

Wie das DIW in einem Minderheitsvotum im Herbstgutachten 2002 der sechs wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute feststellt, sind in keinem Land der EWU die Nominallohne in den letzten fünf Jahren schwächer gestiegen als in Deutschland und auch die Entwicklung der Lohnstückkosten liegt hier zu Lande deutlich unterhalb des Durchschnitts im Euroraum. Dennoch fordern die anderen Forschungsinstitute im Gemeinschaftsgutachten wiederum eine „nachhaltige Zurückhaltung bei den Löhnen“, um die Arbeitsmarktsituation in Deutschland zu verbessern. In ähnlicher Weise äußert sich auch die Mehrheit des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung im jüngsten Jahresgutachten 2002/03 (Programmpunkt 6 des 20-Punkte-Programms). Ist die Lohnpolitik tatsächlich von entscheidender Bedeutung für die Beschäftigung? Welcher Zusammenhang besteht zwischen Lohnhöhe und Beschäftigung?

1

Einleitung

Wenn in der wirtschaftspolitischen Diskussion über etwas große Übereinstimmung besteht, dann offenbar über die Schlüsselrolle der Lohnentwicklung für die Situation am Arbeitsmarkt. Behauptet wird häufig ein inverser Zusammenhang zwischen Lohnniveau und Beschäftigung, womit sinkende Löhne unter sonst gleichen Umständen zu einer steigenden Beschäftigung führen. Eine Senkung des allgemeinen Lohnniveaus wird daher als wirkungsvolle beschäftigungspolitische Option gesehen und umgekehrt resultiert in dieser Sichtweise die hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland im Kern aus einem zu hohen Lohnniveau, d. h. einer unzureichenden Beschäftigungsorientierung der Lohnpolitik.

Der geschilderte Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Beschäftigung scheint dabei für viele Ökonomen und Politiker ein so ehernes Gesetz zu sein, dass sie sich gar nicht mehr der Mühe unterziehen, Begründungen für seine Gültigkeit anzuführen. Werden aber Begründungen gegeben, so sind diese keineswegs einheitlich. Ganz grob lassen sich drei Argumentationsstränge unterscheiden, die alle in die Empfehlung lohnpolitischer Zurückhaltung münden:¹

– Die neoklassische Substitutionstheorie: Nach der neoklassischen Arbeitsmarkttheorie entscheidet der relative Preis von Arbeit zu Kapital bei gegebener Produktion über das Einsatzverhältnis der Produktionsfaktoren. Eine Veränderung im relativen Preis von Arbeit (dem Lohn-

satz) in Bezug auf den Preis von Kapital beeinflusst danach die Technikwahl: Steigt der relative Preis von Arbeit, wird von den Unternehmen eine kapitalintensivere Technik gewählt (die zu teurer Arbeit durch relativ billigeres Kapital substituiert) und die Beschäftigung sinkt. Sinkt dagegen der relative Preis von Arbeit, also das Verhältnis des Preises von Arbeit zu Kapital, kommt es zur Wahl einer arbeitsintensiveren Technik, d. h. zu einer Substitution von Kapital zugunsten von Arbeit, und damit zu einer steigenden Beschäftigung. In dieser Vorstellung erscheint also eine Lohnsenkung als angemessene Strategie zur Erhöhung der Beschäftigung.

– Die Gewinnhypothese: Nach diesem Ansatz führt Lohnzurückhaltung zu einer Umverteilung der Einkommen zugunsten steigender Unternehmensgewinne. Höhere Gewinne der Unternehmen stärken deren Investitionsbereitschaft, was mehr Investitionen und dadurch mehr Beschäftigung zur Folge habe.

– Die Hypothese der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition: Hier dient die Strategie lohnpolitischer Zurückhaltung dem Ziel, die internationale Konkurrenzfähigkeit zu erhöhen. Sinkende Lohnstückkosten sollen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit des Landes verbessern, so dass die inländischen Unternehmen bei wachsenden Exporten und/oder zurückgewonnenen Teilen des Binnenmarktes ihre Geschäftslage verbessern können und daher mehr Arbeitskräfte einstellen.

Im Folgenden sollen alle drei Hypothesen einer kritischen Überprüfung unterzogen werden.

2

Die Substitutionstheorie

Die neoklassische Substitutionstheorie, nach der Arbeit und Kapital in Abhängigkeit von den Faktorpreisverhältnissen im

1 Unter „lohnpolitischer Zurückhaltung“ (oder „Lohnzurückhaltung“) ist hier eine Nominallohnsenkung bzw. – unter Berücksichtigung eines Produktivitätszuwachses – eine Nominallohnerhöhung unterhalb des Produktivitätsfortschritts zu verstehen. Häufig wird in der aktuellen Diskussion zur Lohnpolitik zusätzlich das Inflationsziel der Europäischen Zentralbank einbezogen, so dass „Lohnzurückhaltung“ dann als das Zurückbleiben der Zunahme der Nominallohne hinter der Summe aus mittelfristigem Produktivitätszuwachs und der von der Zentralbank angestrebten Preissteigerungsrate definiert ist. Im Folgenden soll die Zielinflationsrate aus Vereinfachungsgründen unberücksichtigt bleiben. (Bezieht man sie in die Darstellung ein und folgt damit der zuletzt genannten Definition, ergeben sich entsprechende Modifikationen, an den grundlegenden Ergebnissen der folgenden Analyse ändert sich jedoch nichts.) Zu betonen ist, dass die Diskussion über die Beschäftigungseffekte der Lohnpolitik in Kategorien des Nominallohns (und nicht des Reallohns) geführt werden sollte, da bei Tarifverhandlungen über Nominallohne verhandelt wird. Das Ergebnis für die Reallohne wird letztlich erst von der Reaktion der Märkte auf die Lohnabschlüsse bestimmt.

