

Grömling, Michael; Hüther, Michael; Beznoska, Martin; Demary, Markus

Working Paper

Wirtschaftspolitische Antworten auf die Corona-Krise: Liquidität hat Vorrang!

IW-Policy Paper, No. 4/2020

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Grömling, Michael; Hüther, Michael; Beznoska, Martin; Demary, Markus (2020) : Wirtschaftspolitische Antworten auf die Corona-Krise: Liquidität hat Vorrang!, IW-Policy Paper, No. 4/2020, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/214857>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



IW-Policy Paper 4/2020

Wirtschaftspolitische Antworten auf die Corona-Krise

- Liquidität hat Vorrang!

Michael Grömling, Michael Hüther mit Martin Beznoska und Markus Demary

Köln, 06.03.2020

Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung	3
2	Rahmendaten zur Corona-Krise in China	4
3	Corona-Krise als Angebotsschock	5
4	Corona-Krise als Nachfrageschock	5
5	Chancen durch Digitalisierung? Kosten der Desintegration?	6
6	Wirtschaftspolitische Optionen	7
	Literatur	10

JEL-Klassifikation:

E32 – Business Fluctuations, Cycles

E60 – Macroeconomic Policy

F62 – Macroeconomic Impact of Globalization

H81 – Government Loans, Loan Guarantees

1 Zusammenfassung

Die Corona-Krise ist eine globale Herausforderung. Die Ausbreitung von COVID-19 stellt gesamtwirtschaftlich gesehen sowohl einen negativen Nachfrageschock als auch einen negativen Angebotschock dar. Es kommt zu merklichen Exportausfällen nach China und in andere betroffene Volkswirtschaften. Das Tempo der Weltwirtschaft und des Welthandels wird 2020 deutlich nachlassen. Auch im Inland geht in bestimmten Branchen die Nachfrage ruckartig zurück. Über fehlende Mitarbeiter, eingeschränkte Mobilität und ausbleibende Zulieferungen werden zudem die Produktionsmöglichkeiten eingeschränkt – was wiederum die Nachfrage weiter schwächt. Die Kombination dieser Nachfrage- und Angebotschocks sowie das fehlende Wissen über Dauer und Ausmaß der Krise reduzieren den wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum.

Klassische Konjunkturprogramme – höhere Staatsausgaben, Sonderabschreibungen, Konsumstimuli über Steuersenkungen oder Infrastrukturprojekte – werden in der kurzen Frist auch wegen der angebotsseitigen Beschränkungen nicht wirksam. Das Institut der deutschen Wirtschaft befürwortet jetzt inmitten der großen Anpassungslasten folgende wirtschaftspolitische Maßnahmen als Antwort auf die Corona-Krise:

- Stabilisierung der Unternehmensliquidität über Liquiditätshilfen der Kreditanstalt für Wiederaufbau und der Förderbanken der Länder.
- Stabilisierung der Finanzmarktliquidität durch die Europäische Zentralbank.
- Stabilisierung der Unternehmensliquidität durch Steuerstundung, etwa durch eine großzügigere Gewährung des Investitionsabzugsbetrags.
- Stabilisierung der Beschäftigung und der Arbeitseinkommen durch eine unbürokratische und zeitlich anpassungsfähige Nutzung der Kurzarbeit.

2 Rahmendaten zur Corona-Krise in China

Die ökonomischen Auswirkungen des Corona-Virus hängen systematisch an der epidemischen Qualität der Verbreitung sowie der Art und Weise der politischen Reaktionen. Darüber wissen wir nichts oder nur wenig. Es lassen sich aber angesichts des Vorlaufs in der Volksrepublik China ein paar Rahmendaten aufzeigen (WHO, 2020):

