

Lohnzurückhaltung und Beschäftigung im internationalen Vergleich

Dierk Hirschel

Die 90er Jahre waren für die überwiegende Mehrheit der OECD-Staaten ein Jahrzehnt der Lohnzurückhaltung. Das hohe Niveau der Massenarbeitslosigkeit und die Hegemonie der neoklassischen Arbeitsmarkttheorie waren und sind die konstituierenden Faktoren dieser verteilungspolitischen Wende. Nach mehr als einem Jahrzehnt ist es an der Zeit Bilanz zu ziehen. Was haben die neoklassisch inspirierten lohnpolitischen Empfehlungen gebracht? Hat die Veränderung der Verhältnisse zuungunsten der abhängig Beschäftigten einen Beitrag zum Abbau von Arbeitslosigkeit leisten können?

1

Theorie und Empirie

Nach drei Jahren wirtschaftlicher Stagnation hat sich die Arbeitsmarktsituation in Deutschland weiter verschlechtert. Die Arbeitslosigkeit lag im Frühjahr dieses Jahres mit 4,4 Mio. nur noch leicht unter dem historischen Höchststand des Jahres 1997. Arbeitslosigkeit und Wachstumsschwäche bleiben auch zukünftig die zentralen wirtschaftspolitischen Herausforderungen. Die öffentliche Diskussion über die Ursachen von unzureichender Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung nimmt jedoch immer groteskere Züge an. So sind öffentliche Wahrnehmung und ökonomisch-statistische Realität selten so weit voneinander abgewichen wie heute. Während die überwiegende Mehrheit des wirtschaftswissenschaftlichen Mainstreams, der Medienvertreter und der politischen Parteien die Auffassung vertritt, Deutschland hätte in erster Linie ein Arbeitskostenproblem, belegen die statistischen Kennziffern das exakte Gegenteil. Das Statistische Bundesamt, die Europäische Kommission, die OECD, die Bundesbank, das DIW und das RWI kommen in ungewöhnlicher Eintracht zu der Erkenntnis, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft seit Mitte der 90er Jahre zu- und nicht abgenommen hat (European Commission 2003; Deutsche Bundesbank 2003; OECD 2003; DIW 2004; RWI 2004).¹ Die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit verhalf Deutschland im vergangenen Jahr zum Titel des Exportweltmeisters. Der deutsche Außenhandelsüberschuss betrug 96 Mrd. €.² Treibende Kraft dieser Entwicklung sind die gering steigenden Ar-

beitskosten. Beim Zuwachs der Nominal- und Reallöhne sowie der nominalen Lohnstückkosten befindet sich Deutschland international im unteren Mittelfeld.

Die neoklassischen Deutungsmuster der deutschen Wachstumsschwäche und Arbeitsmarktkrise bleiben davon unberührt. Sie sind weiterhin hegemonial. Ihre Erklärungskraft muss, da es sich um Glaubensgrundsätze handelt, nicht mehr unter Beweis gestellt werden. Entgegen dem statistischen Befund diskutiert Deutschland aktuell über die Notwendigkeit einer nachhaltigen Lohnzurückhaltung. Arbeitgeberverbände, liberale Leitartikler und nicht zuletzt die wissenschaftliche Politikberatung, exponiert repräsentiert durch den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR),³ plädieren für Tarifabschlüsse deutlich unter der Produktivitätsentwicklung. Gleichzeitig wird einer Arbeitszeitverlängerung ohne Lohnausgleich das Wort geredet, eine indirekte Variante der Lohnsenkung.

Vor dem Hintergrund des empirischen Sachverhaltes, dass in den letzten 12 Jahren die deutschen Effektivlöhne den neutralen Verteilungsspielraum kaum mehr ausschöpfen konnten und der Beschäftigungstrend gleichzeitig negativ war, geraten die neoklassischen Vertreter der Lohnzurückhaltung jedoch zunehmend in Interpretationsschwierigkeiten. Dies findet seinen Ausdruck in einem argumentativen Strategiewechsel. Am Beispiel des letzten Sachverständigenratgutachtens zur Lohnpolitik lässt sich aufzeigen, wie die neoklassische Argumentationslinie in Zeiten moderater Lohnentwicklung und anhaltender Massenarbeitslosigkeit neu gezogen wird (SVR 2003, S. 361ff). Im Mittelpunkt stehen Zeit- und Methodik zur Ermittlung des

neutralen Verteilungsspielraums. So wird behauptet, Dauer und Stärke der Lohnzurückhaltung der 90er Jahre wären unzureichend gewesen, um positive Beschäftigungseffekte auf dem Arbeitsmarkt hervorgerufen; ein populäres Totschlagargument angebotsorientierter Wirtschaftspolitik, mit dessen Hilfe eine empirische Überprüfung der Wirkungen ihrer eigenen wirtschaftspolitischen Empfehlungen unmöglich gemacht wird. Das eigene Theoriegebäude wird gegenüber einer empirischen Falsifizierung immunisiert. Im Zweifelsfall ist die wirtschaftspolitische Zielverfehlung immer auf den unzureichenden Zeitraum und/oder die zu geringe Dosis zurückzuführen.

1 Lediglich das Institut der deutschen Wirtschaft hält weiterhin dagegen und verweist auf die Spitzenposition Deutschlands im Hinblick auf die absoluten Arbeitskosten des verarbeitenden Gewerbes. Auf die unzureichende Aussagekraft dieser Statistik aufgrund der willkürlich vorgenommenen sektoralen Abgrenzung und der Einbeziehung von Wechselkurseffekten wurde an anderer Stelle bereits ausführlich hingewiesen (DIW 1999).

2 Die Aussagekraft der Exportstatistik als adäquater Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft wird vom Ifo-Präsidenten Hans Werner Sinn infrage gestellt. Die steigenden Exporte verdecken aus Sicht von Sinn den Verlust der heimischen Wertschöpfungsbasis. Für eine Zusammenfassung der zentralen Einwände gegen diese These siehe Thomas Fricke in der FTD vom 8.4.2004 (Fricke 2004) und Filc (2004).

3 Bezüglich des Sachverständigenrats wird nachfolgend immer die Mehrheitsposition wiedergegeben. Die Minderheitenvoten von Jürgen Kromphardt sind hiervon ausdrücklich ausgenommen.

