

# Mehr Beschäftigung durch mehr Ungleichheit?

Günther Grunert

„Eine stärkere Lohnspreizung würde helfen. Wenn man die Arbeitslosigkeit wirksam bekämpfen will, muss man bereit sein, etwas mehr Einkommensungleichheit in Kauf zu nehmen.“ Mit diesen Worten – und der gleichzeitigen Forderung nach Einschnitten in das Tarifsystem – kommentierte erst jüngst der deutsche „Wirtschaftsweise“ Wolfgang Wiegand in einer bekannten Boulevardzeitung die gegenwärtige Konjunkturschwäche. Er gab damit eine weit verbreitete Position wieder, nach der jedes Land vor der Wahl zwischen wachsender Einkommensungleichheit oder höherer Arbeitslosigkeit steht. Wird diese „Trade-off“-Hypothese theoretisch überzeugend hergeleitet? Und lässt sie sich empirisch belegen?

## 1 Einleitung

Immer wenn es mit der Wirtschaft bergab geht, werden verstärkt wirtschaftspolitische Forderungen laut, die in einer Flexibilisierung des Arbeitsmarktes das Patentrezept für die Lösung des Beschäftigungsproblems sehen. Besonderer Beliebtheit erfreuen sich dabei Vergleiche zwischen Europa und den USA, die auf die segensreichen Wirkungen einer stärkeren Einkommensdifferenzierung in den USA verweisen und häufig als Beleg eine Reihe von Studien mit entsprechenden Ergebnissen anführen. Der Anstieg der Arbeitslosigkeit in Europa und das Anwachsen der Einkommensungleichheit in den USA werden dort vielfach als zwei Seiten einer Medaille betrachtet: Beides werde durch eine relative Abnahme in der Nachfrage nach gering qualifizierter Arbeit, die stärker ausgeprägt sei als der langfristige Rückgang im relativen Angebot an gering qualifizierten Arbeitskräften, verursacht (vgl. zur Argumentation bzw. Darstellung u. a. Bound/Johnson 1992; OECD 1994; Krugman 1994; Wood 1994; Burtless 1995; Freeman 1995 und 1996; Blank 1997; Siebert 1997). In den USA, wo eine hohe Lohnflexibilität vorherrsche, habe dies zu einem Sinken der Löhne der Geringqualifizierten und damit zu einer steigenden Einkommensungleichheit geführt, in Europa mit seinen rigiden Arbeitsmärkten und einer unzureichenden Lohnanpassung sei eine anhaltend hohe Arbeitslosigkeit erzeugt worden.<sup>1</sup>

Die Ursachen der tiefgreifenden Verschiebung in der Arbeitsnachfrage weg von den gering- und hin zu den höher qualifi-

zierten Arbeitskräften werden primär im technologischen Wandel (zunehmende Computerisierung der Arbeitsplätze), der höhere Qualifikationen verlange, aber zum Teil auch im wachsenden globalen Wettbewerb (expandierender Handel mit Niedriglohnländern) gesehen.

Aus dieser Vorstellung eines gegen die gering qualifizierten Beschäftigten arbeitenden technischen Fortschritts folgt dann scheinbar zwingend die Forderung nach einer weit größeren Arbeitsmarktflexibilität in Europa. Denn wenn – wie in Europa – die Reallöhne gering qualifizierter Arbeitskräfte nicht hinreichend flexibel (nach unten) seien, müsse der Preis in Form einer steigenden Arbeitslosigkeit gezahlt werden. Bei Flexibilität am Arbeitsmarkt dagegen sei zu erwarten, dass eine stärkere Einkommensspreizung innerhalb der verschiedenen Branchen bei den Unternehmen zur Wahl einer arbeitsintensiveren Technik führe, die auch gering qualifizierten Arbeitskräften Beschäftigungsmöglichkeiten eröffne<sup>2</sup> (vgl. zu einer kritischen Darstellung auch Heine/Herr 1999, S. 387 ff.).

Es gebe mithin einen „Trade-off“ zwischen Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit: Die Industrieländer müssten „wählen“ zwischen mehr Einkommensungleichheit oder höherer Arbeitslosigkeit.

1 Die in diesem Aufsatz verwendeten Begriffe „Einkommensungleichheit“, „Einkommensdifferenzierung“ etc. beziehen sich stets allein auf die *Einkommen aus unselbständiger Arbeit*. Sehr herzlich bedanken möchte ich mich bei David Howell und Friedrich Huebler vom „Center for Economic Policy Analysis“ der „New School University“ in New York für die Überlassung ihres Datenmaterials zur Einkommens- und Arbeitslosigkeitsungleichheit, das sie auf Basis verschiedener OECD-Statistiken zusammengestellt haben und das die Grundlage für die Berechnungen in Übersicht 1 bildet. Vgl. zur Herkunft der Datenbasis Howell 2001 und Howell/Huebler 2001.

2 So plausibel diese Überlegungen auch klingen mögen, sie basieren auf der neoklassischen Arbeitsmarkttheorie. Dies ist deshalb befremdlich, weil die neoklassische Position bereits in den 1960er Jahren in der sog. Cambridge-Cambridge-Debatte zur Kapitaltheorie fundamental erschüttert wurde: Die Kritiker zeigten die analytische Inkonsistenz der Behauptung auf, dass eine Veränderung in der Einkommensverteilung – d. h. hier eine Lohnsenkung und ein relativer Anstieg der Profite – zwingend zu arbeitsintensiveren Produktionstechniken führen würde. Tatsächlich – so wurde gezeigt – kann sogar das Gegenteil eintreten, dass nämlich ein sinkender Lohn mit einer kapitalintensiveren Technik einhergeht. Vgl. dazu z. B. Harcourt 1972.

