

Bernhardt, Lea; Duso, Tomaso

Article

Haben wir eine "Greedflation" und brauchen Preiskontrollen? Kommentar

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Bernhardt, Lea; Duso, Tomaso (2023) : Haben wir eine "Greedflation" und brauchen Preiskontrollen? Kommentar, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 90, Iss. 26, pp. 362-, https://doi.org/10.18723/diw_wb:2023-26-3

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/273614>

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.



Lea Bernhardt ist wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Abteilung Unternehmen und Märkte im DIW Berlin.



Tomaso Duso ist Leiter der Abteilung Unternehmen und Märkte im DIW Berlin.

Der Kommentar gibt die Meinung der Autor*innen wieder.

LEA BERNHARDT UND TOMASO DUSO

Haben wir eine „Greedflation“ und brauchen Preiskontrollen?

Hohe Preise, etwa für Lebensmittel oder Energie, haben eine teilweise hitzige Debatte über Gewinninflation entfacht. Es wird spekuliert, dass Unternehmen ihre Preise erhöhen, um höhere Gewinnmargen zu erzielen, was wiederum die Inflation treibt. Diejenigen, die eine „Greedflation“ ausgemacht haben wollen, verweisen auf aktuelle Studien in der Eurozone und den USA. Darin wird für die vergangenen Jahre ein steigender Gewinnanteil an der Wertschöpfung beobachtet. Schnell wurde der Verdacht der Profitgier laut und damit Forderungen nach staatlich festgelegten Preisdeckeln, die überzogene Preiserhöhungen von Unternehmen verhindern sollen.

Auf den ersten Blick klingt das plausibel. Die Unterbrechung globaler Wertschöpfungsketten könnte zu vorübergehenden Monopolen geführt haben, während es für Unternehmen einfacher sein könnte, sich über hohe Preise abzustimmen. Doch sowohl die theoretische Begründung als auch die empirische Evidenz für diese These ist schwach.

Zum einen lässt sich die anhaltende Inflation eher mit den Angebotsschocks durch die Corona-Pandemie und den Krieg in der Ukraine erklären als mit wettbewerbswidrigen Preisabsprachen von Unternehmen. Kostensteigerungen werden in der Regel sofort weitergegeben. Sinken die Kosten wieder, haben besonders marktmächtige Unternehmen keinen Anreiz, die Kostensenkungen schnell und vollständig weiterzugeben. Preise steigen wie Raketen und fallen wie Federn. Kurzfristig führt dies zu höheren Gewinnen, längerfristig werden die Preis-Kosten-Margen wieder sinken. Zum anderen erscheinen Analysen, die auf aggregierten Gewinnraten einzelner Branchen basieren, ungeeignet, um kausale Zusammenhänge zu erklären. So ist es nicht möglich, belastbare Aussagen über Ursache und Wirkung des Anteils der Gewinne an der Wertschöpfung und der Inflation zu treffen.

Wie der Gewinnanteil an der Wertschöpfung mit Gewinnaufschlägen korreliert, hängt davon ab, wie austauschbar einzelne Produktionsfaktoren sind und wie die Steigerungen der Preise für Vorleistungen und Arbeitskosten ausfallen. So zeigt eine kürzlich veröffentlichte Studie der Banca d'Italia, dass 2022

höhere Gewinnanteile in vielen Sektoren in Europa mit konstanten oder negativen Aufschlägen verbunden waren. Für eine evidenzbasierte kausale Analyse müssten zusätzliche Informationen über die Markups – das Verhältnis von Produktionskosten und dem Preis – herangezogen werden. Erste Studien dazu aus den USA sprechen eher nicht für wettbewerbsgetriebene Inflation. Hingegen deuten langfristige Muster eher darauf hin, dass Preise in Erwartung künftiger Kostensteigerungen angehoben werden. In der Tat wurde keine Korrelation zwischen der Veränderung der Aufschläge auf Unternehmensebene und der Veränderung der Preise auf Branchenebene festgestellt.

Nach bisherigen Erkenntnissen spricht also nicht viel für eine verbreitete „Greedflation“. Vorschläge, Preiskontrollen zur Inflationsbekämpfung einzusetzen, sind daher mit großer Vorsicht zu genießen. Zum einen scheint die Inflation nicht primär ein Wettbewerbsproblem zu sein – obwohl es für die Wettbewerbsbehörden sicherlich ratsam ist, in Zeiten der Inflation wachsam zu bleiben – zum anderen ist sehr fraglich, ob Preiskontrollen überhaupt praktikabel sind. Hier sollte auch die wirtschaftspolitische Diskussion ehrlicher werden. Als gelungenes Beispiel für eine Preiskontrolle wurde auf die Energiepreisdeckel verwiesen. Allerdings sind derartige Instrumente keine Preiskontrolle, sondern lediglich eine Subvention für 80 Prozent des bisherigen Verbrauchs. Die Kund*innen zahlen weiterhin die Marktpreise für die verbrauchte Energie. Der Bund zahlt einen Zuschuss, deckelt aber nicht den Preis.

Direkte Transfers sind das geeignete Instrument, um die Verteilungseffekte der Inflation zu bekämpfen, was wichtiger bleibt denn je. Ärmere Haushalte sind von einer hohen Inflation stärker betroffen als reichere, da sie meist einen höheren Anteil ihres Einkommens für Lebensmittel und Energie ausgeben müssen. Diese Haushalte sollen direkt und gezielt durch staatliche Unterstützung entlastet werden und nicht durch staatlich verordnete Preiskontrollen.

Der Kommentar ist am 19. Juni in längerer Fassung in der FAZ erschienen.

IMPRESSUM



DIW Berlin — Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Mohrenstraße 58, 10117 Berlin

www.diw.de

Telefon: +49 30 897 89-0 Fax: -200

90. Jahrgang 28. Juni 2023

Herausgeberinnen und Herausgeber

Prof. Dr. Tomaso Duso; Sabine Fiedler; Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.;
Prof. Dr. Peter Haan; Prof. Dr. Claudia Kemfert; Prof. Dr. Alexander S. Kritikos;
Prof. Dr. Alexander Kriwoluzky; Prof. Dr. Lukas Menkhoff; Prof. Karsten
Neuhoff, Ph.D.; Prof. Dr. Carsten Schröder; Prof. Dr. Katharina Wrohlich

Chefredaktion

Prof. Dr. Pio Baake; Claudia Cohnen-Beck; Sebastian Kollmann;
Kristina van Deuverden

Lektorat

Prof. Dr. Malte Rieth

Redaktion

Rebecca Buhner; Dr. Hella Engerer; Ulrike Fokken; Petra Jasper; Kevin Kunze;
Sandra Tubik

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice, Postfach 74, 77649 Offenburg

leserservice@diw.de

Telefon: +49 781 639 67 20

Gestaltung

Roman Wilhelm, Stefanie Reeg, Eva Kretschmer, DIW Berlin

Umschlagmotiv

© imageBROKER / Steffen Diemer

Satz

Satz-Rechen-Zentrum Hartmann + Heenemann GmbH & Co. KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

ISSN 0012-1304; ISSN 1860-8787 (online)

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an den
Kundenservice des DIW Berlin zulässig (kundenservice@diw.de).

Abonnieren Sie auch unseren DIW- und/oder Wochenbericht-Newsletter
unter www.diw.de/newsletter