Dierk Hirschel, Dr., ist Referatsleiter für Makropolitik und Konjunkturanalyse beim DGB-Bundesvorstand.
e-mail: Dierk.Hirschel@bvv.dgb.de

Tabelle 1: Schätzungen zum neutralen Verteilungsspielraum

Jahr	Produktivität je Stunde		Preisentwicklung	Neutraler Verteilungsspielraum		Lohnentwicklung		Verteilungsposition (ex ante) ³		Verteilungsposition (ex post) ⁴	
	DGB ¹	SVR ²	Deflator	DGB	SVR	Tarif	Effektiv	DGB	SVR	DGB	SVR
1999	1,5	1,1	0,5	2,0	1,6	2,9	2,5	0,9	1,3	0,5	0,9
2000	2,2	1,9	-0,3	1,9	1,6	2,0	1,9	0,1	0,4	0	0,3
2001	1,4	1,0	1,3	2,7	2,3	2,0	2,3	-0,7	-0,3	-0,4	0
2002	1,3	0,6	1,6	2,9	2,2	2,6	1,8	-0,3	0,4	-1,1	-0,4
2003	1,4	0,4	1,1	2,5	1,5	2,3	1,0	-0,2	0,8	-1,5	-0,5
1998=100	108,0	105,1	104,3	112,6	109,5	112,4	109,9	99,8	102,6	97,5	100,3

1) Durchschnittliche Stundenproduktivität; reales Bruttoinlandsprodukt / Arbeitsvolumen

2) Beschäftigungsbereinigte Grenzproduktivität

3) Tariflohn – Neutraler Verteilungsspielraum

4) Effektivlohn – Neutraler Verteilungsspielraum

Quelle: SVR 2003, eigene Berechnungen.

WSI Hans Böckler Stiftung

Das methodische Argument des SVR bezieht sich auf das „richtige Messkonzept“. Das Lohnkonzept des SVR stützt sich auf die neoklassische Grenzproduktivitätstheorie. Folglich wird die in den amtlichen Statistiken ausgewiesene gesamtwirtschaftliche Durchschnittsproduktivität als adäquate Kennziffer zur Berechnung des neutralen Verteilungsspielraums abgelehnt. Die auf einem eigenen Konzept basierenden Berechnungen des SVR gelangen hingegen zu dem Ergebnis, dass der neutrale Verteilungsspielraum in den letzten sechs Jahren überzogen wurde (Tabelle 1). Die gewerkschaftliche Konvention der Berechnung des neutralen Verteilungsspielraums (Durchschnittsproduktivität + BIP-Deflator) weist im Ergebnis den neutralen Verteilungsspielraum für den Zeitraum von 1998 bis 2003 um jahresdurchschnittlich 0,6 Prozentpunkte höher aus als der Sachverständigenrat.

Letztendlich stellt der SVR damit in Frage, dass die 90er Jahre überhaupt eine Periode der moderaten Lohnpolitik waren und versucht so das Argument der beschäftigungspolitischen Unwirksamkeit von Lohnzurückhaltung zu entkräften. Aus diesem Grund erfolgt nachfolgend eine nähere Auseinandersetzung mit dem Lohnkonzept des SVR mit dem Ziel, die logische Konsistenz und empirische Prognosefähigkeit des Modells zu überprüfen.

2 Theorie der Lohnzurückhaltung am Beispiel des Lohnkonzepts des SVR

Das Modell des Sachverständigenrates zur Analyse der Lohnpolitik basiert angebotsseitig auf der neoklassischen Grenzproduktivitätstheorie (SVR, 2003, S. 364 f).

Durch die Schätzung einer gesamtwirtschaftlichen Cobb-Douglas-Produktionsfunktion wird ein Wert für die Grenzproduktivität ermittelt.⁴ Annahmegemäß bestimmt die Grenzproduktivität, erhöht um die Preissteigerungsrate (BIP-Deflator), die Höhe der verteilungsneutralen und somit beschäftigungsneutralen Lohnsteigerung. Die Verteilungsrelationen sind in diesem Konzept Ausdruck einer naturgesetzlichen (produktionstechnischen) Bestimmung durch den Produktionsprozess und nicht das Ergebnis gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse.

Das SVR-Modell hat jedoch zentrale Schwachstellen: Diese liegen in der mangelnden empirischen Relevanz der Modellannahmen, in der unzureichenden logischen Konsistenz des Gesamtmodells und in der geringen Belastbarkeit der empirischen Ergebnisse.

2.1 MODELLANNAHMEN

Die Grenzproduktivitätstheorie fußt auf Modellannahmen, die keiner seriösen empirischen Überprüfung standhalten. Mit der empirischen Irrelevanz der Grundannahmen fällt das gesamte Theoriegebäude in sich zusammen. Unterstellt wird die Existenz einer substitutionalen Produktionsfunktion mit ökonomischem Rationalverhalten der wirtschaftlichen Akteure bei perfekter Voraussicht (d.h., die Unternehmer verfügen zu jedem Zeitpunkt über alle notwendigen Informationen für ihre Entscheidungsbildung) und in der Regel vollständige Konkurrenz auf allen Märkten. Zur Ehrenrettung des Sachverständigenrates ist hinzuzufügen, dass man sich inzwischen zwar redlich darum bemüht, die Marktverhältnisse auf den Arbeits- und Gütermärkten zu berücksichtigen. Dies geschieht jedoch weiterhin in unzureichendem Maße: Die Möglichkeit, dass die

Machtposition der Arbeitgeberseite dauerhaft zu einem unter der Grenzproduktivität liegenden Lohnsatz führen kann, bleibt im neoklassischen Ansatz unberücksichtigt.

Die Modellannahme einer substitutionalen Produktionsfunktion mit abnehmenden Grenzerträgen unterstellt beliebige kombinierbare Einsatzverhältnisse von Arbeit und Kapital. Steigt der Preis einer der beiden Faktoren (Arbeit; Kapital) über dessen Grenzproduktivität hinaus, so wird er annahmegemäß durch den anderen Faktor ersetzt. Unangemessene Lohnsteigerungen führen diesem Ansatz folgend zu einer kapitalintensiveren Produktion. Umgekehrt führt eine nachhaltige Lohnzurückhaltung zu einer beschäftigungsintensiveren Produktionsweise, eine in Anbetracht des mittel- bis langfristigen Planungshorizonts kapitalintensiver Investitionen vollkommen realitätsferne Annahme. Die ökonomische Realität in den Betrieben ist vielmehr gekennzeichnet durch ein festes, mittelfristig kaum veränderbares Einsatzverhältnis von Kapital und Arbeit, welches in der Wirtschaftswissenschaft durch eine limitationale Produktionsfunktion abgebildet wird.