Dr.rer.pol. Günther Grunert, Berufsbildende Schulen der Stadt Osnabrück am Pottgraben (Schwerpunktbereiche: Fachoberschule Wirtschaft, Fachschule Betriebswirtschaft), Arbeitsschwerpunkte: Internationaler Handel, Direktinvestitionen, Arbeitslosigkeit. e-mail: Guenther.Grunert@t-online.de

## Theoretische Überlegungen zur „Trade-off“-Hypothese zwischen Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit

Obwohl der vorgestellte theoretische Ansatz weit verbreitet ist und auf den ersten Blick sogar plausibel erscheinen mag, hält er weder einer theoretischen noch einer empirischen Überprüfung stand. In diesem Abschnitt sollen zunächst die theoretischen Grundlagen einer kritischen Betrachtung unterzogen werden, im dritten Teil folgt dann eine kurze empirische Untersuchung.

Kritikbedürftig ist zunächst, dass die vorgestellte „Trade-off“-Hypothese auf der neoklassischen Annahme basiert, dass Arbeit und Kapital in Abhängigkeit von den Faktorpreisverhältnissen im Produktionsprozess eingesetzt werden, dass also die Unternehmen durch eine Reallohnsenkung (der gering qualifizierten Arbeitskräfte) veranlasst werden, ihre Produktionsweise zu arbeitsintensivieren, d. h. mehr Arbeit und relativ weniger Kapital nachzufragen.<sup>3</sup> Eine solche Annahme unterstellt bedeutende Flexibilitäten in der Kombination von Produktionsfaktoren. Es ist aber sehr zu bezweifeln, ob es in der Realität solch ausgeprägte Substitutionsmöglichkeiten zwischen Arbeit und Kapital gibt, allein schon aufgrund des technologischen Wandels, der auch bei nicht wenigen Dienstleistungen zu immer kapitalintensiveren Produktionsprozessen führt, und der Rigiditäten, die bei der Änderung von Faktorkombinationen bestehen. Davon abgesehen erscheint die neoklassische Substitutions- oder Wahlhypothese generell wirklichkeitsfern: Für ein Unternehmen ist die Neueinstellung einer zusätzlichen Arbeitskraft in einem weiteren Sinne ebenso eine Investition wie der Kauf eines zusätzlichen Investitionsgutes, beides erfolgt *zugleich*, wenn positive Gewinnerwartungen vorherrschen. So stellt *Flassbeck* nach einer empirischen Untersuchung der neoklassischen Beschäftigungstheorie fest: „Offenbar entscheiden die Unternehmen zu keinem Zeitpunkt, Kapital *oder* Arbeit einzusetzen, sondern investieren immer gleichzeitig in Arbeit *und* Kapital oder desinvestieren in beide Produktionsfaktoren“ (*Flassbeck* 1998, S. 231; Hervorhebung im Original). Nicht-neoklassische Autor(inn)en haben zudem bereits vor län-

gerer Zeit gezeigt, dass der technische Wandel nicht abhängig von Veränderungen in den Faktorpreisen ist (*Robinson* 1980, S. 126 f.) bzw. dass eine Veränderung des Lohnsatzes *ceteris paribus* (d. h. für eine gegebene Technologie und Profitrate) die Technikwahl nicht beeinflusst (*Pasinetti* 1981, S. 191 ff.).

Aber selbst wenn man die neoklassische Modellannahme akzeptiert, also davon ausgeht, dass es tatsächlich eine Steuerung des Einsatzes der Produktionsfaktoren über die relativen Preise der Faktoren gibt, bleibt die These vom „Trade-off“ zwischen Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit sehr zweifelhaft, wie im Folgenden gezeigt werden soll. Es ergeben sich vor allem zwei Probleme: *Erstens* ist selbst innerhalb des neoklassischen Paradigmas fraglich, ob eine stärkere Einkommensdifferenzierung tatsächlich zum Einsatz einer arbeitsintensiveren Technik führt. Aber auch wenn dies zutreffen sollte, bleiben *zweitens* Zweifel über die Größenordnung des durch die Substitution von Kapital durch Arbeit ausgelösten gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungseffektes. Nehmen wir zur Illustration der Problematik an, in der Bundesrepublik Deutschland würde tatsächlich eine stärkere Einkommensspreizung innerhalb der verschiedenen Branchen durchgesetzt, z. B. durch die Absenkung der Löhne für Niedrigqualifizierte, insbesondere – aber nicht nur – in den sogenannten „strukturschwachen Branchen“. Präziser ausgedrückt: Die Nominallöhne der gering qualifizierten Arbeitskräfte in den einzelnen Branchen würden gegenüber der ursprünglichen Situation deutlich gesenkt, die Nominallöhne der übrigen abhängig Beschäftigten blieben dagegen unverändert. Welche Substitutions- und Beschäftigungseffekte wären unter diesen Voraussetzungen zu erwarten?

Geht man von der realistischen Prämisse (längerfristig) flexibler Preise am Gütermarkt aus, so führt die oben beschriebene Nominallohnsenkung für Geringqualifizierte zu einer Nachfrage-reduktion, die die Unternehmen bei intensivem Wettbewerb untereinander zwingt, die Kostensenkungen in Form von Preissenkungen weiterzugeben. Die Preise folgen den Arbeitskosten, die sinkenden Nominallöhne für Geringqualifizierte führen also zu einem sinkenden Preisniveau in der Volkswirtschaft. Damit fallen auch die Gütermarktpreise für Investitionsgüter, und zwar nicht nur deshalb, weil bei ihrer

Produktion selbst gering qualifizierte, nun niedriger bezahlte Arbeitskräfte zum Einsatz kommen, sondern auch, weil die von anderen Unternehmen resp. Branchen gekauften Vorleistungen (und dauerhaften Produktionsmittel) für die Investitionsgüter produzierenden Unternehmen billiger werden und folglich ihre Herstellungskosten und Preise verändern. Letztlich ändert sich – über die Vorleistungs- bzw. Produktionsverflechtung – in der gesamten Ökonomie die Struktur der relativen Preise. Die Karten werden also neu gemischt und ob sich bei den neuen Preisen eine arbeits- oder kapitalintensivere Technik als gewinnmaximierend herausbilden wird, ist theoretisch vollkommen offen.