Günther Grunert, Dr., Berufsbildende Schulen der Stadt Osnabrück. (Schwerpunkt-bereich: Fachoberschule Wirtschaft), Arbeitsschwerpunkte: Internationaler Handel, Direktinvestitionen, Arbeitslosigkeit.
e-mail: Guenther.Grunert@t-online.de

Produktionsprozess eingesetzt werden, geht hinsichtlich der Technikwahl von einem breiten Spektrum von Alternativen mit unterschiedlichen Faktorintensitäten aus (dargestellt durch „glatte“, kontinuierliche Isoquanten, die jeweils alle Faktorkombinationen zur Produktion einer bestimmten, gegebenen Outputmenge ausdrücken), die als „Blueprints“ vorliegen. Bereits diese Annahme eines „Handbuchs mit Blueprints“, das den „gegebenen Stand des technischen Wissens“ repräsentiert, ist aber nicht unproblematisch: Woher sollte die große Auswahl an bekannten technischen Alternativen für die Herstellung der jeweiligen Güter stammen? Bedenkt man, dass die Produktion von Wissen im Allgemeinen teuer ist, warum sollten dann z. B. in einem Land, in dem der Preis von Kapital niedrig relativ zu dem von Arbeit ist, umfassende, detaillierte Informationen über arbeitsintensive Produktionstechniken verfügbar sein? Welche Unternehmen dieses Landes sollten Ressourcen in die Erzeugung von derartigem Wissen lenken, in der vagen Vermutung, dass es vielleicht einmal für die zukünftigen Produktionsaktivitäten von Nutzen sein könnte? Sicherlich gibt es Fälle, in denen ein solches Wissen von anderen Ländern oder auch aus der eigenen jüngeren Geschichte erhältlich ist (wobei allerdings fraglich ist, ob mit der früheren, veralteten Technik noch sehr viele Produkte von heute, insbesondere solche mit hohem technologischen Gehalt, herstellbar sind), aber die neoklassische Vorstellung eines breiten Spektrums alternativer Techniken, die sofort und kostenlos zur Verfügung stehen, dürfte mit der Realität wenig zu tun haben. Bereits *Joan Robinson* hat in ihren späten Schriften mehrfach auf dieses Problem hingewiesen:

„In any case, all the controversies that have been going on about the concept of a 'given state of technical knowledge' represented by a book of blueprints belong to the sphere of economic doctrines rather than to the analysis of an actual economy. Obviously, in industry in real life, a great number of alternative blueprints for different techniques do not coexist in time. In real life, techniques are continually being invented, and each is blueprinted only when it seems likely to be used“ (*Robinson/Eatwell* 1973, S. 143; vgl. auch z. B. *Robinson* 1978, S. 124, und 1980, S. 123 ff.).

Wenn aber in der realen Welt keine Wahlmöglichkeit aus einem großen Spektrum von Alternativtechniken existiert,

sondern nur aus einer geringen Anzahl solcher Techniken (so auch *Rosenberg* 1976, S. 62 ff.), kann sich der angenommene Anpassungsprozess an eine Veränderung in den relativen Faktorpreisen nur sehr eingeschränkt und mithin in deutlich engeren Grenzen vollziehen, als es im neoklassischen Modell unterstellt wird.

Die eigentliche Schwachstelle des neoklassischen Ansatzes liegt aber auf einer anderen Ebene: Insbesondere die sog. Cambridge-Cambridge-Debatte zur Kapitaltheorie hat nämlich logisch unstrittig gezeigt, dass sich makroökonomisch kein eindeutiger Zusammenhang zwischen Lohnhöhe, Technikwahl und Beschäftigungsniveau herleiten lässt. So führen Lohnsenkungen keineswegs zwingend zu einer arbeitsintensiveren Technikwahl und ebenso wenig gehen Lohnsteigerungen notwendigerweise mit dem Einsatz einer kapitalintensiveren Technik einher. Zwei Konstellationen wurden in der Diskussion unterschieden (*Pasinetti* 1977a, 1981; *Reati* 2002):

- der Fall, dass die Profitrate (Profit auf das eingesetzte Kapital) sich als Folge einer entsprechenden (und umgekehrten) Änderung im Lohnsatz verändert,
- der Fall, dass die Profitrate konstant bleibt, da die Lohnerhöhungen (oder -senkungen) in den Preisen weitergegeben werden.

Im ersten Fall ergeben sich keine eindeutigen Ergebnisse: Wenn sich die Profitrate ändert, verändert sich die gesamte Struktur der relativen Preise² und es ist dann – unter der neuen Preisstruktur – nicht möglich, a priori festzustellen, ob die kostenminimierende Technik insgesamt kapital- oder arbeitsintensiver sein wird (*Pasinetti* 1977b; *Steedman* 1985).³ Mit anderen Worten: Eine Veränderung der Profitrate beeinflusst zwar die Technikwahl, aber es lässt sich keine Aussage darüber treffen, in welche Richtung der Technikwechsel gehen wird, die Richtung ist a priori unbestimmt (zum mathematischen Beweis vgl. *Pasinetti* 1981, S. 193).

Im zweiten Fall, der von größerer praktischer Relevanz sein dürfte (*Pasinetti* 1981, S. 193 f), sind die Ergebnisse eindeutig: Legt man ein vereinfachtes Modell mit einheitlichem Lohnsatz⁴ zugrunde, so ist die Technikwahl gänzlich unabhängig von den Veränderungen im Lohnsatz. Denn natürlich betrifft z. B. eine allgemeine, ein-

heitliche Erhöhung des Lohnsatzes die Arbeitnehmer in der Kapitalgüterindustrie ebenso wie alle anderen abhängig Beschäftigten. Da auch Kapitalgüter das Produkt von Arbeit (Arbeits- und Lohnaufwendungen) sind, bewirkt das Ansteigen der Löhne ein proportionales Ansteigen ihrer Produktions- und damit (bei unverändertem Zinssatz) ihrer jährlichen Einsatzkosten. Es macht also keinen Sinn, bei einer solchen allgemeinen Lohnerhöhung Arbeitskräfte auf Produktionsumwege zu schicken: Die Kosten der Umwegemethoden werden im selben Verhältnis erhöht wie die Kosten der direkten Methoden, so dass ihre relativen Positionen unbeeinflusst bleiben. Oder allgemeiner ausgedrückt (dazu ausführlicher *Pasinetti* 1981, S. 189–197): Jede Änderung des Lohnsatzes verändert die Kosten aller alternativen technischen Methoden in exakt gleichem Verhältnis, der relative Preis der Maschinerie (Kapitalgüter) in Bezug auf den Preis der Arbeit ändert sich nicht und die „Rangfolge“ der verschiedenen verfügbaren Techniken hinsichtlich ihrer Kosten bleibt gleich. Gleich bleibt da-

