lenkend eingreifen kann, um reale Effekte von Störungen abzuschwächen. Es wird davon ausgegangen, daß sogenannter monopolistischer Wettbewerb herrscht, daß also die Unternehmen im Gegensatz zur vollständigen Konkurrenz Preissetzer sind. Bereits unter dieser Bedingung kann es zu Ineffizienzen und Unterbeschäftigung kommen, allerdings ist damit noch kein Beweis für die Schwankungen der Wirtschaft geliefert. Um diesen zu erbringen, werden in den Modellen Annahmen getroffen, durch die es zu Preisrigiditäten kommt. Hierbei lassen sich zwei Gruppen von Modellen klassifizieren: diejenigen, die Preisstarrheit auf den Gütermärkten betrachten und diejenigen, die die fehlende Anpassung der Löhne auf dem Arbeitsmarkt analysieren. Solange man auf einem dieser beiden Märkte Preisrigiditäten feststellen kann, muß der andere nicht mehr modelliert werden, da es dadurch automatisch zu gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichten bzw. Konjunkturschwankungen kommt.

Abgesehen von den Preis- und Lohnrigiditäten sind zur Erklärung von Wirtschaftsschwankungen zwei (relativ) neue Ansätze herangezogen worden: asymmetrische bzw. unvollständige Information und risikoaverses Verhalten bei Unsicherheit. Im folgenden sollen diese vier Begründungen für Konjunkturschwankungen etwas näher dargestellt werden. Da dieses Editorial nur einen kursorischen Überblick über die gängigsten Ansätze des Neuen Keynesianismus geben soll, werden in den einzelnen Unterkapiteln nur bausteinartig verschiedene Erklärungen gegeben, die auch nicht unbedingt in der Literatur als gleichwertig gesehen werden. Es würde aber den Umfang des Editorial übersteigen, wollte man diese einzelnen Bausteine auch noch in einen größeren Zusammenhang bringen und genau gegeneinander abwägen. Es werden aber zu den einzelnen Teilen der oder die wichtigsten Autoren angegeben, so daß der interessierte Leser sich selbst ein Bild machen kann.

(Neu-)Keynesianische Modelle gehen davon aus, daß es zu Unterbeschäftigung kommt, wenn zu den herrschenden Preisen nicht mehr der gesamte Output abgesetzt werden kann. Um Konjunkturschwankungen zu erklären, nehmen (Neu-)Keynesianer einen realen Nachfrageschock an. Sinkt die reale Nachfrage, so wird dadurch der Output und damit auch die

Beschäftigung beschränkt (wobei es hier über „spill-over“-Effekte und Verstärkungsmechanismen zu Multiplikatoreffekten kommt!). Da wie erwähnt, die Unternehmen Preissetzer und Mengennehmer sind, muß ein Nachfrageschock zu Outputschwankungen führen, solange die Unternehmen nicht genügend rasch ihre Preise anpassen. Um es anders zu sagen: Solange die Preise bzw. Löhne rigide sind, kann es bei einem Abgehen vom Gleichgewicht (Nachfrageschock) nicht mehr zu Markträumung kommen, und da sich dadurch der Markt im Ungleichgewicht befindet, muß es zu Fluktuationen kommen.

Rationalen Unternehmern geht es um das Verhältnis ihrer Preise zu ihren Grenzkosten. Da keiner annimmt, daß seine Grenzkostenbewegungen die Änderungen der nominalen Nachfrage nachahmen, kann das aggregierte Preisniveau gar nicht unmittelbar auf Änderungen der Nachfrage reagieren, und daraus resultieren keynesianische Outputfluktuationen.