Die komplexen Wirkungszusammenhänge und z. T. gegensätzlichen Effekte einer größeren Einkommensspreizung lassen sich am anschaulichsten und einfachsten verdeutlichen, wenn man von der Annahme ausgeht, dass die Unternehmen nach der Nominallohnsenkung für Niedrigqualifizierte zunächst die gleichen Kapitalgüter einsetzen wie zuvor (somit die Menge an eingesetztem Kapital gleich bleibt) und ebenso der Zinssatz zunächst unverändert bleibt. Unter diesen Bedingungen sinken für die Unternehmen bei kreditfinanzierten Investitionen die (nominalen) Zinskosten (aufgrund des gesunkenen notwendigen Kapitalbetrages für die nun verbilligten Kapitalgüter), gleichzeitig steigen aber durch die deflationäre Entwicklung die Realzinsen. Auf der anderen Seite erhöhen sich als Folge der Reduk-

<sup>3</sup> „Überhöhte“ allgemeine Lohnsteigerungen (durch entsprechende Lohnabschlüsse) führen in dieser Sichtweise zu Arbeitslosigkeit, da die Unternehmen in diesem Fall vermehrt Arbeitskräfte einsparen, indem sie die zu teuer gewordene Arbeit durch relativ billigeres Kapital substituieren. Diese Substitutionshypothese hat allerdings einen Webfehler: Wenn unter Kapital konkret Kapitalgüter zu verstehen sind, so sind diese selbst das Produkt von Arbeit (d. h. Arbeits- und Lohnaufwendungen), so dass ein Ansteigen der Löhne ein proportionales Ansteigen ihrer Produktions- und damit ihrer jährlichen Einsatzkosten bewirkt (sofern es zu keinen Zinssatzänderungen kommt). Werden bei Lohnerhöhungen Arbeitskräfte auf Produktionsumwege geschickt (statt in die direkte Produktion), so bringt das keine Vorteile: Die Kosten der Umwegemethoden werden im selben Verhältnis erhöht wie die Kosten der direkten Methoden, so dass ihre relativen Positionen unbeeinflusst bleiben (bei unverändertem Zinssatz).

tion des Preisniveaus die Reallöhne der gering qualifizierten Arbeitskräfte, wenn sie auch nicht wieder das ursprüngliche Niveau vor der stärkeren Einkommensdifferenzierung erreichen; die Reallöhne der übrigen abhängig Beschäftigten ohne vorherige Nominallohnsenkungen steigen gegenüber der ursprünglichen Situation sogar an. Wie sich die Unternehmen unter diesen Umständen (sinkende Gütermarktpreise für Produktivkapital; schwer bestimmbare Entwicklung der Realzinsbelastung bei kreditfinanzierten Investitionen; wieder ansteigende Reallöhne) bei ihrer Technikwahl entscheiden, lässt sich allgemein nicht beantworten; in keinem Fall aber kann zwingend gefolgert werden, sie würden eine arbeitsintensivere Technik einsetzen. Ein vereinfachendes Beispiel mag dies zusätzlich verdeutlichen: Gegen Roboter konkurrierende Schweißer in der Automobilindustrie, deren Löhne im Zuge der (oben beschriebenen) allgemeinen Einkommensdifferenzierung gesenkt werden, mögen hoffen, durch diesen Lohnverzicht die Schweißroboter zu verdrängen; tatsächlich könnten aber auch die Roboter durch die allgemeine, alle Branchen umfassende Nominallohnsenkung für Geringqualifizierte letztendlich so billig werden, dass die Schweißer wiederum ins Hintertreffen geraten und nicht verstärkt nachgefragt und eingesetzt werden.

In unseren bisherigen Ausführungen sind wir davon ausgegangen, dass die Kostenentlastungen der Unternehmen in den Preisen weitergegeben werden, die Preise also den Arbeitskosten folgen. Die zugrunde liegende Annahme der theoretischen Überlegungen war – präziser formuliert –, dass auf mittlere Sicht ein enger Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten<sup>4</sup> und Preisen besteht, eine Annahme, die sich auch empirisch belegen lässt (vgl. z. B. für die USA und EWU Flassbeck/Spiecker 2000, S. 21). Es ist dennoch – insbesondere auf kurze Sicht – möglich, dass die Anpassung des Preisniveaus an Veränderungen der Lohnstückkosten nicht perfekt verläuft, dass also die Vorteile niedrigerer Herstellungskosten nicht oder nicht vollständig an den Markt weitergegeben werden. Wir werden abschließend auch diese Möglichkeit untersuchen, indem wir nun davon ausgehen, dass die sinkenden Nominallöhne der gering qualifizierten Arbeitskräfte (als Folge der stärkeren Lohnspreizung) nicht zu einer Reduktion des Preisniveaus führen, sondern die Preise unverändert bleiben, die

Reallöhne der Geringqualifizierten also genauso sinken wie ihre Nominallöhne. Sind unter dieser veränderten Prämisse positive Beschäftigungseffekte zu erwarten?

In neoklassischer Sichtweise produzieren die Unternehmen bei gleichbleibenden Gütermarktpreisen für Produktivkapital und einem nicht veränderten Realzins nun die gleiche Menge wie zuvor, nur setzen sie jetzt weniger von dem (unverändert) teuren Kapital und mehr von der verbilligten Arbeit (gering qualifizierte Arbeitskräfte) ein, produzieren also arbeitsintensiver, was mit positiven Beschäftigungswirkungen verbunden sei. Die weitreichende Umstellung auf eine arbeitsintensivere Technik impliziert jedoch eine deutliche Reduzierung der Investitionen resp. eine abnehmende Nachfrage nach Investitionsgütern, so dass die Produktion und Beschäftigung in der Kapitalgüterindustrie sinkt (dies schließt selbstverständlich Beschäftigungsverluste für *gering qualifizierte* Arbeitskräfte mit ein). Gesamtwirtschaftlich kommt es durch die Substitutionseffekte zu Lasten des Faktors Kapital zu einem Rückgang der Arbeitsproduktivität und der Produktion. Geht man zudem von der realistischen Annahme aus, dass die Umstellung der Unternehmen auf eine arbeitsintensivere Technik (und somit die Neueinstellung von Arbeitskräften) erst mit einer zeitlichen Verzögerung auf die Reallohnsenkung erfolgt, ist auch hierdurch ein Rückgang der Produktion wahrscheinlich: Denn die Reallohnsenkung für Geringqualifizierte bedeutet unter sonst gleichen Umständen (bei einer nicht sinkenden Sparquote der betroffenen Arbeitnehmerhaushalte) zunächst einen Nachfrageausfall, der den Absatz entsprechend dämpft. Die Gesamtnachfrage bliebe nur dann konstant, wenn z. B. die Unternehmerhaushalte unmittelbar nach der Reallohnsenkung in Höhe der ausgefallenen Konsumnachfrage zusätzlich konsumierten oder die Unternehmen in entsprechender Größenordnung zusätzlich investierten, wobei die erstgenannte Möglichkeit wenig wahrscheinlich ist und die zweite – wie gezeigt – aufgrund der geplanten Arbeitsintensivierung der Produktion faktisch ausscheidet.