- In der Volksrepublik China wurde die COVID-19-Epidemie erstmals im Dezember 2019 in der Stadt Wuhan mit einer Häufung von Lungenentzündungen erkennbar und bis Mitte Januar 2020 als solche identifiziert. Die Basisreproduktionszahl liegt ähnlich wie bei SARS im Jahr 2003, die Inkubationszeit beträgt bis zu 14 Tage. Die Genesungszeit bewegt sich zwischen zwei Wochen bei leichten Verläufen und bis zu sechs Wochen bei schweren Verläufen.
- In China ist es in den Monaten Januar und Februar 2020 zu erheblichen Eingriffen in das öffentliche Leben gekommen. Es wurden infizierte Personen isoliert und Kontaktpersonen unter Beobachtung gestellt. Die Urlaubszeit zum Neujahrsfest wurde verlängert, Verkehrskontrollen wurden durchgeführt, Mobilitätseinschränkungen implementiert und Massenveranstaltungen gecancelt.
- Nach Recherchen der New York Times wurden rund 760 Millionen Chinesen unter Quarantäne unterschiedlichen Ausmaßes gestellt. Das war insofern erfolgreich, als dass die Anzahl gemeldeter Neuinfektionen zuletzt rückläufig war – wobei wechselnde Zählweise und politische Motive auch Unsicherheiten hinterlassen. Insgesamt zeigt sich jedoch, dass die Befunde und Wertungen der World Health Organization (WHO) zu positiv erscheinen. Denn erst als die internationale Aufmerksamkeit wuchs, griff das Regime durch und riegelte am 23. Januar 2020 die Großstadt Wuhan komplett ab. Damit ist unnötig Zeit vertan worden.
- Die ökonomischen Folgen sind in den betroffenen chinesischen Provinzen markant. Betriebe stehen still, es sei denn, dass von zuhause gearbeitet werden kann. Damit wurden Produktions- und Lieferketten unterbrochen oder sogar stillgelegt. Das entspricht einem Angebotschock. Gleichzeitig war aber auch die Nachfrageseite eingefroren, denn das öffentliche Leben fand nicht mehr statt. Im März 2020 soll nun die Arbeit wieder umfassend aufgenommen werden. Es bleibt aber fraglich, wie eine Normalisierung der Geschäftsabläufe gelingen kann und welche Rückschlagsrisiken bestehen.

Die Corona-Krise ist mittlerweile eine globale ökonomische Herausforderung. Längst nicht mehr ist nur die chinesische Volkswirtschaft von den Erkrankungen und den daraufhin einsetzenden wirtschaftlichen Auswirkungen betroffen. Für die Volkswirtschaften und ihre Akteure stellen sich rund um den Globus in der kurzen Frist vor allem zwei Fragen: Wie stark wird die Nachfrage nach den eigenen Gütern und wie stark wird möglicherweise die eigene Produktion beeinträchtigt? Die Corona-Krise stellt gesamtwirtschaftlich gesehen in der kurzen Perspektive sowohl einen negativen Nachfrageschock als auch einen negativen Angebotschock dar (Cochrane, 2020). Die Auswirkungen auf die Wirtschaftsleistung sind lehrbuchmäßig klar: Die Wertschöpfung wird sinken. Die Preiseffekte hängen aber davon ab, ob der Nachfrage- oder Angebotseffekt dominiert (Grömling, 2005).

3 Corona-Krise als Angebotsschock

Mit Fokus auf die kurzfristigen Auswirkungen einer Epidemie wurde in China sehr schnell sichtbar, dass eine Epidemie das Produktionspotenzial einer Volkswirtschaft auch kurzfristig unmittelbar und heftig treffen kann. Menschen können aufgrund eigener Erkrankung oder die der Familie, wegen eingeschränkter Mobilität und Freizügigkeit (im Fall von Quarantäne) und teils aus Furcht ihrer Arbeit nicht mehr in vollem Umfang nachkommen. Über vielfältige Vorleistungsverflechtungen in stark arbeitsteilig aufgestellten Volkswirtschaften führt dies zu Produktionseinschränkungen in anderen Unternehmen auch außerhalb der Epidemiezentren und beschädigt schließlich das reibungslose Funktionieren von internationalen Wertschöpfungsketten. Diese Auswirkungen steigen mit dem Grad der Abhängigkeit von Vorleistungen, fehlender oder eingeschränkter Substitutionsmöglichkeiten und dem Ausmaß an Just-in-time-Produktion.