Die Modellannahme vollständiger Informationen der Wirtschaftsakteure ist ein Konstrukt aus der ökonomischen Fabelwelt. Vielmehr ist das Handeln der ökonomischen

⁴ Die Grenzproduktivität ergibt sich im Modell des SVR als ein Produkt aus Durchschnittsproduktivität und Produktionselastizität der Arbeit. Die Produktionselastizität beschreibt die Reaktion der Produktion auf Veränderungen des Arbeitseinsatzes. In der Cobb-Douglas Produktionsfunktion entspricht die Produktionselastizität der Lohnquote. Die Produktionselastizität ist folglich im Modell des SVR, entgegen der produktions-theoretischen Konvention, nicht konstant.

mischen Subjekte durch Unsicherheit geprägt. Die realen Kosten- und Absatzkurven und die daraus abgeleiteten Grenzkosten sowie Grenzerlöse sind den Controllingabteilungen der Unternehmen nicht bekannt. Folglich werden auf Grundlage von unsicheren Umsatzprognosen die Durchschnittskosten der einzelnen Produkte ermittelt. Auf diese Durchschnittskosten erfolgt ein Gewinnaufschlag, der sich in der Regel an der Preispolitik der jeweiligen Branche orientiert. Der so ermittelte Preis wird im Wettbewerb im Rahmen eines Versuchs- und Irrtumsprozesses immer wieder neu an sich verändernde Marktkonstellationen angepasst. Ein aktuelles Beispiel für die empirische Relevanz von Unsicherheit sind die wirtschaftlichen Auswirkungen der Euro-Aufwertung, die nun in zahlreichen Unternehmen zu einer unerwarteten Revision ihrer Absatz- und Gewinnerwartungen führen. Mit der empirischen Irrelevanz der Modellannahme vollständiger Informationen fehlt der neoklassischen Modellwelt die Voraussetzung für das von ihr unterstellte rationale Verhalten der Wirtschaftsakteure. Ohne die Handlungsnorm eines rationalen Verhaltens gibt es aber auch keinen mechanischen Zusammenhang zwischen Lohnentwicklung und Beschäftigung. Die empirische Irrelevanz des Grenzproduktivitätstheorems ist jedoch nur einer der Kritikpunkte an den theoretischen Grundlagen des SVR.

2.2 LOGISCHE KONSISTENZ

Die reale Gesamtnachfrage der Volkswirtschaft ist im Modell des SVR ausschließlich abhängig von der Entwicklung des Preisniveaus. Die Preiselastizität bringt in diesem Ansatz die Marktmacht der Unternehmen auf dem Gütermarkt zum Ausdruck (SVR 2003, S. 364). Die theoretische Inkonsistenz des Modells wird an dieser Stelle dadurch deutlich, dass in den Grundannahmen zwar einerseits Lohn- und Preisbildung modellendogen konstruiert sind, andererseits aber der Reallohn exogen gesetzt wird. Die Preiswirkungen von Löhnen werden somit gänzlich vernachlässigt. Lohn- und Preisbildung erfolgen im Modell des SVR voneinander unabhängig (Horn/Logeay 2004, S. 3).

Die Einkommensentwicklung spielt für die Bestimmung der Gesamtnachfrage im SVR-Modell keine Rolle. Löhne werden lediglich als Kostenfaktor behandelt. Ihr Doppelcharakter wird vollkommen ver-

nachlässigt. Lohnsteigerungen erhöhen danach ausschließlich die Arbeitskosten, haben aber keine positiven Auswirkungen auf die Nachfrage. Lohnmoderation senkt die Arbeitskosten, hat aber modellimmanent keine negativen Rückwirkungen auf die Nachfrage. Begründet werden kann dieser Mechanismus nur durch die empirisch unhaltbare Annahme einer Preiselastizität der Arbeitsnachfrage von Eins oder aber der Annahme eines ständigen walrasianischen Gleichgewichts. Damit wird das Modell aber für die Analyse von Unterbeschäftigungssituationen irrelevant (Horn/Logeay 2004, S. 4).

Die für die lohnpolitische Analyse relevante Optimalitätsbedingung des SVR-Modells setzt die Grenzproduktivität der Arbeit gleich dem Reallohn, gewichtet mit einem die Marktverhältnisse auf den Arbeits- und Gütermärkten repräsentierenden Faktor. Letzterer wird jedoch in der weiteren lohnpolitischen Analyse wieder fallen gelassen. Die daraus abgeleitete lohnpolitische Regel postuliert eine Abhängigkeit der Reallohnentwicklung von Produktivitätsveränderungen, die sich aus der Veränderung der totalen Faktorproduktivität, des Kapitals und der Produktionselastizität der Arbeit ableiten.

2.3 ENTLASSUNGSPRODUKTIVITÄT

Abschließend muss aus Sicht des SVR die Grenzproduktivität noch um die so genannte Entlassungsproduktivität bereinigt werden. Hintergrund ist die Behauptung, dass der statistisch ermittelte Lohnanstieg den Lohndruck auf die Produktivitätsentwicklung nicht adäquat widerspiegelt (SVR 2003, Ziffer 637). Der Lohndruck führe zu verstärkten Rationalisierungsinvestitionen der Unternehmen und somit zu einem Abbau der Beschäftigung. Die Folge seien unfreiwillige Produktivitätssteigerungen der Unternehmen, die als so genannte Entlassungsproduktivität bezeichnet werden.⁵ Dieser durch Beschäftigungsabbau veranlasste Produktivitätsanstieg soll nun von der Durchschnittsproduktivität abgezogen werden. Der empirisch im Nachhinein ermittelte Produktivitäts- und Reallohnanstieg erlaubt aus Sicht des SVR hingegen keine Aussage über die Angemessenheit der gewerkschaftlichen Nominallohnforderungen.