Sinken – wie eben dargestellt – auf gesamtwirtschaftlicher Ebene Arbeitsproduktivität und Produktion, so bestimmt ihr Änderungsverhältnis die Beschäftigungsentwicklung: Fallen Arbeitsproduktivität und Produktion um den gleichen

Prozentsatz, bleibt die Beschäftigung *ceteris paribus* konstant, sinkt die Produktion prozentual stärker als die Arbeitsproduktivität, nimmt die Beschäftigung ab, und nur im umgekehrten Fall (einer stärkeren Abnahme der Arbeitsproduktivität gegenüber der realisierten Produktion) ergibt sich eine Beschäftigungszunahme. Aber selbst wenn man den letztgenannten Fall als den realistischsten unterstellt, dürfte der (positive) gesamtwirtschaftliche Beschäftigungseffekt aufgrund der sinkenden Beschäftigung in der Kapitalgüterproduktion (und des Nachfrageausfalls von Seiten der Arbeitnehmerhaushalte) weit schwächer ausfallen, als man zunächst vielleicht vermuten könnte. Das gegenwärtige Arbeitslosigkeitsproblem – so lässt sich resümieren – wird sich durch eine Veränderung des Faktoreinsatzverhältnisses jedenfalls kaum lösen lassen.

Das Fazit ist eindeutig: Wie auch immer man die „Trade-off“-Hypothese und ihre neoklassische Grundlage dreht und wendet, sie kann nicht überzeugend darlegen, wie eine zunehmende Einkommensspreizung zu einer bedeutsamen Entlastung des Arbeitsmarktes führen soll. Wie aber sieht es um ihre empirische Relevanz aus? Dieser Frage soll im nächsten Abschnitt nachgegangen werden.<sup>5</sup>

4 Die Lohnstückkosten setzen das Bruttoeinkommen aus unselbstständiger Arbeit je abhängig Beschäftigtem ins Verhältnis zur realen Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigem (Arbeitsproduktivität). Sie spiegeln folglich die Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit wider. Steigen die Löhne um den gleichen Prozentsatz wie die Arbeitsproduktivität, bleiben die Arbeitskosten und Preise konstant. Steigen sie langsamer als die Produktivität, so sinkt das Preisniveau aufgrund fallender Lohnstückkosten. Liegt die Erhöhung des Geldlohniveaus über der Erhöhung der Produktivität, sind steigende Lohnstückkosten und eine Erhöhung des Preisniveaus die Folge.

5 Im Rahmen dieses Aufsatzes können die außenwirtschaftlichen Aspekte der Strategie einer stärkeren Einkommensspreizung nicht mitbehandelt werden. Dies gilt auch für die weitergehende Frage, ob und in welchem Umfang es bei „zu hohen“ Arbeitskosten zu einer Abwanderung einfacher Arbeitsplätze (für Geringqualifizierte) ins Ausland kommt und ob eine stärkere Lohndifferenzierung dies verhindern kann. Vgl. zur – häufig weit überschätzten – Bedeutung von Lohnkostenmotiven bei Auslandsinvestitionen, *Grunert* 1998.

# 3

## Zum empirischen Erklärungsgehalt der „Trade-off“-Hypothese

Obgleich die „Trade-off“-Hypothese insgesamt eine große Verbreitung und hohe Akzeptanz aufweist, gibt es doch – insbesondere von empirisch ausgerichteten Autoren – Kritik an diesem Ansatz. Am aufschlussreichsten sind hierbei die Untersuchungen von Howell (2001) und Howell/Huebler (2001): Ihre umfassenden Ländervergleiche (bis zu 18 OECD-Länder) lassen keinen „Trade-off“ zwischen Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichheit erkennen. Aber auch einige andere Studien, die entweder die relative Arbeitslosenquote oder Beschäftigungsentwicklung von gering qualifizierten Arbeitskräften in verschiedenen Staaten vergleichen, widersprechen mit ihren Ergebnissen der „Trade-off“-These: Sie stellen für diese Arbeitnehmergruppe keine günstigere Beschäftigungssituation in Ländern mit höherer Lohnflexibilität (wie speziell den USA) fest (vgl. Baker/Schmitt 1999; Card/Kramarz/Lemieux 1995; Krueger/Pischke 1997; Nickell/Bell 1995).

Im Folgenden sollen zunächst die von Howell (2001) und Howell/Huebler (2001) zusammengestellten Daten (auf Basis von der OECD veröffentlichter Zahlen) genutzt werden, um die „Trade-off“-Hypothese regressionsanalytisch zu testen. Einige dieser Daten sind in Tabelle 1 wiedergegeben. Bereits ein kurzer Blick auf die Zahlen für 1995 reicht, um Zweifel an der „Trade-off“-Hypothese aufkommen zu lassen: So weisen etwa Kanada, Frankreich oder Irland trotz einer relativ hohen Einkommensungleichheit eine vergleichsweise hohe Arbeitslosenquote auf, umgekehrt schneiden Norwegen, Schweden und die Schweiz bei unterdurchschnittlicher Einkommensungleichheit auch bei der Arbeitslosigkeit vergleichsweise gut ab.