Die Corona-Krise betrifft jedoch nicht nur die direkten Zulieferungen für deutsche Unternehmen aus dem Reich der Mitte. Vielmehr besteht die Gefahr einer negativen Vorleistungskaskade: Es fehlen neben den Zulieferungen aus China, jene aus anderen Ländern und schließlich von inländischen Firmen. So wird sich in absehbarer Zeit zeigen, ob und wie stark Zulieferungen aus Norditalien die europäischen Wertschöpfungsketten tangieren können. Nicht nur die direkten Produktions- und Vorleistungsausfälle, sondern auch Logistikprobleme können zu Anspannungen in den Geschäftsabläufen führen. Vergleichbare Effekte waren zum Beispiel im Spätjahr 2018 infolge des Niedrigwassers in deutschen Flüssen, die nach wie vor eine wichtige Funktion für die betrieblichen Logistikprozesse spielen, zu beobachten. Gesamtwirtschaftlich können diese betriebswirtschaftlichen Angebotseffekte verstärkt werden, wenn zentrale öffentliche Infrastrukturen – ebenfalls durch den Ausfall von Mitarbeitern oder Vorleistungen – an Effizienz und Zuverlässigkeit verlieren.

4 Corona-Krise als Nachfrageschock

Aus Sicht deutscher Unternehmen stand zunächst im Raum, wie stark sie in der kurzen Frist unter einer schwächeren Nachfrage aus China in Bedrängnis kommen. China ist mit einem Anteil von gut 7 Prozent an den deutschen Warenausfuhren ein wichtiger Kunde für Unternehmen in Deutschland (Matthes, 2019). Außerdem produzieren deutsche Firmen ebenso vor Ort und die Nachfrageausfälle in China schlagen in den multinationalen Unternehmen zusätzlich zu Buche und belasten die Bilanzen. Mittlerweile hat die Corona-Epidemie die Weltwirtschaft in Mitleidenschaft gezogen. Laut OECD (2020) wird im besten Fall das globale Wachstum im Jahr 2020 um einen halben Prozentpunkt niedriger ausfallen. Derzeit sieht es eher danach aus, dass die ökonomische Krise länger anhält und breiter streut. In diesem Fall kann sich das Weltwirtschaftswachstum in diesem Jahr auf 1 ½ Prozent halbieren.

Diese globale Stagnation dürfte den Welthandel in diesem Jahr schrumpfen lassen mit den entsprechenden Auswirkungen auf das gesamte deutsche Exportgeschäft. Die schwache globale Nachfrage und die aufgezeigten Angebotseffekte können wiederum auch die Inlandsnachfrage schwächen. Angebot und Nachfrage sind wechselseitig kommunizierende Röhren: Kommt es zu Beschäftigungseinschränkungen im Inland, dann trifft dies die Einkommens- und Konsumententwicklung. Verunsicherung kann die Konsumnachfrage zusätzlich dämpfen – jedenfalls jenseits

der Hamsterkäufe. Die Epidemie greift zudem in einem von vielfältigen Verunsicherungen und politischen Verwerfungen geprägten makroökonomischen Umfeld um sich (Grömling/Matthes, 2019). Dies ist angetan, die Investitionsneigung der Unternehmen in Deutschland zusätzlich zu dämpfen.

5 Chancen durch Digitalisierung? Kosten der Desintegration?

Wenn man diesen identifizierten und kombinierten Angebots- und Nachfrageschock betrachtet, dann bieten die digitale Infrastruktur und die Netzwerke eine Kompensationschance. Denn viele Prozesse können aufrechterhalten werden, wo die Entkopplung des Geschäftsmodells vom Raum wirksam ist. Bisher wurde immer von der Gefährdung der digitalen Ökonomie durch Naturkatastrophen gesprochen. Die Anpassungslasten der Digitalisierung stehen zu oft im Vordergrund (Hüther, 2020). In der gegenwärtigen Situation finden wir jedoch eine Option für die Chancen der Digitalisierung. Diese kann vielmehr die Anpassungskapazität einer Volkswirtschaft erhöhen. Erfahrungen haben wir damit freilich noch nicht. Doch eindeutig helfen die digitale Infrastruktur, die kollaborativen Plattformen und die sozialen Netzwerke, die Produktion aufrechtzuerhalten und schnell Anpassungen vornehmen zu können. Ein kompletter (regionaler) „Shut Down“ kann so vermieden werden.