2.1. Preisrigiditäten

2.1.1. Menu costs

Unter *menu costs* versteht man die Kosten, die ein Unternehmer auf sich nehmen muß, wenn er seine Preise ändert. Buchstäblich gesprochen sind *menu costs* die Kosten des Druckens neuer Preislisten. Doch bei Preisänderungen fallen ja nicht nur diese Kosten an, sondern es gibt auch Kosten beim Aushandeln neuer Verträge, bei der Informierung des Kundens usw. Gegen diesen Ansatz wird meistens vorgebracht, daß diese Kosten dennoch relativ gering sind und daher keine größeren Auswirkungen haben dürften. Vor allem die empirische Evidenz spricht dagegen, daß diesen Kosten eine größere Bedeutung zugemessen wird.

Mankiw (1985) hat ein sehr theoretisches Modell entwickelt, um dennoch die *menu costs* als Ursache für Preisrigiditäten verteidigen zu können: Da Profitfunktionen im allgemeinen sehr flach sind, ändert sich bei einer Veränderung der Nachfrage der Profit der Firma nur sehr wenig. Daher ist es für den Unternehmer unerheblich, ob er den Preis ändert oder nicht. Damit reichen aber schon sehr geringe *menu costs* aus, um Preisänderungen zu verhindern. Andererseits kann aber eine Nicht-Anpassung der Preise als gesamtwirtschaftliche Konsequenz große Outputschwankungen hervorrufen. Um dieses Argument in ökonomischer Diktion auszudrücken: Anpassungskosten der zweiten Ordnung für die Firma haben Auswirkungen der ersten Ordnung für die soziale Wohlfahrt.

Doch so formal überzeugend dieses Modell auch sein mag, so wenig Bedeutung hat es in der Realität.

2.1.2. Preissetzungsregeln

Als Antwort auf eine Änderung der nominellen Nachfrage besteht für kein Wirtschaftssubjekt ein Anreiz, seinen Preis genau proportional zu verändern, außer wenn er/sie glaubt, daß alle anderen ebenso und zur gleichen Zeit handeln. Allerdings wird es zu einer Preisänderung kommen, wenn der optimale Preis zu viel von dem gesetzten abweicht. Preissetzungsregeln (Barro 1972; Caplin, Spulber 1987) besagen, daß nicht andauernd Preisänderungen vorgenommen werden, sondern nur dann, wenn Preise mehr als ein gewisses Intervall vom gewinnmaximierenden Preis abweichen. Innerhalb dieses Intervalls, das beliebig klein oder groß angenommen werden kann, herrscht Preisrigidität.

2.1.3. Input-Output-Ansatz

Eine sehr einsichtige (und wahrscheinlich auch die bedeutendste) Erklärung der Ursache für Preisrigiditäten bietet der Input-Output-Ansatz: Für die Produktion der meisten Güter ist eine große Anzahl von Vorprodukten nötig. Da der Unternehmer deren Kostenstruktur gar nicht kennen kann, kann er nicht sofort seine Preise ändern, falls sich etwas in der Kette vor ihm ändert. Dies ist nicht nur ein Informations-, sondern auch ein zeitliches Verzögerungsproblem.

Dieser Ansatz deutet auf ein Koordinationsversagen hin, da private Anreize fehlen, um ein soziales Problem zu lösen. Gäbe es eine zentrale Stelle, die Änderungen von Preis- und Kostenstrukturen sofort als allgemeine Information zugänglich macht, so käme es laut dem Input-Output-Ansatz nicht mehr zu Rigiditäten. Nicht nur ist das keine Politikempfehlung in Richtung zentralisierten Wirtschaftens, sondern hier liegt auch das Problem des Input-Output-Ansatzes: Preisrigiditäten werden nur auf Informationsmängel zurückgeführt, und es wird nicht beachtet, daß die aggregierte Nachfrage im allgemeinen nicht mit der individuellen Grenzkosten- und Grenzertragsfunktion des Unternehmers korreliert.