Nach der „Trade-off“-Hypothese wäre ein *negativer* Zusammenhang zwischen der Einkommensungleichheit und der Arbeitslosigkeit in den OECD-Ländern zu erwarten (je größer die Ungleichheit, desto geringer die Arbeitslosigkeit). Eine solche negative Beziehung lässt sich auf Basis der Daten aus Tab. 1 jedoch nicht nachweisen, wie die folgende Regressionsgleichung belegt:

**Tabelle 1: Einkommensungleichheit und Arbeitslosigkeit in ausgewählten OECD-Ländern**

Land	Zeitraum Beginn	Zeitraum Ende	Beginn D9/D1 <sup>1)</sup>	Ende D9/D1 <sup>1)</sup>	Beginn Arbeitslosenquote <sup>2)</sup>	Ende Arbeitslosenquote <sup>2)</sup>
Australien	1980	1995	2.83	2.91	5.98	8.87
Österreich	1980	1994	3.44	3.65	1.79	6.03
Belgien	1986	1993	2.40	2.24	11.76	11.72
Kanada	1981	1994	4.02	4.18	8.71	10.37
Dänemark	1980	1990	2.15	2.15	7.35	9.62
Finnland	1980	1995	2.47	2.34	5.17	15.51
Frankreich	1980	1995	3.25	3.08	6.49	12.04
Deutschland	1984	1995	3.00	2.86	7.95	8.41
Irland	–	1994	–	4.06	–	14.20
Italien	1979	1995	2.85	2.41	5.52	11.54
Japan	1980	1995	3.01	3.00	2.10	3.13
Niederlande	1980	1995	2.54	2.82	4.49	7.10
Neuseeland	1984	1995	2.89	3.03	4.42	6.84
Norwegen	1989	1993	2.02	1.99	4.45	5.77
Schweden	1980	1995	2.03	2.20	2.17	7.90
Schweiz	1991	1995	2.71	2.77	1.38	4.54
UK	1980	1995	2.98	3.46	6.54	8.65
USA	1980	1995	3.83	4.60	6.88	5.69

1) Der Dezilquotient D9/D1 ist eine Standard-OECD-Messziffer der Einkommensungleichheit, die sich auf die Lohnobergrenzen der betreffenden Dezile bezieht: D9 (das höchste Dezil) ist das Einkommen, das von 10% der Arbeitnehmer erreicht oder überschritten wird (die obersten 10% in der Einkommenskala verdienen mindestens oder mehr als D9, die Lohnobergrenze des neunten Dezils); das niedrigste (ärmste) Dezil D1 ist das Einkommen, das von 10% der Arbeitnehmer gerade noch erreicht oder unterschritten wird (10% der Beschäftigten verdienen höchstens oder weniger als D1, die Lohnobergrenze des ersten Dezils).

2) Um die Robustheit der Werte gegenüber etwaigen Besonderheiten der gewählten Anfangs- und Endjahre zu erhöhen, wurden Drei-Jahres-Durchschnitte für die Arbeitslosenquoten verwendet.

Quelle: Howell/Huebler 2001, S. 31

WSI Hans Böckler Stiftung

$$AQ_j = 9,69 - 0,31 EU_j ; R^2 = 0,00 ; N = 18 \quad \text{mit}$$

$$(0,28)$$

Es bezeichnen:

AQ = die Arbeitslosenquote 1995,<sup>6</sup>

EU = die Einkommensungleichheit (D9/D1) 1995,<sup>6</sup>

j = das Land

In Klammern der Wert des t-Tests.

Nun ließe sich gegen die Tatsache, dass im Jahr 1995 offenbar keinerlei Zusammenhang zwischen der Einkommensungleichheit und der Arbeitslosenquote der Länder besteht, einwenden, dass es sich hierbei nur um eine „Momentaufnahme“ handelt. Wesentlich aussagekräftiger – so könnte argumentiert werden – ist eine längerfristige Verlaufsanalyse. Zu erwarten wäre eine negative Korrelation zwischen der *Veränderung* der Einkommensungleichheit und der *Veränderung* der Arbeitslosenquote der OECD-Länder im Zeitablauf. Eine Regressionsanalyse bestätigt auch diesen Zusammenhang nicht. Die Schätzgleichung lautet:

$$\Delta AQ_j = 0,27 - 2,92 \Delta EU_j ; R^2 = 0,06 ; N = 17$$

$$(1,01)$$

$\Delta AQ$  = der Veränderung der Arbeitslosenquote von 1980 bis 1995 (durchschnittliche jährliche Veränderung)<sup>7</sup>,

$\Delta EU$  = der Veränderung der Einkommensungleichheit (D9/D1) von 1980 bis 1995 (durchschnittliche jährliche Veränderung)<sup>7</sup>,

j = dem Land.

Eine andere, vielleicht sogar bessere Möglichkeit, die „Trade-off“-Hypothese zu überprüfen, ist ein Vergleich der Einkommensungleichheit und der „Arbeitslosigkeitsungleichheit“ (= das Verhältnis der Arbeitslosenquoten von gering qualifizierten Arbeitskräften zu den Arbeitslosenquoten von hoch qualifizierten Arbeitskräften). Da nach der „Trade-off“-

6 Wie aus Tabelle 1 ersichtlich, ergeben sich für einige OECD-Länder Abweichungen vom Jahr 1995.

7 Wie aus Tabelle 1 zu ersehen, ergeben sich für einige Länder Abweichungen von den Jahreszahlen 1980 und 1995.

## Übersicht 1: Einkommensungleichheit und Arbeitslosigkeitsungleichheit in ausgewählten OECD-Ländern, 1996 und 1989–1996. Regressionsergebnisse

$$AU_j = 0,14 + 0,89 EU_j ; R^2 = 0,34 ; N = 14 \\ (2,48)^*$$

$$\Delta AU_j = 0,01 + 2,76 EU_j ; R^2 = 0,23 ; N = 14 \\ (1,87)$$

Es bezeichnen:

AU = die Arbeitslosigkeitsungleichheit 1996: Arbeitslosenquote von Personen mit geringer Ausbildung/Arbeitslosenquote von Personen mit hoher Ausbildung (vgl. zu einer genaueren Definition unten); Personen von 25 bis 64 Jahren

$\Delta AU$  = die Veränderung der Arbeitslosigkeitsungleichheit von 1989 bis 1996 (durchschnittliche jährliche Veränderung),

EU = die Einkommensungleichheit (D9/D1) 1996, alle abhängig Beschäftigten,

$\Delta EU$  = die Veränderung der Einkommensungleichheit (D9/D1) von 1989 bis 1996 (durchschnittliche jährliche Veränderung),

j = das Land

\* In Klammern der t-Testwert. Der Regressionskoeffizient ist auf dem 5%-Niveau statistisch signifikant.