Theoretisch reduziert das Konstrukt der Entlassungsproduktivität das Investitionsmotiv auf die Entwicklung der Lohnkosten. Rationalisierungsinvestitionen sind

jedoch auch abhängig vom Stand des technischen Fortschritts, von der Entwicklung des Zinsniveaus, den Absatzerwartungen sowie der Wettbewerbsintensität der betroffenen Branche. Dass der Einsatz arbeitssparenden Fortschritts zu einem Produktivitätsanstieg führt, liegt in der Natur der Sache. Unternehmen rationalisieren zwecks Erhöhung ihrer Wettbewerbsfähigkeit, um dadurch kurz- bis mittelfristig Extraprofiten zu erlangen. Dies ist die Grundlage zukünftigen Wirtschaftswachstums und charakterisiert die Dynamik des marktwirtschaftlichen Systems. Selbstredend haben Lohnsteigerungen in diesem Zusammenhang auch die Funktion einer Produktivitätspeitsche. Wer diese Funktion des Lohnes durch einen Abschlag auf die verteilungsrelevante Produktivitätskennziffer aushebeln will, ebnet mittelfristig den Weg in die ökonomische Stagnation. Dauerhafte Lohnzurückhaltung und hohe Produktivitätsraten schließen sich gegenseitig aus. Aber ein hohes Rationalisierungstempo und die Schaffung neuer Arbeitsplätze können, wie das britische und US-amerikanische Beispiel der 90er Jahre uns eindrucksvoll vor Augen führt, Hand in Hand gehen (Abbildungen 3 und 6). Der Schlüssel zur Lösung dieses Rätsels liegt in den Einkommenseffekten von Produktivitätssteigerungen, welche die Neoklassik schlicht ignoriert.

In der Gesamtschau zeigt sich, dass das lohnpolitische Konzept des SVR, selbst wenn man von der grundsätzlichen Kritik am neoklassischen Grenzproduktivitätstheorem absieht, nicht der Anforderung theoretischer Konsistenz genügt. Auch eine empirische Überprüfung des Modells zeigt, dass die Ergebnisse keineswegs robust sind (Horn/Logeay 2004).

3

Empirie der Lohnzurückhaltung

Wir verlassen für den weiteren Verlauf der Untersuchung den neoklassischen Modell- und Analyserahmen und entwickeln nach-

⁵ Umgekehrt ergibt sich bei steigender Beschäftigung ein Zuschlag aufgrund unfreiwilliger Produktivitätseinbußen. Die Lohnformel des SVR erhält dadurch eine prozyklische Ausrichtung (Horn/Logeay 2003).

folgend, vor dem Hintergrund einer international vergleichenden Länderstudie,⁶ ein alternatives Interpretationsmuster des Zusammenhangs von Lohn-, Produktivitäts- und Beschäftigungsentwicklung. Der Schwerpunkt liegt jedoch weiterhin auf der Analyse der gesamtwirtschaftlichen Effekte von Lohnzurückhaltung.

3.1 LOHNENTWICKLUNG

Die 90er Jahre waren für die Bundesrepublik Deutschland sowohl im historischen als auch im internationalen Vergleich ein Jahrzehnt moderater Lohnpolitik. Dies gilt auch für die Eurozone. Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass im Zuge der stärkeren Integration der nationalen Finanz- und Gütermärkte die Nominallohnkonvergenz innerhalb der Eurozone zugenommen hat (Andersen 2003, S. 6f.).

Zwischen 1991 und 2003 stiegen die Nominallöhne⁷ in der EWU (+40 %) geringer als in den USA (+46 %). Die USA überholen die Eurozone in der Nominallohnentwicklung jedoch erst in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Die deutschen Nominallöhne stiegen im fraglichen Zeitraum um insgesamt etwa 38 %, oder jährlich 2,9 %. Unter den führenden OECD-Staaten war lediglich in Frankreich (+34 %), Kanada (+35 %) und Japan (+4 %) das Nominallohnwachstum geringer als in Deutschland. Die für ihre dezentralen Lohnfindungssysteme bekannten angelsächsischen Staaten Großbritannien (+68 %) und USA hatten währenddessen deutlich höhere Zuwachsraten als die stark regulierten kontinentaleuropäischen Arbeitsmärkte zu verzeichnen. Die stärksten Nominallohnzuwächse gab es in den südeuropäischen Industrieländern Spanien (+69 %), Portugal (+128 %) und Griechenland (+171 %) sowie in Irland (+86 %). Hierbei handelt es sich um Staaten, die einen Prozess nachholender Entwicklung mit hohen Wachstums- und Beschäftigungszuwächsen durchlebten.

Maßgebend für die Beurteilung der Lohnentwicklung ist im neoklassischen Paradigma stets der Reallohn. Dieser ergibt sich durch die Preisbereinigung der Nominallöhne mit dem BIP-Deflator. Der Deflator bildet die Preisentwicklung aus der Produzentenperspektive ab.⁸ Unter sonst gleichen Umständen ist die Inflationsentwicklung vor dem Hintergrund eines Markup-pricing-Ansatzes abhängig von der Entwicklung der Arbeitskosten.⁹ Eine Nomi-



nallohnsenkung garantiert aber noch keine Reallohnsenkung. Um eine Reallohnsenkung mittels Nominallohnsenkung erzielen zu können, dürfen die Preise nicht den Nominallöhnen folgen. Erforderlich hierfür sind spezifische makroökonomische Rahmenbedingungen, die stark von der Beschaffenheit der Gütermärkte abhängen. Notwendig ist eine Prosperitätskonstellation mit relativ geringem Wettbewerbsdruck auf den Gütermärkten. Wenn hingegen das Wirtschaftswachstum stagniert und dadurch bedingt eine hohe Wettbewerbsintensität auf den Gütermärkten herrscht, dann sind die Unternehmen gezwungen ihre Kostenvorteile unmittelbar durch Preissenkungen weiterzugeben. Eine Nominallohnsenkung kann unter diesen Bedingungen zu konstanten Reallöhnen führen. Wenn es folglich um die Bestimmung des Reallohnes geht, sind die Gewerkschaften der falsche Adressat. Dieser (der Reallohn) entsteht erst über den Umweg der Preisbildung auf den Gütermärkten (Abbildung 2).