Neben den kurzfristigen angebots- und nachfrageseitigen Schocks treten die angesprochenen Kosten einer weltwirtschaftlichen Desintegration. Diese können sich als durchaus nachhaltiger erweisen, wenn es zu standortbezogenen Überlegungen kommt, kritische Produkte oder Vorleistungen wieder stärker heimisch herzustellen, um Abhängigkeiten – wie derzeit zu erfahren – künftig zu vermeiden. Damit freilich bleibt unklar, was in einer dynamisch sich wandelnden Welt „kritische Produkte und Vorleistungen“ sind. Die in Teilen gewünschte Entkopplung von Volkswirtschaften ignoriert die Vorteile einer effizienten Internationalisierung. Diese bewirkt auch eine Streuung von Risiken und somit die Verminderung nationaler Abhängigkeiten.

Mittel- bis langfristig wird es entscheidend sein, welche Folgen die Erfahrungen mit dieser Epidemie für die Produktionspotenziale und technisch gesprochen für die langfristige aggregierte Angebotskurve aller beteiligten Volkswirtschaften haben können und werden (Grömling, 2020). Die Produktionspotenziale setzen sich in erster Linie aus den im Inland verfügbaren Produktionsfaktoren zusammen. Das sind im Wesentlichen die Arbeitskräfte und deren Qualifikationen (Humankapital) sowie die vielfältige Ausstattung mit privatem und öffentlichem Sachkapital. Bedeutsam ist zudem der Bestand an technischem Wissen. Die Internationalisierung der Produktion und die damit einhergehende Arbeitsteilung haben zu deutlichen Effizienzeffekten in den beteiligten Volkswirtschaften geführt. Die Vorleistungsverflechtungen im Rahmen internationaler Wertschöpfungsketten, der wechselseitige Technologietransfer oder der Wissenstransfer über den Austausch von Mitarbeitern in internationalen Unternehmen erhöhen die Produktionsmöglichkeiten in den beteiligten Volkswirtschaften.

Eine temporäre und überschaubare Epidemie dürfte für sich genommen noch keinen Rückschritt bei der länderübergreifenden Arbeitsteilung auslösen. Das mag sich anders gestalten, wenn derartige Pandemien häufiger auftreten und dies bei ausgeprägten Abhängigkeiten zu

permanenten Produktionsbeeinträchtigungen führt. Dies kann eine Restrukturierung der Produktionspotenziale auslösen. Der teilweise Verzicht auf die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung würde dann durch geringere Risiken infolge der Produktionsabhängigkeiten begründet werden. Offenbleiben aber die langfristigen Wertschöpfungs-, Beschäftigungs- und Wohlfandseffekte in den einzelnen Volkswirtschaften.

6 Wirtschaftspolitische Optionen

Das Denken in Angebots- und Nachfragedimensionen kann die Ansatzpunkte für wirtschaftspolitisches Handeln vorgeben: Bei negativen Nachfrageschocks – vergleichbar mit jenen der globalen Finanzmarktkrise von 2009 – können Nachfragepolitiken helfen (Hüther, 2019). Bei negativen Angebotschocks ist dies lehrbuchmäßig nicht zielführend. Vielmehr helfen dann angebotsseitige Erleichterungen. Derzeit überlagern sich jedoch beide Schocks (Cochrane, 2020; The Economist, 2020) und diese Kombination aus Angebots- und Nachfrageschock reduziert den wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum.

Mit Blick auf die in zeitlicher Hinsicht relevanten und effektiven Handlungsoptionen für die Wirtschaftspolitik werden diese kategorial erfassten gesamtwirtschaftlichen Effekte in erster Linie über die Unternehmensfinanzen ihre Konsequenzen entfalten: Liquiditätsengpässe bei schrumpfendem Umsatz und fortbestehenden Kosten. Dort muss die Wirtschaftspolitik ansetzen, um Anpassungslasten für die Volkswirtschaft zu vermindern und deren Anpassungskapazität zu erhöhen.