2.1.4. Elastizitäten

Eng zusammenhängend mit der oben erwähnten Komplexität von Produkten und dennoch häufig zu wenig beachtet,

ist das Vorhandensein von verschiedenen Nachfrageelastizitäten. Empirisch gesehen ist die Begründung für höhere Preisverfälle bei agrarischen Gütern als bei Industriegütern bei einem Nachfragerückgang nicht nur darin zu suchen, daß letztere einen höheren Komplexitätsgrad haben, sondern daß die Nachfragepreiselastizität von agrarischen Gütern sehr hoch ist (d. h. bei einem nur geringen Nachfragerückgang kommt es zu enormen Preisverfällen).

Elastizitäten können sich aber im Konjunkturzyklus ändern. In Zeiten von Hochkonjunktur bestehen für den einzelnen Unternehmer keine Absatzschwierigkeiten. Wenn er ein Preissetzer ist, kann er hohe Preisaufläge machen, ohne Rückgänge der Nachfrage befürchten zu müssen, das bedeutet, die Preiselastizität der Nachfrage ist gering – es kommt zu Inflation. Umgekehrt ist es in der Rezession: Die Preisnachfrageelastizität nimmt zu, damit nimmt der optimale mark-up für den Monopolisten ab, es kommt zu Preissenkungen. Damit ist die Preissetzung nicht allein an den Kostenverlauf der Produktion gebunden, sondern abhängig vom Konjunkturzyklus.

2.1.5. *Customer markets*

Auch dieser Ansatz geht von der mikroökonomischen Modellwelt ab und versucht, Phänomene der Realität zu erklären. Ausgehend davon, daß viele Konsumenten einen „Stammkaufmann“ haben, wird gezeigt, daß auf solchen „Kundenmärkten“ Preisrigiditäten existieren (Okun 1975). Erstens ist der Stammkunde gewillt, einen gewissen Preisauflschlag in Kauf zu nehmen, um bei seinem üblichen Versorger Waren zu beziehen, und zweitens besteht für den Kaufmann kein Anreiz, auf Nachfrageänderungen sofort mit Preisänderungen zu reagieren, da er damit seine Stammkunden verunsichern würde und sie dazu bringen würde, sich genauer zu informieren.

2.1.6. *Längerfristige bzw. gestaffelte Kontrakte*

Ansätze, die als Ursache von Rigidität eine vertraglich festgesetzte Dauer sehen, kamen ursprünglich aus der Lohntheorie. Insofern könnte man diesen Baustein auch dem folgenden Abschnitt über Lohnrigiditäten zuordnen. Gerade in jüngster Zeit wurden aber immer mehr Modelle entwickelt, die auch auf Produktmärkten Kontrakte mit periodenmäßig festgesetzten Preisen annehmen (Blanchard 1983, 1986; Ball, Romer 1989).

Längerfristige Preis- bzw. Lohnverträge werden deswegen ausgehandelt, weil es sehr kostspielig ist, andauernd neu zu

verhandeln. Über die gesamte Wirtschaft gesehen, laufen diese Verträge aber nicht alle zur gleichen Zeit aus. Dies liegt daran, daß es in der Realität gar nicht die „gleiche Zeit“ gibt und daß es außerdem branchenspezifische Schocks gibt, die dazu führen, daß in verschiedenen Branchen zu verschiedenen Zeiten ein Anpassungsbedarf der Preise auftritt. Das heißt, daß während der Dauer eines Vertrages Preisrigiditäten herrschen und daß aufgrund der Staffelung der Verträge es nie einen Zeitpunkt gibt, in dem in der gesamten Wirtschaft alle Preise neu angepaßt werden bzw. flexibel sind.

2.2. Lohnrigiditäten

Nicht nur Preise, sondern auch Löhne verhalten sich in der Realität meist sehr träge. Diese Tatsache wurde ja bereits von den Klassikern erkannt, die Arbeitslosigkeit darauf zurückführen, daß ein zu hohes Lohnniveau am Arbeitsmarkt herrscht. Dementsprechend müssen sie natürlich auch gegen Gewerkschaften bzw. langfristige Lohnvereinbarungen auftreten. Reale Lohnrigidität kann zwar nichts zur Erklärung von Konjunkturzyklen beitragen, doch gemeinsam mit Preisrigiditäten bietet sie eine gute Erklärung für keynesianische Ungleichgewichte: Reale Lohnrigiditäten verhindern nämlich, daß die Löhne bei Arbeitslosigkeit fallen, dadurch bleiben aber die Kosten einer Firma auch in der Rezession hoch, und die Anreize, die Preise zu senken, werden noch geringer, als sie alleine durch Preisrigiditäten wären.