Aufgrund der im internationalen Vergleich sehr niedrigen Inflation (BIP-Deflator) stiegen die relativen deutschen Reallöhne stärker als die relativen Nominallöhne. Das Reallohnwachstum betrug zwischen 1991 und 2003 insgesamt ca. 13 % oder jährlich 1 %. Ab Mitte der 90er Jahre belief sich der jährliche Anstieg auf

durchschnittlich nur noch 0,5 %. Für den gesamten Beobachtungszeitraum lag Deutschland aber immer noch über dem EWU-Durchschnitt von 9 %. Offensichtlich eröffnete die Wachstumsschwäche der deutschen Volkswirtschaft vielen Unternehmen keine Preisüberwälzungsspielräume. Aufgrund höherer nationaler Inflationsraten haben die Benelux-Staaten (+8 % bis 12 %), Finnland (+11 %), Spanien (+6 %) und Italien (+1 %) ein geringeres Reallohnwachstum als die Bundesrepublik Deutschland. Diese Länder hatten zwar im Vergleich zu Deutschland alle höhere Nominallohnsteigerungen, waren aber, wie die skizzierte Reallohnentwicklung vermu-

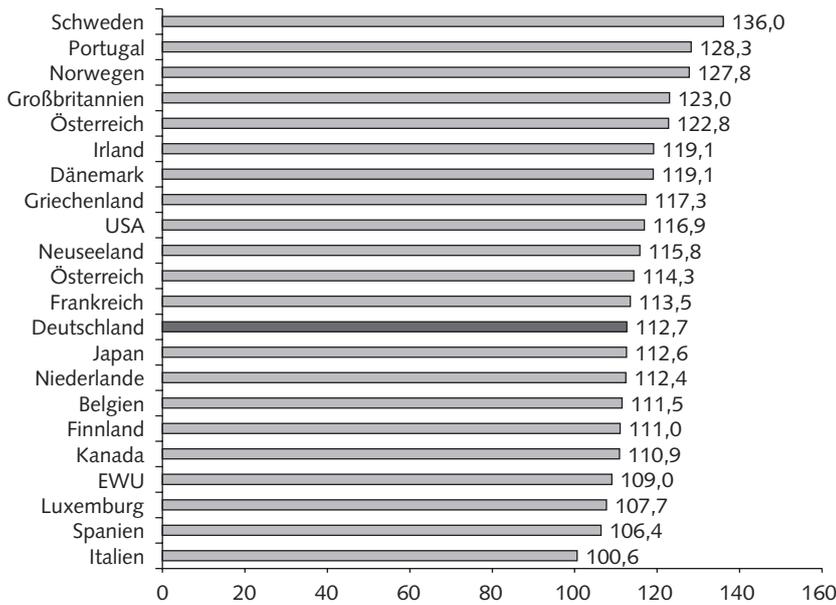
6 Die Untersuchung umfasst 19 OECD-Staaten. Im Einzelnen sind dies die Mitgliedstaaten der EU15 sowie Nordamerika (USA, Kanada), Norwegen und Japan. Die Datenbasis ist die Ameco-Datenbank der Europäischen Kommission. Die Daten für 2003 sind Prognosewerte der Kommission.

7 Unter Nominallohn wird in dieser Untersuchung das Arbeitnehmerentgelt je Beschäftigten verstanden. Diese Größe enthält auch die Lohnnebenkosten.

8 Der BIP-Deflator wurde dem Verbraucherpreisindex vorgezogen, da er die reale Arbeitskostenbelastung der Unternehmen adäquater abbildet.

9 Der Verlauf des BIP-Deflators lässt sich sehr gut durch den Trend der nominalen Lohnstückkosten approximieren. Dieser empirisch gut gestützte Zusammenhang ergibt sich aus der Rolle der Arbeit als einzige nicht produzierte Vorleistung.

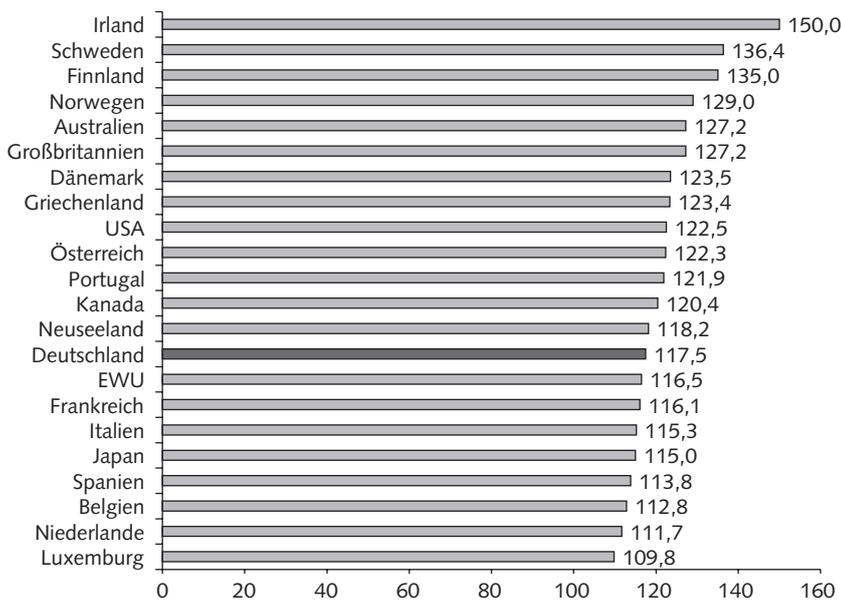
Abb. 2: Reallohnentwicklung* im internationalen Vergleich von 1991 bis 2003 (1991 = 100)



*Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit je Beschäftigten in Landeswährung preisbereinigt mit dem BIP-Deflator.
Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank, 2003 Prognose der EU-Kommission, eigene Berechnungen.

WSI Hans Böckler Stiftung

Abb. 3: Arbeitsproduktivität* im internationalen Vergleich von 1991 bis 2003 (1991 = 100)



*Bruttoinlandsprodukt in Marktpreisen von 1995 je Erwerbstätigen.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank, 2003 Prognose der EU-Kommission, eigene Berechnungen.

WSI Hans Böckler Stiftung

ten lässt, einem geringeren Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Dort konnten also die heimischen Unternehmen in einem stärkeren Maße die Nominallohnsteigerungen an die Preise weitergeben. Großbritannien (+23 %) und die USA (+17 %) liegen auch bei den Zuwachsraten der Reallöhne deutlich vor der Bundesrepublik Deutschland.

Hier waren allerdings die Preissteigerungsspielräume aufgrund der starken Wachstumsdynamik höher als in Deutschland. Der höchste Reallohnanstieg vollzog sich im Beobachtungszeitraum in den skandinavischen Ländern Schweden (36 %) und Norwegen (28 %) sowie in Portugal (+28 %) (Abbildung 2).