Die Untersuchung basiert auf international einheitlichen, von der OECD verwendeten Bildungskategorien. Unter „Personen mit geringer Ausbildung“ sind solche mit einer „Lower Secondary Education“ zu verstehen, dies entspricht in der überarbeiteten „International Standard Classification of Education“ (ISCED) von 1997 der Stufe ISCED 2 (Sekundarbereich I). „Personen mit hoher Ausbildung“ sind definiert als diejenigen mit einer „Higher Education (University)“, dies entspricht der ISCED 5/6 (Tertiärbereich I und II).

Die untersuchten 14 Länder (Abweichungen von den verwendeten Jahreszahlen 1996 und 1989-1996 in Klammern): Australien, Österreich (1994; 1989-1994), Belgien (1994; 1989-1994), Kanada (1994; 1989-1994), Finnland, Frankreich, Deutschland (1995; 1989-1995), Italien, Niederlande (1995; 1989-1995), Neuseeland, Schweden, Großbritannien, USA, Schweiz (1991-1996).

Quelle: Eigene Berechnungen nach Daten von Howell/Huebler

WSI Hans Böckler Stiftung

These die Nachfrage nach *gering qualifizierten* Arbeitnehmern abgenommen hat, die Anpassungen sich in Ländern mit flexiblen Arbeitsmärkten über sinkende Löhne, in Ländern mit rigiden Arbeitsmärkten dagegen über eine wachsende Arbeitslosigkeit der Betroffenen vollziehen, müsste ein *negativer* Zusammenhang zwischen der Einkommensungleichheit und der Arbeitslosigkeitsungleichheit der

OECD-Länder bestehen: Je besser sich in einem flexiblen Arbeitsmarkt die Löhne der Geringqualifizierten anpassen und je mehr sie gegenüber denen der Hochqualifizierten sinken (je größer also die Einkommensungleichheit ist), desto geringer sollte die Arbeitslosenquote der gering qualifizierten im Vergleich mit der Arbeitslosenquote der hoch qualifizierten Arbeitskräfte sein.

## Übersicht 2: Einkommensungleichheit und Beschäftigungsungleichheit in ausgewählten OECD-Ländern, 1994 und 1990er Jahre – Regressionsergebnisse

$$BU_j = 12,82 + 2,56 EU_j ; R^2 = 0,08 ; N = 18 \\ (1,14)$$

$$\Delta BU_j = 0,43 + 0,01 EU_j ; R^2 = 0,00 ; N = 16 \\ (0,12)$$

Es bezeichnen:

BU = die Beschäftigungsungleichheit 1994: Erwerbstätigenquote des am höchsten ausgebildeten Quartils (Q4) minus Erwerbstätigenquote des am wenigsten ausgebildeten Quartils (Q1) (männliche Personen zwischen 25 und 64 Jahren)<sup>1)</sup>

$\Delta BU$  = die Veränderung der Beschäftigungsungleichheit in den 1990er Jahren (durchschnittliche jährliche Veränderung in Prozentpunkten),

EU = die Einkommensungleichheit (D9/D1) 1994 (männliche Arbeitnehmer),

$\Delta EU$  = die Veränderung der Einkommensungleichheit in den 1990er Jahren (durchschnittliche prozentuale Veränderung pro Jahr),

j = das Land

Die Erwerbstätigenquoten für Q4 und Q1 beziehen sich auf das oberste und das unterste Viertel der nach der Bildungsqualifikation (educational qualification) geordneten Bevölkerung. Die Werte wurden von Glyn und Salverda – einem Verfahren der OECD folgend (OECD 1994) – auf der Basis von Daten verschiedener nationaler statistischer Ämter oder OECD-Daten (klassifiziert nach nationalen Bildungskategorien bzw. nach der ISCED) errechnet (zu Einzelheiten vgl. Glyn/Salverda 2000, S. 35 ff.).

Die untersuchten 18 Länder (die Länder in Klammern konnten nur in der ersten Regressionsrechnung berücksichtigt werden): USA, Kanada, Australien, Neuseeland, Großbritannien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Westdeutschland, Irland, Italien, Niederlande, Norwegen, Schweden, Schweiz, Japan (Österreich, Belgien).

In der ersten Regressionsrechnung wurden für Westdeutschland Werte von 1995 und für Schweden Werte von 1996 verwendet. Die verwendeten Daten für die Einkommensungleichheit (D9/D1) beziehen sich im Fall Dänemarks, Norwegens und der Niederlande auf männliche und weibliche abhängig Beschäftigte.

In der zweiten Regressionsrechnung mussten für Dänemark, Norwegen und Japan aufgrund fehlender Daten statt der 90er abweichend die 80er Jahre herangezogen werden (ein Ausschluss dieser drei Länder ändert nichts am Ergebnis). Ein Land wurde in die Untersuchung aufgenommen, wenn seine Daten mindestens die Hälfte des Jahrzehnts abdeckten.

1) Verwendet man in der Regressionsrechnung eine alternative Messziffer für die Beschäftigungsungleichheit (Q4/Q1 statt Q4 minus Q1), so ergibt sich keine Ergebnisverbesserung: Das Bestimmtheitsmaß ( $R^2$ ) sinkt in diesem Fall leicht auf 0,05.

Quelle: Eigene Berechnungen nach Glyn 2000.