2.2.1. Insider – Outsider

Der Insider-Outsider-Ansatz (Lindbeck, Snower (1988)) geht davon aus, daß jeder Austausch von Arbeitskräften Kosten verursacht. Es ist teuer, neue Arbeitskräfte anzulernen, bzw. bringen eingewohnte Arbeitnehmer Vorteile dadurch, da sie den Betrieb kennen und an das Team gewöhnt sind. Weiters verursacht es Kosten, wenn die Insider die Kooperation mit den Neuzugängen verweigern. Und schließlich hat es negative Auswirkungen auf die Arbeitsmoral der Belegschaft, wenn es zu häufigen Fluktuationen im Betrieb kommt.

Damit kann aber erklärt werden, warum Arbeitslose (Outsider), auch wenn sie bereit wären, zu einem niedrigeren als dem herrschenden Lohn zu arbeiten, keine Arbeit finden. Die beschäftigten Arbeitnehmer (Insider) haben eine so starke

Verhandlungsmacht, daß der Unternehmer bei herrschender Arbeitslosigkeit gar keinen Anreiz hat, seine Löhne zu senken, da die Kosten der Neueinstellungen diese Lohnsenkungen meist noch überwiegen werden.

2.2.2. Effizienzlöhne

Die Theorie der Effizienzlöhne, die einen der wichtigsten Beiträge des Neuen Keynesianismus zur Erklärung von Rigiditäten darstellt (Yellen 1984), stellt den ökonomischen Zusammenhang, daß die Faktorentlohnung gleich der Faktorrenzproduktivität ist, auf den Kopf: Unternehmen senken Löhne deswegen nicht, da sie fürchten, damit könnte auch die Produktivität der Arbeitnehmer abnehmen. Das Modell geht von zwei Annahmen aus: Erstens haben die Unternehmer alle Marktmacht, da sie über Beschäftigung und Entlohnung bestimmen können, zweitens sind sie aber unvollständig informiert und wissen nicht über die wahre Produktivität eines Arbeitnehmers Bescheid.

Die abnehmende Produktivität kann mehrere Gründe haben: Einerseits kann es wirklich sein, daß der Arbeitnehmer sich etwas weniger anstrengt, wenn er nicht mehr so gut bezahlt wird. Ökonomisch wird dieses Bummeln (*shirking*) so begründet: Bei einem hohen Lohn sind die Kosten einer Entlassung für den Arbeitnehmer höher (da er mehr Geldeinbußen dadurch hat) – er wird sich also mehr anstrengen, um nicht entlassen zu werden. Mit sinkendem Lohn sinken auch die Kosten des Risikos einer Entlassung – es besteht weniger Anreiz, sich anzustrengen. Und andererseits kann es zu einer sogenannten „adversen Selektion“ kommen: Sinkt der Lohn, so werden als erstes diejenigen Arbeitnehmer ihren Arbeitsplatz aufgeben, die wissen, daß sie keinerlei Probleme haben, woanders etwas Besseres zu finden. Damit bleiben aber nur die „schlechteren“ Arbeitnehmer im Unternehmen – was sich natürlich als Nachteil auf die Produktivität auswirkt.

2.2.3. Gewerkschaften

Es gibt Theorien, die behaupten, daß ein Verhandlungsmonopol zwischen Unternehmen und Gewerkschaften zu rigiden Löhnen und großen Beschäftigungsfluktuationen führt (McDonalds, Solow 1989). Dies läßt sich auch für manche Länder empirisch beweisen. Für Österreich sprechen allerdings die Erfahrungen der Sozialpartnerschaft dagegen, wobei aber auch zu beachten ist, daß das österreichische System der Ge-

werkschaften nicht nur für Gewerkschaftsmitglieder die Lohnverhandlungen führt und daß auch Arbeitslose in gewisser Weise vertreten werden.