2 Dies liegt daran, dass der Profitbestandteil jedes Preises von einer Multiplikation der Profitrate mit nur dem indirekten Teil des gesamten Arbeitsinputs stammt. Und da das Verhältnis von direkter zu indirekter Arbeit (d. h. der Grad der Kapitalintensität in der Definition *Pasinettis*, 1981, S. 180–183) sich im allgemeinen von der einen zur anderen technischen Methode unterscheidet, beeinflusst jede Veränderung der Profitrate die Kosten aller alternativen technischen Methoden in unterschiedlicher Weise, was sich auf die Technikwahl auswirken kann. (Wenn die relativen Preise unverändert blieben, gäbe es keine einheitliche Profitrate mehr in der Volkswirtschaft, was unter Wettbewerbsbedingungen nicht möglich ist. Oder anders ausgedrückt: Wenn die Profitrate einheitlich ist, ändert jede ihrer Veränderungen die Preisstruktur).

3 Kommt es zum sog. „reswitching of techniques“ – dieses Konzept bezieht sich auf die Tatsache, dass eine Technik, die bei einem gegebenen Niveau des Lohnsatzes gewählt wird und die, wenn der Lohnsatz sinkt, zugunsten einer anderen Technik aufgegeben wird (switch of technique), wieder profitabler und deshalb gewählt werden kann, wenn der Lohnsatz noch mehr sinkt (reswitching of technique) –, kann sogar eine Lohnsenkung zur Wahl einer kapitalintensiveren Technik führen (oder umgekehrt ein steigender Lohn mit einer arbeitsintensiveren Technik einhergehen). Vgl. dazu ausführlicher *Pasinetti* (1977a, insbesondere S. 169–173). Ein Hinweis auf das „reswitching“-Phänomen findet sich bereits in *Sraffa* (1960, Kapitel 12). Vgl. zum Verlauf der „reswitching“-Debatte *Pasinetti* (2000, S. 30 ff.).

4 Der Ausdruck „Lohnsatz“ bezieht sich hier und im Folgenden auf seine nominale Größe.

mit auch die auf Grundlage der neuen Preise gewählte Technik und das Beschäftigungsniveau wird unabhängig von den Veränderungen im Lohnsatz bestimmt.

Gegen diese Argumentation ließe sich einwenden, dass sie auf zu restriktiven Annahmen beruht (unterstellt wird neben der Stabilität der Profitrate und einem einheitlichen Lohnsatz, dass Veränderungen des Lohnsatzes sich gleichmäßig und sofort auf alle Sektoren ausbreiten) und daher in der realen Welt nur begrenzten Aussagewert hat. Erst jüngst hat daher *Reati* (2002) das grundlegende Modell mit verschiedenen Modifikationen komplexer gestaltet, um es näher an die Realität heranzuführen. *Reati*, der die Auswirkungen von *Lohnerhöhungen* auf die Technikwahl untersucht, geht in seinen Überlegungen von einer gleich bleibenden Profitrate (Lohnerhöhungen werden in die Preise übertragen) und einem gegebenen Stand des technischen Wissens aus, hebt aber zunächst – für eine geschlossene Volkswirtschaft – die Annahme eines einheitlichen Lohnsatzes auf zugunsten einer differenzierten Lohnstruktur, die über die Zeit stabil bleibt. Letzteres (eine stabile Lohnstruktur) beinhaltet hierbei, dass Lohnsteigerungen in einigen führenden Sektoren initiiert werden und die Gewerkschaften aller anderen Sektoren dann sofort erfolgreich den gleichen prozentualen Veränderungssatz durchsetzen. Der Autor lässt dann die Annahme der Stabilität der sektoralen Lohnstruktur fallen und unterstellt nunmehr, dass der Lohnsatz nur in *einigen* Branchen ansteigt (d. h., dass die Lohnerhöhungen, die in einigen Sektoren eingeführt werden, nicht sofort auf die übrige Volkswirtschaft übertragen werden), wobei er hier zwischen Lohnsteigerungen nur in „Nicht-Basis-Industrien“ („reine“ Konsumgüter, d. h. Waren, die nicht in die Produktion irgendwelcher Waren eingehen) und Lohnerhöhungen nur in „Basis-Industrien“ (Kapitalgüter) unterscheidet.⁵ Abschließend analysiert er – am Beispiel eines Landes mit steigenden Lohnsätzen (den verschiedenen, zuvor betrachteten Fällen), das im Handel mit einem gleich entwickelten Partnerland ohne solche Lohnerhöhungen steht – die Situation einer offenen Volkswirtschaft mit festen und mit flexiblen Wechselkursen.

Reatis Ergebnisse stützen die neoklassische Hypothese nicht:

– In einigen der untersuchten Fälle ändern sich die relativen Faktorpreise (definiert als

Preis der Maschinerie, d. h. Preise der Kapitalgüter, in Bezug auf den Preis der Arbeit) durch die Lohnerhöhungen nicht und die Technikwahl ist mithin unabhängig von den Verschiebungen im Lohnsatz.

– In den anderen Fällen kommt es zwar zu einer Veränderung der relativen Faktorpreise, aber das Ergebnis ist dann abhängig von den Eigenschaften der verfügbaren Techniken. Im Einzelnen treten einige Fälle auf, in denen – im Widerspruch zur neoklassischen These – die Änderung der relativen Faktorpreise die Technikwahl nicht beeinflusst oder es möglich ist, dass die Lohnerhöhung in einem Sektor der Ökonomie zur Wahl einer arbeitsintensiveren Technik in einem anderen Sektor führt. In allen übrigen Fällen gibt es einen „Schwelleneffekt“, d. h. die Technikwahl vollzieht sich im neoklassischen Sinne nur, wenn der Lohnsatz über eine bestimmte Schwelle steigt, deren Höhe sich aus den Charakteristika der verfügbaren Alternativtechniken (d. h. der physischen Kapitalmenge, dem Preis der Kapitalgüter und der Menge an erforderlicher direkter Arbeit, die die jeweiligen Techniken kennzeichnen) ergibt. Da diese Schwelle – wenn man empirisch bedeutsame technische Koeffizienten zugrunde legt – dabei hoch sein dürfte, könnte es durchaus sein, dass der neoklassische Mechanismus der Kapital/Arbeit-Substitution hier auch bei beträchtlichen Änderungen im relativen Preis der Arbeit in Bezug auf den Preis der Maschinerie (Kapitalgüter) nicht wirksam wird.