WSI Hans Böckler Stiftung

Ob sich diese Schlussfolgerung aus der „Trade-off“-Theorie empirisch belegen lässt, ist gleichfalls regressionsanalytisch überprüft worden, und zwar wiederum für einen Zeitpunkt (1996) und einen Zeitraum (Veränderung zwischen 1989 und 1996). Die Ergebnisse sind in *Übersicht 1* wiedergegeben.

Obwohl die Regressionsergebnisse aufgrund des relativ kleinen Stichprobenumfangs (die Datenlage ließ eine Einbeziehung weiterer Länder nicht zu) sicherlich mit Vorsicht zu interpretieren sind, ist doch bemerkenswert, dass sie die „Trade-off“-Hypothese in keiner Weise stützen: Der Regressionskoeffizient weist in beiden Schätzgleichungen nicht das zu erwartende negative, sondern ein positives Vorzeichen auf: Wenn überhaupt, so lässt sich also eher ein positiver Zusammenhang zwischen der Einkommensungleichheit und der Arbeitslosigkeitsungleichheit feststellen, obgleich dieser Zusammenhang in *Übersicht 1* nur im ersten Fall statistisch gesichert ist (der Regressionskoeffizient der zweiten Gleichung ist lediglich auf dem 10%-Niveau statistisch signifikant).<sup>8</sup>

Einer dritten und letzten Möglichkeit, vielleicht doch noch Hinweise für die Gültigkeit der „Trade-off“-Hypothese zu finden, soll abschließend nachgegangen werden. Wenn Arbeitsmarktrigiditäten die Beschäftigungschancen gering qualifizierter Arbeitskräfte deutlich vermindern, so kann dies die Arbeitslosigkeit der Betroffenen erhöhen, es kann aber auch zu einer steigenden Zahl von gering qualifizierten Arbeitnehmern führen, die keine Beschäftigungsmöglichkeiten mehr haben und ganz aus dem Arbeitsmarkt herausfallen (also nicht mehr als arbeitsuchend registriert sind). Aus diesem Grund ist die Erwerbstätigenquote, mit der der Anteil der Erwerbstätigen an der erwerbsfähigen Bevöl-

8 Die Regressionsrechnungen wurden zusätzlich mit einer alternativen Messziffer für die Arbeitslosigkeitsungleichheit wiederholt, nämlich der *Differenz* zwischen den Arbeitslosenquoten der Gering- und der Hochqualifizierten (Arbeitslosenquote der Personen mit geringer Ausbildung minus Arbeitslosenquote der Personen mit hoher Ausbildung). Auch diese Berechnungen stützten die „Trade-off“-These nicht: Es ergab sich in keinem der beiden Fälle ein Ergebnis, das einen systematischen Zusammenhang zwischen der Einkommensungleichheit und der Arbeitslosigkeitsungleichheit (bzw. deren Veränderungen) auch nur andeutungsweise erkennen ließ.

kerung gemessen wird, vielleicht ein besserer Indikator für die Konsequenzen unzureichender Einkommensdifferenzierung als die Arbeitslosenquote.

In Ländern mit flexiblen Arbeitsmärkten müssten gering qualifizierte Beschäftigte den Preis für die für sie ungünstigen Nachfrageverschiebungen in Form niedrigerer relativer Löhne (die die Einkommensungleichheit erhöhen), in Ländern mit rigiden Arbeitsmärkten dagegen in Form niedrigerer Erwerbstätigenquoten zahlen. Zu erwarten wäre nach der „Trade-off“-Hypothese also eine negative Korrelation zwischen der Einkommensungleichheit und der Beschäftigungsungleichheit in den Ländern: Je größer die Einkommensungleichheit ist, desto geringer müsste die Beschäftigungsungleichheit (definiert als der Unterschied zwischen den Erwerbstätigenquoten der am höchsten qualifizierten und der am wenigsten qualifizierten Personen) sein. Ob ein solcher negativer Zusammenhang besteht, soll wiederum mit Hilfe von Regressionsanalysen überprüft werden. Dazu kann auf die von *Glyn* (2000) und *Glyn/Salverda* (2000) auf Basis von OECD- und anderen Statistiken zusammengestellten Daten zurückgegriffen werden. Als Messziffer für die Beschäftigungsungleichheit wird dort die Differenz zwischen den Erwerbstätigenquoten für das oberste und das unterste Quartil der Ausbildungsverteilung verwendet. Anders ausgedrückt: Die Benachteiligung der Geringqualifizierten wird am Unterschied zwischen der Erwerbstätigenquote des am höchsten

ausgebildeten Quartils (Q4) und der Erwerbstätigenquote des am wenigsten ausgebildeten Quartils (Q1) gemessen. Erneut soll ein Zeitpunkt (1994 – für spätere Jahre waren entsprechende Daten nicht verfügbar) und ein Zeitraum (Veränderung der Einkommens- und der Beschäftigungsungleichheit in den 1990er Jahren) untersucht werden. Die Stichprobe umfasst Angaben für 18 bzw. 16 OECD-Länder; die Ergebnisse der Regressionsrechnungen sind in *Übersicht 2* wiedergegeben.

Wiederum sind die Resultate eindeutig: Anders als nach der „Trade-off“-Hypothese zu erwarten, scheint keinerlei systematische Beziehung zwischen der Einkommens- und der Beschäftigungsungleichheit bzw. deren Veränderungen zu bestehen. Auch mit dem dritten verwendeten Indikator für die Beschäftigungssituation in den OECD-Ländern lassen sich folglich keine Hinweise für die Gültigkeit der „Trade-off“-Hypothese finden.