Aber nicht nur die österreichische Realität spricht gegen einen solchen Ansatz: Langfristig reagieren nämlich Unternehmen auf Lohnerhöhungen durch Kapazitätsanpassungen und Ersetzen von Arbeit durch Kapital und damit auch durch Entlassungen.

Daher sind Modelle der Lohnrigidität, die jene ausschließlich auf die Existenz von Gewerkschaften zurückführen, nicht überzeugend.

2.3. Unvollständige Information und Risikoaversität

Modelle, die unvollständige Information und Risikoaversität mit einbeziehen, können sehr gut die Schwankungen der Wirtschaft erklären. Die meisten von ihnen beschäftigen sich mit Kreditrationierung (Stiglitz, Weiss 1981, 1989; Greenwald, Stiglitz 1993). Diese Modelle gehören zu den theoretisch anspruchsvollsten des Neuen Keynesianismus, und es kann daher auch sicherlich nicht gelingen, sie in der hier erforderlichen Kürze so zusammenzufassen, daß sie dem nicht eingelese- nen Leser völlig einsichtig sind.

Auf Kreditmärkten herrscht unvollständige Information, weil die Kreditbanken keine beliebig detaillierten Informationen über ihre Kunden erhalten können. Risikoaverses Verhalten der Banken bedeutet, daß Veränderungen in der Risikowahrscheinlichkeit sowie im Vermögen der Banken die Risikobereitschaft beeinflussen. Die Gewinne der Banken hängen in erster Linie von den Kreditzinsen und der Wahrscheinlichkeit der Kreditrückzahlung ab.

Kreditrationierung liegt dann vor, wenn von nicht unterscheidbaren potentiellen Kreditnehmern nicht alle einen Kredit erhalten, auch wenn sie bereit wären, einen etwas höheren Zinssatz zu zahlen oder wenn eine identifizierbare Gruppe von Kreditwerbern mit gegebener Kreditnachfrage zu keinem Zinssatz Kredit erhält.

Für die Bank ändert sich im Verlauf des Konjunkturzyklus das Risiko. Dieses ist eng zusammenhängend mit dem Verhalten der Zinssätze. Nun ist es aber keineswegs eindeutig, wie sich Zinssätze im Konjunkturzyklus verhalten. Nach der Marshall'schen Theorie müßten sie in der Rezession fallen, da die Investitionen zurückgehen. Gleichzeitig werden aber in der Rezession die Projekte risikoreicher und damit müßte die Prämie für den Kreditgeber steigen – die Zinssätze sollten steigen. In der Realität wird es am ehesten so sein, daß die

Zinssätze zunächst steigen und bei anhaltender Rezession wieder fallen (doch läßt sich dies nicht als Allgemeinaussage belegen).

Jedenfalls übt der Zinssatz im Gegensatz zu einem Preis in einem Walras-Gleichgewicht bei unvollständiger Information Auswahl- und Anreizeffekte aus, die bei steigendem Zinssatz das Risiko der Banken erhöhen und damit die erwarteten Gewinne vermindern können (adverse Selektion und negative Anreizeffekte): Bei steigendem Zinssatz fallen die jeweils besten Risiken (diejenigen mit der höchsten Rückzahlungswahrscheinlichkeit) aus dem Kundenstock heraus (jener Teil des Zinssatzes, der die Risikoprämie ist, führt zu einem Verdrängen der „guten“ durch die „schlechten“ Kreditnehmer), da gleichzeitig mit dem steigenden Zinssatz sich das Investitionsverhalten jedes Kreditnehmers hin zu riskanteren Projekten verändert (da nur durch solche Projekte ein Gewinn möglich wird). Eine risikoneutrale Bank wird die Erwartungen über die Zukunft und die Rückzahlungswahrscheinlichkeit ihrer Kunden miteinbeziehen und daher den Zinssatz steigern. Damit kommt es in der Rezession zu einer Eindämmung der Investitionsbereitschaft und -möglichkeiten. Meist wird die Bank aber sogar risikoavers sein (sie nimmt lieber einen sicheren, wenn auch kleinen Gewinn, als sich auf ein Spiel einzulassen, wo der Gewinn sehr hoch sein kann, aber der Verlust ebenso). Da sich nun in Rezessionen aber die Rate der zahlungsunfähigen Schuldner erhöht, würde dieser Zahlungsausfall das Vermögen der Banken reduzieren. Die Bank wird daher eher in sichere Vermögensanlagen investieren, wie z. B. in Staatsanleihen. Damit nimmt aber auch das Angebot an Wirtschaftskrediten ab.