Reati resümiert: „The general conclusion is that, although we cannot rule out instances in which the neoclassical mechanism operates, a priori it is not possible to consider that this represents the general case.“ (*Reati* 2002, S. 179)⁶

Der von der Neoklassik behauptete eindeutige Zusammenhang von Lohnveränderungen und Technikwahl lässt sich somit nicht aufrechterhalten.

Damit sind keineswegs alle Schwächen der neoklassischen Hypothese benannt; zumindest ein weiterer Kritikpunkt kommt hinzu, der die Größenordnung des durch eine Veränderung des Faktoreinsatzverhältnisses ausgelösten gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungseffektes betrifft: Selbst wenn wir unterstellen, dass die Unternehmen im Fall sinkender Löhne tatsächlich Kapital durch Arbeit substituieren, ist es sehr zweifelhaft, ob dies zu einer bedeutenden Erhöhung der Beschäftigung führt.

Denn die allgemeine Umstellung auf eine arbeitsintensivere Technik impliziert eine deutliche Verringerung der Investitionen bzw. eine abnehmende Nachfrage nach Investitionsgütern, so dass die Produktion und Beschäftigung in der Kapitalgüterindustrie sinkt. Der über die Substitution laufende Gesamteffekt auf die Beschäftigung dürfte damit eher schwach ausgeprägt sein.

Das Fazit ist eindeutig: Die neoklassische Substitutionshypothese ruht auf einem so brüchigen theoretischen Fundament, dass die aus ihr hergeleiteten politischen Empfehlungen zum Abbau der Arbeitslosigkeit nicht aufrechterhalten werden können.

3

Die Gewinnhypothese

Die Hypothese, dass sinkende Löhne zu steigenden Gewinnen und damit zu höheren Investitionen und mehr Beschäftigung führen, lässt sich nur dann adäquat überprüfen, wenn man die Preisreaktionen in die Analyse einbezieht (vgl. zum Folgenden auch Flassbeck/Spiecker 1998; Flassbeck 2000; DIW 1998). Grundsätzlich sind zwei gegensätzliche Reaktionen auf eine

5 Er untersucht dabei die aus Lohnanhebungen nur in „Nicht-Basis-Industrien“ und nur in „Basis-Industrien“ resultierende Technikwahl in beiden Bereichen.

6 Das hier zitierte Fazit *Reatis* gilt auch für den – von *Reati* nicht behandelten – Fall einer stärkeren *Lohnendifferenzierung*, wie sie in der aktuellen Diskussion häufig gefordert wird. Wenn z. B. der Lohnsatz der gering qualifizierten Arbeitskräfte in allen Branchen eines Landes gesenkt wird, der Lohnsatz der übrigen Arbeitnehmer aber unverändert bleibt, so führt dies (bei einer sich nicht verändernden Profitrate, da die Lohnsenkungen in den Preisen weitergegeben werden) keineswegs zwingend zur Wahl einer arbeitsintensiveren Technik bei den Unternehmen und damit zu einer Beschäftigungserhöhung für Geringqualifizierte (Grunert 2002). Positive Beschäftigungseffekte für Niedrigqualifizierte sind bei Lohnsenkungen nur dann generell sehr wahrscheinlich, wenn Güter, speziell Dienstleistungen, ohne Inputs von Kapitalgütern produziert werden (z. B. bei Haushalts-hilfen; dies ist dann aber keine Frage der Technikwahl). Dies betrifft in der Praxis nur einen sehr geringen Teil der Volkswirtschaft, da es den industriellen Sektor ebenso ausschließt wie den Teil des Dienstleistungssektors, in dem Kapital *nicht* einen unbedeutenden Anteil der gesamten Inputs darstellt.

Lohnzurückhaltung bei den Nominallohnen vorstellbar:

- der Fall, dass die Preise unverändert bleiben,
- der Fall, dass die Unternehmen die Kostenentlastungen in Form von Preissenkungen weitergeben.

Im ersten Fall bewirkt eine Nominallohnsenkung (bzw. eine Tariflohnanhebung unterhalb des Produktivitätsanstiegs) eine Nachfragereduktion (bzw. eine relative Nachfragereduktion, d. h. die Lohneinkommen und die davon ausgehende Nachfrage nehmen bei gegebener Beschäftigung weniger zu als das gesamtwirtschaftliche Angebot), auf die die Unternehmen aber annahmegemäß nicht mit einer Preissenkung reagieren. Die unterstellte Rigidität der Absatzpreise verwandelt die Nominallohnsenkung in einen entsprechenden Reallohnrückgang (Entsprechendes gilt für Lohnmindersteigerungen). Verringern die Arbeitnehmerhaushalte ihre Sparquote nicht,⁷ sinkt die Konsumnachfrage dieser Haushalte sofort in gleichem Ausmaß (bzw. steigt nicht im Ausmaß der Produktivitätssteigerung). Ein Ausfall bei der Gesamtnachfrage tritt nur dann nicht ein, wenn die Unternehmen direkt nach dem Tarifabschluss mehr Arbeitskräfte einstellen, deren Nachfrage den Verlust bei den bereits beschäftigten Arbeitnehmern exakt ausgleicht, oder die Unternehmen sofort in Höhe der ausgefallenen Konsumnachfrage zusätzlich investieren, oder die Unternehmerhaushalte in entsprechender Größenordnung zusätzlich konsumieren. Wenn gleich diese Reaktionen bei den Unternehmen bzw. Unternehmerhaushalten nicht ausgeschlossen werden können, ist es höchst problematisch, sie als zwingend anzunehmen und damit einen Nachfrageausfall auszuschließen. Tatsächlich gibt es eine Reihe von Gründen, die gegen die genannten Kompensationsmöglichkeiten sprechen: Die Unternehmen agieren notwendigerweise unter der Restriktion unsicherer Zukunftserwartungen. Sie erhalten durch die Lohnzurückhaltung positive und negative Signale (Kostenentlastung einerseits, negative Nachfrageeffekte bei den Lohneinkommensbeziehern andererseits), sie wissen nicht, wie ihre Konkurrenten im In- und Ausland die Tarifabschlüsse interpretieren und wie sie darauf reagieren, sie wissen nicht, ob im Falle eigener sofortiger Neueinstellungen auch die anderen Unter-