So funktionieren etwa Sonderabschreibungen nur dann, wenn eine entstehende Nachfrage-lücke auch tatsächlich angebotsseitig und vor allem ohne zeitliche Verzögerungen aus Inlandsproduktion bestückt werden kann. Wenn aber zu befürchten ist, dass der eigene Kapitalstock wegen fehlender eigener Mitarbeiter oder fehlender Vorleistungen nicht ausreichend ausgelastet werden kann, wirken Sonderabschreibungen möglicherweise nicht. Darüber hinaus limitieren Lieferprobleme bei den entsprechenden Kapitalgütern die Wirksamkeit von Sonderabschreibungen.

Das Gleiche gilt für klassische Konjunkturprogramme, welche die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zeitnah beleben sollen. Maßnahmen wie Konsumgutscheine oder Infrastrukturinvestitionen funktionieren allenfalls dann, wenn ungenutzte Kapazitäten in den entsprechenden Branchen zur Verfügung stehen und diese reibungslos abgerufen werden können. Zumindest das zuletzt genannte Argument kann derzeit aber infolge fehlender Mitarbeiter und ausbleibender Zulieferungen infrage gestellt werden. Nachfrageorientierte Fiskalpolitik findet in Zeiten von Angebotsstörungen schnell ihre Grenzen (Grömling, 2005). Eine kurzfristige Krise ist auch nicht die Zeit für grundlegende Steuerreformen. Dafür gibt es generell gute Gründe (Beznoska/Hentze, 2020). Jetzt geht es aber um schnelle und unbürokratische Maßnahmen, die nicht im politischen Prozess durch unterschiedliche Grundsatzpositionen in die Länge gezogen werden.

Was also kann von wirtschaftspolitischer Seite getan werden?

1. **Stabilisierung des Gesundheitssystems und Eindämmung der Verbreitung.** Es handelt sich derzeit in erster Linie um eine Epidemie und der Umgang damit hat oberste Priorität. Freilich wissen wir wenig über die Ausbreitung und Dauer in gesundheitlicher Hinsicht. Wenn aber aus gesundheitspolitischen Notwendigkeiten zusätzlich Geld und Staatsausgaben notwendig sind, dann kann es keine finanziellen Gegenargumente geben. Aufgabe der Wirtschaftspolitik ist es jetzt, dass das grundsätzlich gut aufgestellte Gesundheitssystem bei hoher Belastung funktioniert. Rationierungen dürfen jetzt nicht Platz greifen.
2. **Stabilisierung der Unternehmensliquidität.** Die Corona-Krise führt zu Produktions- und Nachfrageausfällen bei den Unternehmen ganz unterschiedlicher Art. Das sind zum einen hochgradig international agierende Unternehmen wie Fluggesellschaften, zum anderen aber auch regional aktive Firmen wie Messebauer oder Großveranstaltungen. In bestimmten Branchen zeigen sich Abhängigkeiten, weil Vorleistungen nur noch aus bestimmten Volkswirtschaften verfügbar sind. Sollte die Epidemie in Deutschland und in Europa greifen, wären Lieferketten noch direkter betroffen. Ein Teil dieser Unternehmen kann ernsthafte und den Fortbestand gefährdende Liquiditätsprobleme bekommen. Wirtschaftspolitisch bedeutet dies, schnell und unbürokratisch die Unternehmensfinanzierung zu sichern. Das kann möglicherweise über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) im Zusammenspiel mit den Förderbanken der Länder über Liquiditätshilfen oder über Bürgschaften organisiert werden. Die Finanzierung sollte über den Bundeshaushalt abgesichert werden. Da sich die Anleihen der KfW für das Anleihekaufprogramm der Europäischen Zentralbank (EZB) qualifizieren, kann diese Maßnahme auch günstig zu finanzieren sein.
3. **Stabilisierung der Finanzmarktliquidität.** In Deutschland konnten Unternehmen ihre Eigenkapitalausstattung und ihr Liquiditätspolster in den letzten Jahren aufstocken. Das gilt aber nicht für den Euroraum als Ganzes. In den besonders von der Corona-Epidemie betroffenen Ländern, zum Beispiel in Italien, besteht eine höhere Gefahr für Liquiditätsengpässe. Im Bankensystem ist zwar eine Überschussliquidität vorhanden. Angesichts der bestehenden Unsicherheiten kann eine Intervention der EZB geboten sein. Sie kann ein neues Targeted Long-Term Refinancing Operations (TLTRO) beschließen. Damit könnten Banken bei der EZB Geld günstiger leihen, um Kredite an Unternehmen in Corona-bedingten Liquiditätsschwierigkeiten zu vergeben. Es müsste aber sichergestellt werden, dass die Probleme der Realwirtschaft nicht auf die Banken durchschlagen, also aus einer Liquiditätskrise der Unternehmen eine Liquiditätskrise der Banken resultiert. Dazu muss überprüft werden, ob nicht anstelle von bonitätsstarken Unternehmen mit temporären Liquiditätsproblemen infolge der Corona-Krise jene Unternehmen die günstigeren Kredite bekommen, die vorher schon angeschlagen waren. Allgemeine Leitzinssenkungen – wie in Australien von der Zentralbank vorgenommen und jüngst prophylaktisch seitens der US-Notenbank – helfen jetzt allerdings nicht. Denn außer einer Stimmungsaufhellung an den Finanzmärkten bewirkt dies insofern nichts, weil es den kombinierten Angebots- und Nachfrageschock nicht wirksam adressieren kann. Der zinspolitische Spielraum für die EZB hat sich ohnehin stark eingeengt.