3.2 PRODUKTIVITÄTSENTWICKLUNG

Bezüglich der internationalen Produktivitätsentwicklung befindet sich Deutschland im internationalen Mittelfeld. Die Erwerbstätigenproduktivität¹⁰ der deutschen Volkswirtschaft stieg zwischen 1991 und 2003 um insgesamt ca. 18 %, der EWU-Durchschnitt betrug 17 %. Die nordeuropäischen Länder Schweden (+36 %), Finnland (+35 %) und Irland (+50 %) hatten die höchsten Produktivitätszuwächse zu verzeichnen. Die USA (+23 %) und Großbritannien (+27 %) verfügen ebenfalls über relativ hohe Produktivitätssteigerungen (Abbildung 3).

Von Finnland abgesehen handelt es sich hierbei um eine Ländergruppe mit sehr hohen Reallohnsteigerungen in den 90er Jahren. Frankreich (+16 %), Italien (+15 %), Spanien (+14 %) und die Niederlande (+12 %) hatten jeweils einen geringeren Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Effizienz als Deutschland zu verzeichnen. Hierbei handelt es sich gleichzeitig um eine Ländergruppe mit sehr geringen Reallohnsteigerungen.

3.3 LOHNSTÜCKKOSTEN

Die empirische Reallohn- und Produktivitätsentwicklung in den Vereinigten Staaten und Großbritannien führt die „Entlassungsproduktivitätsthese“ ad absurdum. Beide Länder hatten in den 70er Jahren den international schwächsten Produktivitätstrend. Im internationalen Vergleich gab es sowohl in den USA als auch in Großbritannien aufgrund der später steigenden Nominal- und Reallöhne den höchsten „Lohndruck“. Entgegen den neoklassischen Erwartungen führte die Verstärkung des Produktivitätswachstums in den 80er und 90er Jahren, bei weiterhin hohen Lohnzuwachsrate, zu einer positiven Beschäftigungsentwicklung (Flassbeck/Spiecker 2000).

Die Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten, die Relation von Nominallohn- und Produktivitätsentwicklung, gibt Auskunft über die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Ihre Ent-

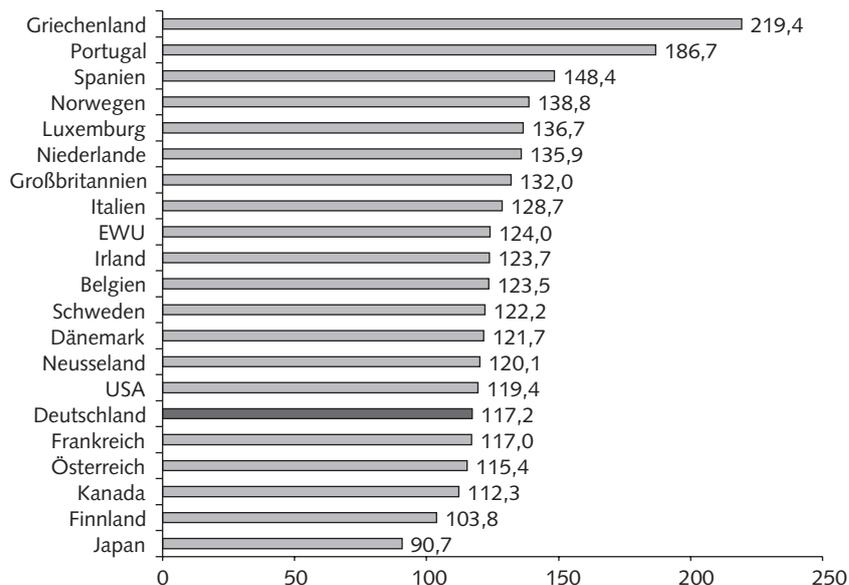
¹⁰ Die Erwerbstätigenproduktivität wurde gewählt, da Angaben zur gesamtwirtschaftlichen Stundenproduktivität nicht für alle Länder verfügbar waren.

wicklung spiegelt den Lohndruck wider, dem die Unternehmen ausgesetzt sind. Im internationalen Vergleich der nominalen Lohnstückkosten für die letzten 12 Jahre zeigt sich, dass die Bundesrepublik (+17 %), neben Frankreich (+17 %), Österreich (+15 %), Kanada (+12 %), Finnland (+4 %) und Japan (-9 %) den geringsten Anstieg aufzuweisen hat. Sie liegt damit deutlich unter dem Anstieg der durchschnittlichen nominalen Lohnstückkosten in der Eurozone (+24 %). Wie die oben angeführten Kennziffern zeigen, ist es in Deutschland, Frankreich, Kanada und Japan in erster Linie der im internationalen Vergleich relativ geringe Anstieg der Nominallöhne, der die relative Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit erklärt. Im Fall Österreichs, aber insbesondere im Fall Finnlands sind es primär die relativ hohen Produktivitätssteigerungen, welche das Wachstum der nominalen Lohnstückkosten bremsen. In all den genannten Ländern beobachten wir infolge der moderaten Lohnstückkostenentwicklung eine Abschwächung des Wachstums der Produzentenpreise. In Japan bekanntlich mit stark deflationären Effekten (*Abbildung 4*).

Auch die USA befinden sich beim Vergleich der nominalen Lohnstückkosten aufgrund relativ hoher Produktivitätssteigerungen im hinteren Mittelfeld (+19 %). Die deutlichen Nominallohnsteigerungen verursachten somit keinen Kostendruck. Großbritannien nimmt hingegen, wegen des sehr hohen Nominallohnanstiegs, im Ranking des Wachstums der nominalen Lohnstückkosten einen der vorderen Plätze ein (+32 %). Den höchsten Anstieg der nominalen Lohnstückkosten verzeichnen Griechenland (+119 %), Portugal (+87 %) und Spanien (+48 %). In diesen Ländern waren die relativ hohen Nominallohnsteigerungen nicht annähernd durch Produktivitätszuwächse gedeckt. Der starke nominale Lohnstückkostenanstieg findet seinen Niederschlag im hohen Wachstum der Produzentenpreise dieser Ländergruppe.