nehmen des Landes *uno actu* mehr Personen beschäftigen oder nicht (und Neueinstellungen würden sich aus Sicht eines einzelnen Unternehmens nur dann rentieren, wenn sich alle anderen Unternehmen genauso verhielten, d. h. in gleicher Weise Einstellungen vornähmen), sie wissen auch nicht, wie sich die Sparquote der privaten Haushalte entwickelt, sie wissen vor allem nicht, ob sie der Wettbewerb am Gütermarkt nicht doch nach einiger Zeit zwingen wird, die durch die Lohnzurückhaltung ermöglichte Kostensenkung teilweise oder ganz in den Preisen weiterzugeben. Gewinneinkommen sind keine kontraktbestimmten Einkommen wie die Löhne, sondern sog. Residualeinkommen, ihre Bezieher können zu Beginn eines Planungszeitraums nur sehr ungenau abschätzen, wie hoch ihr Einkommen am Ende des Zeitraums tatsächlich sein wird. Es ist daher sehr problematisch, sicher davon auszugehen, dass die Gewinneinkommensbezieher resp. Unternehmen im festen Vertrauen auf steigende Gewinne durch Lohnzurückhaltung vorab sofort ihre Konsumausgaben erhöhen, zusätzliche Produktionskapazitäten schaffen oder mehr Arbeitskräfte einstellen. Wahrscheinlicher ist, dass sie zunächst abwarten, wie sich die Nachfragesituation entwickelt und wie sich die Lohnzurückhaltung auf ihre Gewinne auswirkt. Wenn aber die Unternehmen bzw. Gewinneinkommensbezieher nicht sofort reagieren, sondern mit Neueinstellungen, zusätzlichen Investitionen oder zusätzlichem Konsum solange warten, bis sie überzeugt sind, dass die aktuelle, durch Lohnzurückhaltung verbesserte Gewinnsituation auch längerfristig anhalten wird, ist ein Nachfrageausfall unvermeidlich: Die Lohnmoderation (Senkung der Tariflöhne bzw. Anhebung unterhalb des Produktivitätsfortschritts) führt bei unveränderten Absatzpreisen dazu, dass die gesamte Lohnsumme sinkt oder weniger stark steigt als zuvor und folglich der private Verbrauch sinkt oder geringere Zuwächse verzeichnet. Somit steigt zwar der Gewinn pro Stück, aber die Absatzmenge sinkt (bzw. steigt weniger stark), so dass sich die Gewinnsumme, d. h. das Produkt von Stückgewinn und Absatzmenge, nicht notwendigerweise erhöht (bzw. sich weniger erhöht)⁸. Ein positiver Gesamteffekt für die Gewinne lässt sich also keineswegs zwingend herleiten. Wenn aber keine Steigerung der Gewinne (im erwarteten Ausmaß) erfolgt, bleibt auch die be-

hauptete Belebung der Investitionstätigkeit und damit die Beschäftigungsausweitung aus. Stattdessen kommt es durch den Nachfrageausfall ganz im Gegenteil zu einer Gefährdung der Beschäftigung.

Die bisherige Annahme inflexibler Güterpreise (des obigen ersten Falles) erscheint allerdings mittel- und längerfristig gesehen eher unwahrscheinlich, gerade bei konjunkturbedingt schwacher Kapazitätsauslastung der Unternehmen. Realistischer ist der oben genannte zweite Fall, der von der Prämisse mittelfristig flexibler Preise am Gütermarkt ausgeht. Auch hier führt eine Nominallohnsenkung (bzw. eine Anhebung der Tariflöhne unterhalb – statt im Ausmaß – des Produktivitätsfortschritts) zu einem negativen Nachfrageeffekt, der dann, anders als im ersten Fall, die Unternehmen bei intensivem Wettbewerb untereinander zwingt, die Kostensenkungen in den Preisen weiterzugeben. Gerade in einer Phase der Unterauslastung ist es für die Unternehmen aus einzelwirtschaftlicher Sicht rational, die Kostenentlastungen für eine Senkung der Absatzpreise zu nutzen, um Marktanteilsgewinne zu realisieren und so die Gewinnsituation zu verbessern. Das einzelne Unternehmen kann – anders ausgedrückt – hoffen, durch seine Preissenkungsstrategie die Absatzmenge so

⁷ Versuchen die Arbeitnehmerhaushalte, ihren bisherigen Konsum durch eine Verminderung ihrer Sparquote aufrechtzuerhalten, sinkt das Kapitalangebot am Kapitalmarkt und es kommt folglich zu einer Zinssteigerung, die tendenziell einen investitionsdämpfenden Effekt mit sich bringt. Allerdings sollte die Bedeutung dieser negativen Kapitalmarktwirkung nicht überschätzt werden, allein deshalb, weil der Kapitalmarktzinssatz nicht nur von der Situation im Inland, sondern zunehmend auch von den weltweit verflochtenen Kapitalmärkten bestimmt wird.