Diese Tatsache der Kreditrationierung aufgrund von unvollständiger Information und Risikoaversität der Banken verstärkt Konjunkturschwankungen, da wie gezeigt, Kreditrationierung in Zeiten der Rezession zunimmt und in Zeiten der Hochkonjunktur abnimmt. Aufgrund der verminderten Kapitalverfügbarkeit läßt sich auch die Nicht-Wiedereinstellung von Arbeitslosen erklären bzw. auch, warum Arbeitslose sich nicht selbständig machen (da beides Kapital benötigt).

3. Wirksamkeit der Politik

Was geschieht nun, wenn der Staat seine Ausgaben steigert, um einen möglichen Nachfrageausfall auszugleichen? Die Klassiker und die Neoklassiker gehen von der Neutralität des Geldes aus: Wenn Geldmengenänderungen keine realen Effek-

te (auf relative Preise, Gütererzeugung, Beschäftigung und Einkommensverteilung) haben, so spricht man von der Neutralität des Geldes. Geldmengenveränderungen verändern nur das Preisniveau, nicht aber die relativen Preise.

Nach dem oben Gesagten ist es aber eindeutig, daß in einer (neu-)keynesianischen Welt Staatsausgaben reale Effekte haben müssen. Zwar mag es dadurch zu einer Ausweitung der Geldmenge kommen, da aber die Preise (zumindest auf gewissen Märkten) rigide sind, werden sich die relativen Preise verändern und damit reale Effekte erzeugen.

Weiters liegt es in der Hand der Geldautoritäten, die Wirtschaft zu stabilisieren. Da die Unternehmen wie gezeigt nicht sozial optimale Preise setzen bzw. zuwenig auf nachteilige Nachfrageänderungen reagieren, müßte es Ziel der Politik sein, stabilisierend bei den Preismechanismen einzugreifen (z. B. über Lohn-Preis-Absprachen, Einkommensbesteuerung etc.). In diesem Zusammenhang ist es auch bedeutsam, daß die Stabilisierung der Erwartungshaltungen von seiten der Politik eine wichtige Rolle spielt: Extrapolative Erwartungshaltungen wirken destabilisierend (da die Erfahrungen der Vergangenheit in die Zukunft übertragen werden). Das bedeutet aber auch, daß starke Schwankungen der Politik destabilisierend wirken können, wenn sie die Erwartungen zu sehr beeinflussen. In Österreich beispielsweise bietet die Hartwährungspolitik ein stabilisierendes Instrument, in dem sie regressive Erwartungen erzeugt – sollte die Inflation einmal ansteigen, so wird erwartet, daß sie bald wieder auf einen geringeren Wert zurückkehrt.

4. Was sind die Erkenntnisse und Leistungen des Neuen Keynesianismus?

Es ist fraglich, ob der Neue Keynesianismus wirklich Neues bzw. neue Erklärungsansätze gebracht hat. Es ist noch viel Erklärungsbedarf offen, beispielsweise hinsichtlich verschiedener Erklärungen von Arbeitslosigkeit außer des traditionellen Ansatzes der Lohnrigidität und besonders bezüglich adäquater Politiken, da es zu wenig wäre, nur das Theoriegebäude zu vervollständigen, ohne auch Rezepte für die Wirtschaftspolitik zu bringen.