4. **Stabilisierung der Unternehmensliquidität durch Steuerstundung.** Eine Möglichkeit der Steuerstundung für eine möglichst breite Masse an Unternehmen würde die großzügigere Gewährung des Investitionsabzugsbetrags bieten. Eingeführt im Zuge der Unternehmenssteuerreform 2008 mindert der Investitionsabzugsbetrag den heutigen steuerlichen Gewinn, indem 40 Prozent der voraussichtlichen Anschaffungskosten von in den nächsten drei Jahren geplanten Investitionen angesetzt werden können. Der Unterschied zu einer klassischen Sonderabschreibung besteht darin, dass keine Ausgaben in diesem Jahr erfolgen müssen. Der Betrag ist zurzeit auf 200.000 Euro im Jahr und auf Unternehmen mit einem Betriebsvermögen bis zu 235.000 Euro beschränkt. Eine temporäre deutliche Anhebung beider Grenzen, die allerdings höher ausfallen müsste als im Rahmen des Konjunkturpakets 2009, würde einen spürbaren Steuerstundungseffekt bewirken. Die Treffericherheit der Maßnahme ist jedoch im Vergleich zu den Liquiditätshilfen fraglich. So würden auch Unternehmen begünstigt, die keinerlei Liquiditätsprobleme haben und gleichzeitig profitieren diejenigen Unternehmen nicht, die zurzeit keine Gewinne machen. Letzteres betrifft Start-ups und Unternehmen in einer Restrukturierungsphase, die besonders von Liquiditätsengpässen betroffen sein können. Schädlich wäre die Maßnahme freilich keinesfalls.