⁸ Dabei ist zusätzlich zu berücksichtigen, dass der genannte Anstieg des Gewinns pro Stück merkbar durch die erwähnte Nachfragereduktion abgeschwächt werden kann: Geht man nämlich von der realistischen Annahme aus, dass die Stückkosten bei den einzelnen Unternehmen mit steigender Ausbringungsmenge fallen, so führt umgekehrt eine (aufgrund einer Verringerung der Nachfrage) sinkende Produktionsmenge zu steigenden Durchschnittskosten. Die Wirkung einer Nominallohnsenkung auf die durchschnittlichen Gesamtkosten (Stückkosten) der einzelnen Unternehmen wird dann also durch einen anderen, gegenläufigen Effekt (nämlich speziell die mit sinkender Ausbringungsmenge steigenden durchschnittlichen Fixkosten) wieder teilweise kompensiert, d. h. die Stückkosten sinken weniger stark und der Anstieg des Stückgewinns fällt schwächer aus.

stark zu erhöhen, dass es – trotz der Rückkehr zur niedrigeren (ursprünglichen) Gewinnspanne je Absatzeinheit – einen absoluten Mehrgewinn erzielt. Weil jedoch der Unternehmenssektor *insgesamt* nicht Marktanteile gewinnen und auf diesem Wege höhere Gewinne realisieren kann, sinkt – wenn alle Unternehmen eine Preisenkungsstrategie verfolgen – schließlich nur das gesamtwirtschaftliche Preisniveau, real ändert sich aber nichts und mithin findet auch keine Umverteilung zugunsten der Gewinneinkommen statt. Mit anderen Worten: Da eine Nominallohnsenkung (bzw. eine Erhöhung der Nominallöhne unterhalb des Produktivitätsfortschritts statt im Ausmaß des Produktivitätszuwachses) zu einer mehr oder weniger proportionalen Senkung des Preisniveaus führt, bleibt ex post eine Reallohnmoderation aus und es kommt weder zu einem Anstieg der Gewinne noch der Beschäftigung (stattdessen entsteht das Risiko einer deflationären Spirale, auf deren Gefahren unter Punkt 4 noch eingegangen wird).

Unterstellt ist in diesen Überlegungen, dass die von den Unternehmen erzielten Preise den Arbeitskosten folgen, eine Annahme, die sich auch empirisch belegen lässt: So zeigt sich sowohl für die USA als auch für Europa ein enger Zusammenhang zwischen der Lohnstückkosten- und der Preisniveauentwicklung (Flassbeck/Spiecker 2000, S. 21).

Selbstverständlich können in der Realität Mischformen der beiden geschilderten Fälle vollständig inflexibler und flexibler Güterpreise auftreten. Am wahrscheinlichsten ist eine Entwicklung, in der kurzfristig die Stückgewinne bei sinkender Nachfrage steigen (Fall 1), mittelfristig aber über den Wettbewerb am Gütermarkt ein Druck auf die Preise entsteht, der die gestiegenen Stückgewinne wieder abbaut und so die Nachfragesituation normalisiert (Fall 2).

Als Ergebnis der Überlegungen zur Gewinnhypothese lässt sich feststellen, dass ein positiver Beschäftigungseffekt bei Lohnzurückhaltung zwar nicht gänzlich ausgeschlossen werden kann, aber als unwahrscheinlich anzusehen ist. Insgesamt basiert die Gewinnhypothese auf viel zu unsicheren Annahmen, als dass die aus ihr abgeleitete Forderung nach lohnpolitischer Zurückhaltung zur Entlastung des Arbeitsmarktes überzeugen könnte.

4

Die Hypothese der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition

Wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, lässt sich ein rein binnenwirtschaftlicher Weg zur Erhöhung der Beschäftigung durch Lohnzurückhaltung nur schwer aufzeigen. Aber auch bei Einbeziehung außenwirtschaftlicher Aspekte wird die Beweisführung nicht überzeugender: Behauptet wird häufig, dass eine Lohnmoderation zu einer verbesserten internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen eines Landes und damit zu steigenden Exporten und mehr Beschäftigung führe.

Kritisch anzumerken ist bei dieser Argumentation zunächst, dass sie nicht zusätzlich zur oben beschriebenen Gewinnhypothese, Fall 1, angeführt werden kann, wie dies manchmal geschieht. Wenn man nämlich – wie dort – davon ausgeht, dass die Unternehmen die Kostenentlastung durch Lohnzurückhaltung nicht in den Preisen weitergeben, kann sich nicht ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den ausländischen Konkurrenten erhöhen, denn hierzu müssen die Preise den gesunkenen Arbeitskosten folgen. Oder genauer: Je mehr die Preisentwicklung auf die zurückhaltende Lohnentwicklung reagiert, desto stärker ausgeprägt ist tendenziell der Effekt der Verbesserung der internationalen Konkurrenzfähigkeit, desto schwächer muss aber der angenommene Gewinneffekt (Verbesserung der Gewinnsituation über höhere Stückgewinne) ausfallen. Zudem sind in der Argumentation unveränderte Wechselkurse unterstellt. Geht man stattdessen von flexiblen Wechselkursen aus, so führt der Versuch eines einzelnen Landes, über Lohnzurückhaltung und dadurch sinkende Lohnstückkosten seine internationale Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, zu Leistungsbilanzüberschüssen und damit letztlich zu einer Aufwertung seiner Währung, die die im Inland gewonnenen Wettbewerbsvorteile wieder zunichte macht (vgl. auch Grunert 1998).

Dieser Aufwertungseffekt entfällt zwar in einem System absolut fester Wechselkurse bzw. in einer Währungsunion, so dass zunächst tatsächlich eine positive Beschäftigungswirkung eintreten kann, vo-

rausgesetzt, die übrigen Mitglieder des Währungsraumes reagieren nicht (sofort) mit Gegenmaßnahmen. Jedoch muss dann – speziell im Fall einer großen, *relativ* geschlossenen Volkswirtschaft – ein gegenläufiger, die positive Arbeitsmarktentwicklung deutlich abschwächender Effekt mit berücksichtigt werden: Wenn nämlich die Nominalzinsen in einem gemeinsamen Währungsraum einheitlich sind (und nach den ökonomischen Bedingungen im gesamten Währungsraum festgesetzt werden), verzeichnet das Land, das sich durch Lohn- und damit Preiszurückhaltung einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den anderen Mitgliedstaaten verschafft, entsprechend höhere Realzinsen, die dann die inländische Nachfrage, insbesondere die Investitionen, und damit die Beschäftigung in diesem Land negativ beeinflussen.