Für den Wirtschaftspolitiker bringen die Aussagen des Neuen Keynesianismus eine ernüchternde Erkenntnis: Diese Theorie erklärt nämlich, wie die Welt beschaffen ist (sie hat daher auch in weiten Teilen eine hohe empirische Aussagekraft – beispielsweise kann sie mehr als andere Theorien vor ihr real beobachtbares Preisverhalten erklären). Es wird ge-

zeigt, daß es längerfristig gar keinen Gleichgewichtszustand geben kann und daß es im Grunde keine politischen Rezepte gegen die dargestellten Phänomene gibt.

Auf alle Fälle ist der Neue Keynesianismus durch die Formalisierung der Theorien und durch das Einbringen von spieltheoretischen und industrieökonomischen Ansätzen wesentlich stringenter geworden. Durch die (unter Ökonomen) allgemein verständliche Sprache ist er weniger leicht anfechtbar geworden, da die Modelle in sich konsistenter geworden sind. Die bedeutendste Leistung des Neuen Keynesianismus liegt aber in der Übertragung der neoklassischen Synthese auf den traditionellen Keynesianismus: Es wurde bewiesen, daß ausgehend von neoklassischen mikroökonomischen Ansätzen (mit Annahmen wie dem rationalen, gewinn- bzw. nutzenmaximierenden Individuum, die in neoklassischen Modellen zu Gleichgewichtszuständen führen) es im Aggregat zu makroökonomischen Unvollständigkeiten und Marktversagen kommen kann, durch welches wiederum Konjunkturschwankungen entstehen.

Literatur

- Ball, Laurence; Romer, David, The Equilibrium and Optimal Timing of Price Changes, in: *Review of Economic Studies* 56/2 (1989) 179–198.
- Barro, Robert J., A Theory of Monopolistic Price Adjustment, in: *Review of Economic Studies* 39/1 (1972) 17–26.
- Blanchard, Olivier J., Price Asynchronization and Price Level Inertia, in: Dornbusch, R.; Simonsen, M. H. (Hrsg.), *Inflation, Debt and Indexation* (Cambridge 1983) 3–24.
- Caplin, Andrew S.; Spulber, Daniel F., Menu Costs and the Neutrality of Money, in: *Quarterly Journal of Economics* 102/4 (1987) 703–725.
- Gordon, Robert J., What is New-Keynesian Economics?, in: *Journal of Economic Literature* 28 (1990) 1115–1171.
- Greenwald, B.; Stiglitz, Joseph, New and Old Keynesians, in: *Journal of Economic Policies* (1993) 23–44.
- Lindbeck, Assar; Snower, Dennis, *The Insider-Outsider-Theory of Employment and Unemployment* (Cambridge 1988).
- Mankiw, N. Gregory, Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly, in: *Quarterly Journal of Economics* 100/2 (1985) 529–537.
- Mankiw, N. Gregory, A Quick Refresher Course in Macroeconomics, in: *Journal of Economic Literature* 28 (1990) 1645–1660.
- McDonald, Ian; Solow, Robert M., Wages and Employment in a Segmented Labor Market, in: *Quarterly Journal of Economics* 71/5 (1985) 1115–1141.
- Okun, Arthur M., Inflation: Its Mechanics and Welfare Costs, in: *Brookings Papers Econ. Act.* 2 (1975) 351–401.
- Stiglitz, Joseph; Weiss, Andrew, Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in *American Economic Review* (1981) 393–410.
- Stiglitz, Joseph; Weiss, Andrew, *Assymmetric Information in Credit Markets and Its Implications for Macroeconomics* (1992).
- Yellen, Janet L., Efficiency Wage Models of Unemployment, in: *American Economic Review* 74/2 (1984) 200–205.