Das Verhältnis von Reallohn- zu Produktivitätsentwicklung beschreibt den Umfang der Lohnzurückhaltung. Die gesamtwirtschaftliche Produktivitätssteigerung der deutschen Volkswirtschaft lag über dem Reallohnzuwachs. Folglich haben sich in den letzten zwölf Jahren die realen Lohnstückkosten (Reallohnposition) in Deutschland verschlechtert (-4 %). Der neutrale Verteilungsspielraum wurde

Abb. 4: Nominale Lohnstückkosten* im internationalen Vergleich von 1991 bis 2003 (1991 = 100)

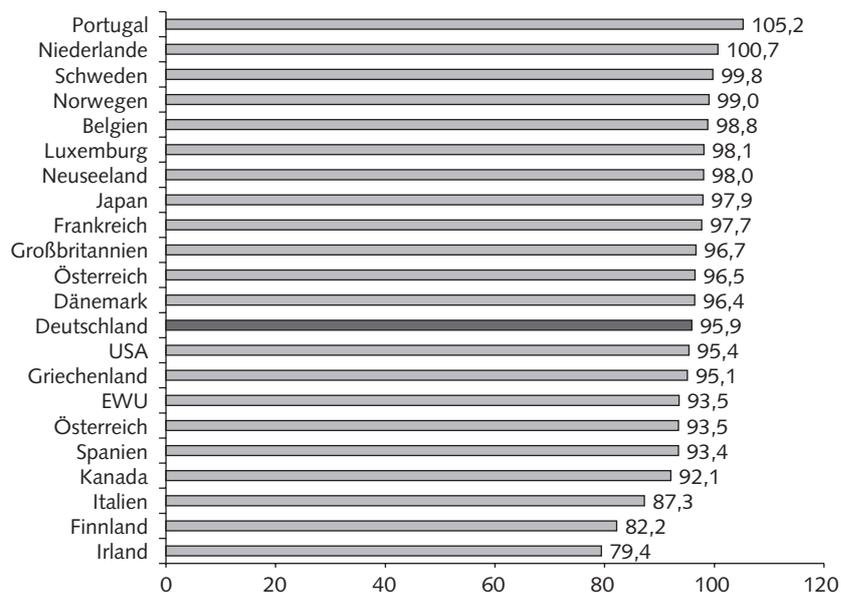


*Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit je Arbeitnehmer / Reales Bruttoinlandsprodukt je Beschäftigten.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank, 2003 Prognose der EU-Kommission.

WSI Hans Böckler Stiftung

Abb. 5: Reallohnposition* im internationalen Vergleich von 1991 bis 2003 (1991 = 100)



*Einkommen aus unselbständiger Tätigkeit je Arbeitnehmer / Nominales Bruttoinlandsprodukt je Beschäftigten.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank, 2003 Prognose der EU-Kommission.

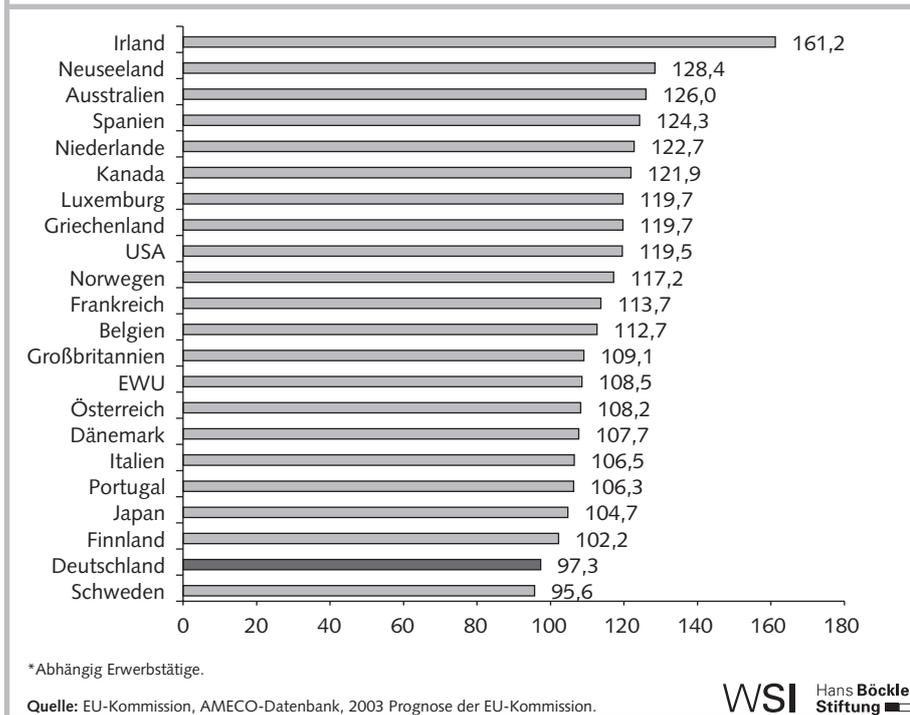
WSI Hans Böckler Stiftung

nicht ausgeschöpft. Der Grad der Lohnzurückhaltung in der Eurozone lag einen Prozentpunkt über dem Wert für Deutschland (*Abbildung 5*).

Lediglich Portugal (+5 %), die Niederlande (+1 %) und Schweden (+0 %) konnten im Beobachtungszeitraum den neutralen Verteilungsspielraum ausschöpfen bzw.

überschreiten. Die Lohnzurückhaltung in Großbritannien (-3 %) erreicht über den gesamten Zeitraum in etwa das deutsche Niveau. Die USA (-5 %), Griechenland (-5 %), Österreich (-6 %), Spanien (-7 %) und Kanada (-8 %) haben einen geringfügig stärkeren Rückgang der realen Lohnstückkosten zu verzeichnen als Deutsch-

Abb. 6: Beschäftigungsentwicklung* im internationalen Vergleich von 1991 bis 2003 (1991 = 100)



land. In Italien (-13 %), Finnland (-18 %) und Irland (-21 %) beobachten wir eine extrem starke Form der Lohnzurückhaltung. Die Ursachen der Lohnzurückhaltung sind jedoch unterschiedlicher Natur. Der Reallohn stieg in Irland, Österreich, Griechenland und den USA stärker als in Deutschland. Folglich war in diesen Ländern die hohe Produktivitätsentwicklung für den stärkeren Rückgang der realen Lohnstückkosten maßgebend. In Finnland, Italien, Kanada und Spanien war hingegen der Reallohnanstieg geringer als in Deutschland. Der kollektive Rückgang der realen Lohnstückkosten in nahezu allen führenden Industrieländern spiegelt den allgemeinen Trend zu einer Veränderung der Verteilungsrelationen zu Lasten der abhängig Beschäftigten wider.