5. **Stabilisierung der Beschäftigung und der Arbeitseinkommen durch Kurzarbeit.** Angebotsseitig führt die Corona-Krise zu Produktionsbeeinträchtigung über fehlende Zulieferungen aus dem In- und Ausland und zum Produktionsausfall etwa durch Stornierungen und die Absage von Veranstaltungen. Um vorzeitige Entlassungen zu vermeiden, kann und sollte auf ein bewährtes Mittel zurückgegriffen werden. Während der Finanzmarktkrise von 2009 konnte ein Anstieg der Arbeitslosigkeit verhindert werden. Eine unbürokratische und zeitlich anpassungsfähige Nutzung von Kurzarbeit stabilisiert Beschäftigung und Einkommen – sowohl faktisch als auch perspektivisch. Dies reduziert lähmende Unsicherheit in den privaten Haushalten. Zudem wird mittelfristig vermieden, dass infolge vorzeitiger Entlassungen die oftmals dringend benötigten Fachkräfte bei der anschließenden Erholung fehlen. Im Gegensatz zur Entlassung entstehen bei Kurzarbeit keine Kosten der Entlassung und Wiedereinstellung („firing and hiring costs“). Dies ist auch liquiditätswirksam für die Firmen. Wir wissen wenig über die Dauer der Epidemie, geschweige denn über die Dauer ihrer wirtschaftlichen Folgen. Alles, was die Flexibilität beim Arbeitseinsatz erhöht, hilft, die Krise zu bewältigen. Das Kurzarbeitergeld (bis zu „KUG Null“ bei 100-prozentigem Arbeitsausfall) kann genutzt werden, da der Arbeitsausfall auf einem unabwendbaren Ereignis beruht. Die gesetzlich vorgesehene Bezugsdauer sollte ausreichend sein (12 beziehungsweise 24 Monate). Es ist zu prüfen, ob die beim Unternehmen verbleibenden Sozialversicherungsbeiträge (80 Prozent) vom Staat übernommen werden, um die Liquidität der Unternehmen zu schonen.

Durch einen abgewogenen Einsatz dieser Maßnahmen sollte es gelingen, die Beschäftigung und die Unternehmensliquidität in einer temporären Krise zu stabilisieren. Nochmals: Über die Dauer und Heftigkeit der gesundheitlichen und ökonomischen Auswirkungen kann derzeit nur spekuliert werden. Das limitiert aber auch den sinnvoll nutzbaren wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum. Deshalb ist vor Evergreen-Forderungen nach Konjunkturprogrammen zu warnen. Sie sind in keiner Hinsicht passend: für den Angebotsschock, hinsichtlich der Ursachen des Nachfrageschocks und mit Blick auf die globalen Desintegrationskosten.

Literatur

Beznoska, Martin / Hentze, Tobias, 2020, Auswirkungen der Reform des Solidaritätszuschlags auf die Steuerzahler – Berechnungen anhand ausgewählter Fallbeispiele, Kurzgutachten im Auftrag der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft (INSM), Köln

Cochrane, John, 2020, Corona virus monetary policy, Blog “The Grumpy Economist”, 3.3.2020, <https://johnhcochrane.blogspot.com/> [4.3.2020]

Grömling, Michael, 2005, Fiskalpolitik kontrovers. Konjunkturpolitische Optionen für Deutschland, IW-Positionen, Nr. 18, Köln

Grömling, Michael, 2020, Corona-Krise und die deutsche Wirtschaft, IW-Kurzbericht, Nr. 15, Köln

Grömling, Michael / Matthes, Jürgen, 2019, Unsicherheit der Unternehmen lähmt Konjunktur, in: Wirtschaftsdienst, 99. Jg., Nr. 12, S. 855–862

Hüther, Michael, 2019, Makropolitik nach der Krise: Konzentration auf das Wesentliche, in: Dulien, Sebastian / Joebges, Heike / Logeau, Camille / Rietzler, Katja (Hrsg.), Makroökonomie im Dienste der Menschen, Festschrift für Gustav A. Horn, Marburg, S. 55–65

Hüther, Michael, 2020, Mangelt es den Deutschen an Wachstumsfantasie? IW-Policy Paper, Nr. 3/2020, Köln

Matthes, Jürgen, 2019, Zur Abhängigkeit der deutschen Wirtschaft von China im Außenhandel – Eine Faktensammlung, IW-Report, Nr. 43/19, Köln

OECD – Organisation for Economic Co-operation and Development, 2020, Coronavirus: The world economy at risk, OECD Interim Economic Assessment, Paris

The Economist, 2020, Shock therapy, v. 22.2.2020, S. 66

WHO – World Health Organization, 2020, Report of the WHO-China Joint Mission on Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) (16-24 February 2020), <https://www.who.int/docs/default-source/coronaviruse/who-china-joint-mission-on-covid-19-final-report.pdf> [4.3.2020]