## 4 Fazit

Die vorangegangene Untersuchung hat gezeigt, dass die „Trade-off“-Theorie keine Bestätigung in der Empirie findet. Auch wenn man einräumen muss, dass die angewandten Untersuchungsmethoden (Wahl der Indikatoren, Verwendung linearer Einfachregressionen) sicherlich noch verfeinert oder modifiziert werden könnten, ist

dennoch bemerkenswert, dass die empirischen Ergebnisse nicht einmal ansatzweise einen „Trade-off“ zwischen Einkommensungleichheit und Arbeitslosigkeit erkennen lassen. Zu vermuten ist, dass alle Kombinationen von Arbeitslosigkeit und Ungleichheit möglich sind: So können Länder mit geringem Einkommensgefälle ebenso wie Länder mit starker Einkommensdifferenzierung eine positive wie eine negative Beschäftigungsentwicklung aufweisen. Die im Vergleich mit den USA ungünstige Beschäftigungs- und Arbeitsmarktentwicklung in vielen europäischen Staaten lässt sich weit besser mit makroökonomischen Faktoren, insbesondere der restriktiven Geldpolitik in Europa, erklären als mit flexibleren Arbeitsmarktstrukturen und größerer Ungleichheit in den USA (vgl. auch *Flassbeck/Lindler/Spiecker* 1997; *Baker/Schmitt* 1999).

Das Problem der „Trade-off“-Hypothese ist nicht nur, dass ihre theoretische und empirische Basis – wie gezeigt – äußerst dünn ist, sondern vor allem, dass auf dieser dürftigen Grundlage weitreichende Politikempfehlungen ausgesprochen werden (Einführung von Leichtlohngruppen, Abschaffung der Flächentarifverträge, Einschränkungen beim Kündigungsschutz usw.), die gravierende Auswirkungen auf die hiesigen Arbeitsmarktstrukturen und sozialen Sicherungssysteme hätten. Schon deshalb ist eine Auseinandersetzung mit dieser Theorie so wichtig.

- Baker, D./Schmitt, J.** (1999): Die makroökonomischen Wurzeln der hohen Arbeitslosigkeit in Europa – Der Einfluß des Wachstums im Ausland, in: WSI-Mitteilungen 12, S. 839–850
- Blank, R. M.** (1997): No Easy Answers: Comparative Labor Market Problems in the United States Versus Europe, in: Northwestern University/University of Chicago Joint Center for Poverty Research, Working Paper 188
- Bound, J./Johnson, G.** (1992): Changes in the Structure of Wages in the 1980's: An Evaluation of Alternative Explanations, in: American Economic Review, 82, 3, S. 371–92
- Burtless, G.** (1995), International Trade and the Rise in Earnings Inequality, in: Journal of Economic Literature 2, S. 800–816
- Card, D./Kramarz, F./Lemieux, T.** (1995): Changes in the Relative Structure of Wages and Employment: A Comparison of the United States, Canada, and France, in: Princeton University, Working Paper 355 (December)
- Flassbeck, H./Lindler, L./Spiecker, F.** (1997): Wirtschaftspolitik im Zeichen von Globalisierung und Arbeitslosigkeit (<http://www.fes.de/library/flassbeck/flassbeck.html>)
- Flassbeck, H.** (1998): Reallöhne und Arbeitslosigkeit – Eine einfache empirische Widerlegung der neoklassischen Beschäftigungstheorie, in: WSI-Mitteilungen 4, S. 226–232
- Flassbeck, H./Spiecker, F.** (2000): Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich ([http://www.flassbeck.de/Home\\_deutsch/Publikationen/Aufsatz\\_1999\\_2000/aufsatz\\_1999\\_2000.html](http://www.flassbeck.de/Home_deutsch/Publikationen/Aufsatz_1999_2000/aufsatz_1999_2000.html))
- Freeman, R.** (1995): The Limits of Wage Flexibility to Curing Unemployment, in: Oxford Review of Economic Policy, Vol. 11, 1, S. 63–72
- Freeman, R.** (1996): Labor Market Institutions and Earnings Inequality, in: New England Economic Review, May/June, S. 157–168
- Glyn, A.** (2000): Unemployment and Inequality, in: Jenkinson, T. (ed.), Readings in Macroeconomics, Oxford
- Glyn, A./Salverda, W.** (2000): Employment Inequalities, in: Gregory, M./Salverda, W./Bazen, S. (eds.), Labour Market Inequalities: Problems and Policies of Low-Wage Employment in International Perspective, Oxford
- Grunert, G.** (1998): Technologische Neuerungen und Internationalisierung der Produktion, in: Postler, F./Baron, A. (Hrsg.), Medienforschung, Informationsgesellschaft und ökonomische Entwicklungen – eine kleine Festschrift zum 60. Geburtstag von Herrn Professor Dr. Bernd-Peter Lange am 8. Dezember 1998, Erkrath
- Harcourt, G. C.** (1972): Some Cambridge Controversies in the Theory of Capital, Cambridge
- Heine, M./Herr, H.** (1999): Die beschäftigungspolitischen Konsequenzen von „Rot-Grün“, in: Prokla 116, S. 377–394
- Howell, D. R.** (2001): Increasing Earnings Inequality and Unemployment in Developed Countries: A Critical Assessment of the „Unified Theory“, in: CEPA Working Paper Series I, Working Paper No. 22, Center for Economic Policy Analysis, New School University, New York, February 2000, Revised May 2001
- Howell, D. R./ Huebler, F.** (2001): Trends in Earnings Inequality and Unemployment Across the OECD: Labor Market Institutions and Simple Supply-Demand Stories, in: CEPA Working Paper Series I, Working Paper 23, Center for Economic Policy Analysis, New School University, New York
- Krueger, A. B./ Pischke, J.-S.** (1997): Observations and Conjectures on the U.S. Employment Miracle; in: NBER Working Paper 6146, August Cambridge
- Krugman, P.** (1994): Past and Prospective Causes of High Unemployment, in: Economic Review/The Federal Reserve Bank of Kansas City 4, S. 23–43
- Nickell, S./ Bell, B.** (1995): The Collapse in Demand for the Unskilled and Unemployment Across the OECD, in: Oxford Review of Economic Policy 1, S. 40–62
- OECD** (1994): The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations (2 Vols), Paris
- Pasinetti, L. L.** (1981): Structural Change and Economic Growth – A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations, Cambridge
- Robinson, J.** (1980): What are the Questions? – And Other Essays. Further Contributions to Modern Economics, New York
- Siebert, H.** (1997): Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe, in: Journal of Economic Perspectives 3, S. 37–54
- Wood, A.** (1994): North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World, Oxford