Allerdings ist die Annahme, dass die anderen Mitgliedsländer keine Gegenmaßnahmen einleiten, nicht sehr plausibel. Denn der Beschäftigungserfolg des Landes mit Lohnmoderation geht zulasten des Auslands; dort sinkt die Nachfrage nach heimischen Produkten, wodurch die Erwerbseinkommen und die Zahl der Arbeitsplätze zurückgehen. Als Reaktion könnten sich die anderen Mitglieder des Währungsraumes veranlasst sehen, den Vorsprung des mit der Strategie lohnpolitischer Zurückhaltung vorpreschenden Landes durch eine ebensolche Lohnzurückhaltung auszugleichen, so dass überall die Lohnstückkosten und somit die Preise sanken. Damit aber wären nicht nur die ursprünglichen internationalen Preisrelationen rasch wiederhergestellt, sondern es drohte darüber hinaus die Gefahr von Lohnsenkungswettläufen und einer allgemeinen Deflationstendenz. Eine deflationäre Entwicklung, die auch bei rein binnenwirtschaftlicher Betrachtung als Folge einer Lohnzurückhaltung eintreten kann (vgl. den obigen Fall 2 der Gewinnhypothese), hätte wiederum gravierende negative Konsequenzen für Wachstum und Beschäftigung: Deflationsprozesse führen zu einer Erhöhung der Realzinsen und der realen Schuldenlast, d. h. es wird nicht nur die Investitionsbereitschaft der Unternehmen geschwächt, sondern den Unternehmen und privaten Haushalten auch die Bedienung bestehender Verbindlichkeiten erschwert. Nimmt man die Vergrößerung des Kreditrisikos, die zu einer deutlichen Einschränkung der Kreditvergabe der Banken führen kann, und die Tendenz zur ver-

stärkten Geldhaltung und zur Kaufzurückhaltung (in Erwartung weiter sinkender Preise) hinzu, so wird deutlich, dass eine deflationäre Entwicklung leicht eine gefährliche Abwärtsspirale einleiten kann.

Je größer die Volkswirtschaft ist, die den Weg der Lohnzurückhaltung zur Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit geht, desto wahrscheinlicher ist es, dass sich die anderen Mitgliedstaaten des Währungsraumes genötigt sehen, ihre Lohnkosten entsprechend anzupassen. Für die Niederlande als relativ kleine Volkswirtschaft mit einem hohen Grad an Offenheit war eine solche Politik über einen längeren Zeitraum möglich (Volz 1998; Flassbeck/Spiecker 2000 und 2002), für Deutschland als großes Land kann dies dagegen keine nachhaltige Strategie zur Überwindung der Arbeitslosigkeit sein.

Letztendlich ist der Versuch, über Lohnzurückhaltung und Exportsteigerungen die eigenen Beschäftigungsprobleme auf die übrigen Mitglieder eines Festkursverbundes oder einer Währungsunion abzuwälzen, nichts als eine andere Form von „Beggar-my-neighbour“-Politik. In der Vergangenheit – in den 1930er Jahren – wurde diese Politik mit Hilfe von Währungsabwertungen verfolgt, die dem abwertenden Land einen Vorteil im Außenhandel verschaffen sollten. Es ist viel darüber geschrieben worden, wie solche Maßnahmen zu einer Spirale von „Vergeltungsabwertungen“ führen, die schließlich Depressionen im Welthandel nur verschärfen. Wenn, wie dies in den vergangenen Jahren verstärkt geschehen ist, Länder zusammen eine Währungsunion (Europäische Währungsunion) oder auch nur einen Festkursblock bilden, entsteht die Gefahr, dass eine neue Form von destruktivem Wettbewerb (Lohnsenkungswettbewerb) eine alte Form (Abwertungswettbewerb) ersetzt. Zusätzliche Wohlfahrtsgewinne aus dem internationalen Handel können aber nur dann entstehen, wenn eine Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung auf der Grundlage komparativer Vorteile stattfindet, nicht jedoch, wenn sich ein Land durch Lohnzurückhaltung oder Währungsabwertung preisliche Vorteile verschafft.

5 Fazit

Die vorangegangenen Überlegungen sollten zeigen, dass keine der drei Hypothesen in überzeugender Weise eine inverse Beziehung zwischen Lohn- und Beschäftigungshöhe nachweisen kann. Besonders dubios ist der Versuch, die Hypothesen bei der Formulierung lohnpolitischer Empfehlungen zu kombinieren. Bereits im letzten Punkt wurde gezeigt, dass eine Verbindung der Gewinnthese mit der Hypothese der verbesserten internationalen Wettbewerbsfähigkeit problematisch ist, da beide gegeneinander wirken: Je stärker (schwächer) der Effekt der Gewinnerhöhung, desto schwächer (stärker) ist tendenziell der Exporteffekt. Andere Schwierigkeiten treten bei einer Kombination der Gewinn- und der Substitutionshypothese auf: Während die Erstere die Wirkung einer Lohnzurückhaltung darin sieht, dass höhere Gewinne der Unternehmen zu *höheren Investitionen* (und komplementär dazu zu Mehreinstellungen von Arbeitskräften) führen, behauptet die Letztere als Folge bedeutende Substitutionseffekte zulasten des Faktors Kapital, was letztlich *verringerte Investitionen* beinhaltet. Beide Hypothesen weisen eine ganz unterschiedliche theoretische Fundierung auf und sind nur unter äußerst restriktiven Annahmen kompatibel (dazu auch Flassbeck/Spiecker 1998, S. 41 f.). Es ist daher mehr als fragwürdig, beide alternativ zur Begründung lohnpolitischer Zurückhaltung anzuführen im Sinne, dass, wenn der eine Effekt (Arbeitsintensivierung der Produktion) nicht eintreten sollte, eben der andere (Gewinnsteigerung und mehr Investitionen) wirksam wird (so verfährt z. B. Schürfeld 1998, S. 546 f.).

Keine Kompatibilität gibt es schließlich zwischen der Substitutionshypothese und der Hypothese der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, da Letztere sinkende Lohnstückkosten voraussetzt, Erstere jedoch unveränderte Lohnstückkosten impliziert, wenn nämlich – wie behauptet – Lohnzurückhaltung unmittel-

bar zu einem zunehmenden Arbeitseinsatz und in der Folge zur Anpassung der Produktivität an die Entwicklung der Löhne (beide sinken) führt.

Da die drei Hypothesen weder allein noch in Kombination theoretisch überzeugen können, ist es wenig überraschend, dass es auch mit ihrer empirischen Erklärungskraft nicht zum Besten steht: So belegen zahlreiche empirische Studien, dass Lohnzurückhaltung *nicht* zu mehr Beschäftigung und weniger Arbeitslosigkeit führt (vgl. z. B. Bedau 1997; DIW 2002; Flassbeck 1998; Flassbeck/Spiecker 2000; Logeay/Volz 2001; Vivarelli 1999).

Mit diesen Befunden soll keineswegs der sog. Kaufkrafttheorie des Lohnes das Wort geredet werden. Diese Theorie, die für Nominallohnzuwächse oberhalb der Produktivitätsentwicklung plädiert, weist eine ähnliche logische Struktur und somit auch ähnliche Schwächen wie die Gewinnhypothese auf, obgleich sie am anderen Ende des theoretischen Spektrums angesiedelt ist (DIW 1998). Weder Lohnabschlüsse oberhalb noch solche unterhalb des Produktivitätswachstums (zuzüglich der Zielinflationsrate der Notenbank) führen zu einer Erhöhung der Beschäftigung, sie gefährden eher die Beschäftigung. Wichtig für eine günstige wirtschaftliche Entwicklung ist es vielmehr, die positiven Erwartungen der Unternehmen zu stabilisieren und alle Maßnahmen zu vermeiden, die die Unsicherheiten in der Volkswirtschaft vergrößern (Heine/Herr 1999, S. 391 f.). Von zentraler Bedeutung ist hierbei die Stabilisierung des Preisniveaus. Das Optimale, was die Lohnpolitik für die Beschäftigung *und* die Preisstabilität tun kann, ist, eine Erhöhung der Nominallohne im Ausmaß des zu erwartenden Produktivitätszuwachses – zuzüglich der Zielinflationsrate der Zentralbank – durchzusetzen. Sollen in Situationen der Unterbeschäftigung zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden, reicht dies freilich nicht aus, hier sind dann die übrigen Politikbereiche, nämlich die Finanz- und insbesondere die Geldpolitik, gefordert.

Bedau, K.-D. (1997): Anteil der Arbeitseinkommen in fast allen Mitglieds-ländern der Europäischen Union seit 1980 rückläufig; in: DIW-Wochenbericht 48, S. 937–944

DIW-Arbeitskreis Konjunktur (1998): Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung – Bundesrepublik Deutschland: Warten auf die Inlandsnachfrage; in: DIW-Wochenbericht 1

DIW-Arbeitskreis Konjunktur (2002): Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung 2002/2003 – Wirtschaftspolitik mit eingeschränktem Handlungsspielraum; in: DIW-Wochenbericht 28-29

Flassbeck, H. (1998): Reallöhne und Arbeitslosigkeit – Eine einfache empirische Widerlegung der neoklassischen Beschäftigungstheorie; in: WSI-Mitteilungen 4, S. 226–232

Flassbeck, H. (2000): Lohnzurückhaltung für mehr Beschäftigung – Über eine zentrale Inkonsistenz im jüngsten SVR-Gutachten; in: Wirtschaftsdienst 2, S. 84–89

Flassbeck, H./Spiecker, F. (1998): Löhne und Arbeitslosigkeit – Warum die gängigen Rezepte zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit nicht greifen, Wirtschaftspolitische Diskurse der Friedrich-Ebert-Stiftung 118, Bonn

Flassbeck, H./Spiecker, F. (2000): Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich – Eine Studie für die Hans Böckler Stiftung und den Bundesvorstand des DGB (<http://www.flassbeck.de/Deutsch/Publikationen/Aufsätze1999-2000.html>)

Flassbeck, H./Spiecker, F. (2002): Die Niederlande – ein Vorbild für Deutschland?; in: Wirtschaftsdienst 5, S. 266–271

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

Grunert, G. (2002): Mehr Beschäftigung durch mehr Ungleichheit?; in: WSI-Mitteilungen 2, S. 77–83

Heine, M./Herr, H. (1999): Die beschäftigungspolitischen Konsequenzen von „Rot-Grün“; in: Prokla 116, S. 377–394

Logeay, C./Volz, J. (2001): Lohnzurückhaltung – ein Beitrag zu mehr Beschäftigung? Deutschland und Frankreich im Vergleich; in: DIW-Wochenbericht 50, S. 803–809

Pasinetti, L. L. (1977a): Lectures on the Theory of Production, London

Pasinetti, L. L. (1977b): On 'Non-Substitution' in Production Models, in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 1, S. 389–394

Pasinetti, L. L. (1981): Structural Change and Economic Growth – A Theoretical Essay on the Dynamics of the Wealth of Nations, Cambridge

Pasinetti, L. L. (2000): Critique of the Neoclassical Theory of Growth and Distribution (<http://www.unicatt.it/docenti/pasinetti/papers.htm>)

Reati, A. (2002): Reconsidering the Conventional Wisdom on Wage Increases, the Choice of Technique and Employment; in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 26, S. 179–200

Robinson, J. (1978): Contributions to Modern Economics, Oxford

Robinson, J. (1980): What are the Questions? – And Other Essays. Further Contributions to Modern Economics, New York

Robinson, J./Eatwell, J. (1973): An Introduction to Modern Economics, London

Rosenberg, N. (1976): Perspectives on Technology, Cambridge

Schürfeld, A. (1998): Droht ein Lohnsenkungswettbewerb in der Europäischen Währungsunion?; in: Wirtschaftsdienst 9, S. 543–549

Sraffa, P. (1960): Production of Commodities by Means of Commodities, Cambridge

Steedman, I. (1985): On Input 'Demand Curves'; in: Cambridge Journal of Economics, Vol. 9, S. 165–172

Vivarelli, M. (1999): Unemployment and Wages; in: Pianta, M./Vivarelli, M., Unemployment, Structural Change and Globalization (<http://www.itcilo.it/english/actrav/telearn/global/ilo/art/1a.htm>)

Volz, J. (1998): Können die Niederlande ein beschäftigungspolitisches Vorbild für Deutschland sein?; in: Scherrer, P./Simons, R./Westermann, K. (Hrsg.), Von den Nachbarn lernen: Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik in Europa, Marburg, S. 115–120