3.4 BESCHÄFTIGUNG

Die von liberalen Ökonomen erwarteten Beschäftigungsgewinne als Resultat nachhaltiger Lohnzurückhaltung sind nicht eingetreten. Deutschland weist vielmehr nach Schweden (-4 %) die schlechteste Beschäftigungsperformance im internationalen Vergleich auf. Im Betrachtungszeitraum ist die Beschäftigung um drei Prozentpunkte zurückgegangen. Diese Entwicklung steht im Gegensatz zum positiven Beschäftigungstrend der Eurozone. Dort stieg die

Beschäftigung im fraglichen Zeitraum um 9 %. Dies entspricht auch dem Beschäftigungszuwachs in Großbritannien. Mehr Arbeitsplätze als im Euroraum wurden in den USA (+20 %) geschaffen. Die beste Beschäftigungsperformance finden wir in Irland (+61 %), Spanien (+24 %) und den Niederlanden (+23 %). Nahezu eine Stagnation der Beschäftigungsentwicklung ist in Japan (+5 %), Italien (+7 %) und Finnland (+2 %) anzutreffen (Abbildung 6).

Ein Vergleich von Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsentwicklung für die 90er Jahre zeigt, dass ein einfacher monokausaler Zusammenhang nicht existiert. Es ergibt sich vielmehr ein äußerst heterogenes Bild. So gibt es „neoklassische Musterländer“ wie z.B. Irland, Spanien und Kanada mit starker Lohnzurückhaltung und hohem Beschäftigungswachstum, wobei die starken irischen Produktivitätszuwächse eher dem neoklassischen Ansatz widersprechen. Denn in diesem Fall geht Lohnzurückhaltung einher mit einer kapitalintensiven Produktionsweise, die Beschäftigungszuwächsen nicht im Wege steht. Darüber hinaus gibt es Länder mit starker Lohnzurückhaltung wie z.B. Deutschland, Italien, Japan¹¹ und Finnland ohne bzw. mit marginalen Beschäftigungseffekten. Weiterhin finden sich Länder, die den Verteilungsspielraum vollkommen bzw. nahezu ausschöpften und mittlere bis hohe Be-

schäftigungseffekte vorzuweisen hatten, wie z.B. die Niederlande, Belgien und Norwegen. Schweden und Portugal schöpften hingegen den Verteilungsspielraum voll aus und hatten eine negative Beschäftigungsperformance bzw. nur einen geringfügigen Zuwachs an Arbeitsplätzen. In den USA und Großbritannien war die Lohnzurückhaltung geringer als in der Eurozone, es entstanden aber mehr Arbeitsplätze als im Euroraum.

3.5 LOHNZURÜCKHALTUNG AUS KEYNESIANISCHER SICHT

Auf der empirischen Ebene finden wir für die 90er Jahre keinen eindeutigen Beleg für die These, dass die Beschäftigungsentwicklung einer Volkswirtschaft primär auf das Lohnkostenniveau zurückzuführen sei. Ursächlich ist dies darauf zurückzuführen, dass der von der neoklassischen Orthodoxie unterstellte enge Zusammenhang zwischen der Arbeitsnachfrage der Unternehmen und der Lohnhöhe einer ausschließlich einzelwirtschaftlichen Betrachtungsweise entspricht. Vollkommen ausgeblendet wird die Abhängigkeit der Arbeitsnachfrage der Unternehmen von der Gütermarktnachfrage.

Das Ergebnis der Kreislaufwirkungen von Lohnzurückhaltung ist im Vorfeld stets ungewiss. Es besteht aber unter der realistischen Annahme von unvollständiger Konkurrenz auf den Gütermärkten die Gefahr, dass Lohnzurückhaltung über den negativen Einkommenseffekt die gesamtwirtschaftliche Nachfrage beschränkt, insbesondere unter den Bedingungen anhaltender Massenarbeitslosigkeit und einer Unterauslastung der Kapazitäten. Idealtypisch können wir zwei Szenarien unterscheiden: Ein Erstes, in welchem die Unternehmen die Lohnzurückhaltung 1:1 in sinkende Preise weitergeben und ein zweites Szenario, in welchem die Produzentenpreise unverändert bleiben.

Lassen Unternehmen ihre Preise unverändert, dann sinkt zunächst der Reallohn und die gesamtwirtschaftlichen Implikationen sind abhängig von den unternehmerischen Gewinn- und Absatzerwartungen. Im Fall überwiegend positiver Erwar-

11 Im Japan ist aufgrund der deflationären Entwicklung der Rückgang der Reallohnposition etwas moderater.

tungen könnte der reallohninduzierte Nachfragerückgang durch einen Anstieg der Beschäftigung, der privaten Investitionen und des Konsums der Unternehmerhaushalte überkompensiert werden. Reagieren die Unternehmen jedoch auf eine Lohnzurückhaltung verhalten abwartend und nehmen nicht unmittelbar Neueinstellungen (alternativ: vermehrte Investitionstätigkeit oder ein Anstieg des Unternehmerkonsums) vor, so wirkt sich die relative Reduktion der Lohnsumme negativ auf die Konsumgüternachfrage aus. Und je stärker die Bedeutung des Binnenmarktes ist, desto massiver wirken die negativen Kreislauffekte einer Lohnzurückhaltung. Genau diese Entwicklung beobachten wir für die 90er Jahre in Deutschland, Italien und Japan. Schlussendlich ist die Arbeitsnachfrage der Unternehmen stärker an deren Nachfragerwartungen und den Stand der technischen Entwicklung geknüpft als an die Lohnhöhe.

Senken die Unternehmen hingegen die Preise, dann können die Reallöhne trotz Nominallohnzurückhaltung unverändert bleiben. Auf dem Binnenmarkt ändert sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nicht. Außenwirtschaftlich ergibt sich eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition. Innerhalb eines gemeinsamen Währungsraums steigt das nationale Realzinsniveau. Denn bei einheitlichen Nominalzinsen liegen aufgrund des sinken-

den nationalen Preisniveaus die Realzinsen des Landes mit starker Lohnmoderation niedriger als in den Mitgliedsländern. Dieses höhere Realzinsniveau lässt die Finanzierungskosten der Unternehmen steigen und wirkt dadurch negativ auf die Investitionstätigkeit. Darüber hinaus sind innerhalb der Währungsunion langfristig Abwertungswettläufe (Löhne, Preise) zu erwarten, welche die kurzfristigen preislichen Wettbewerbsvorteile wieder zunichte machen können.

Außerhalb der Grenzen der Währungsunion führt eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zum Aufbau eines Handelsbilanzüberschusses. Dieser fördert die Nachfrage nach der Währung des exportierenden Landes. Mittelfristig wird diese unter sonst gleichen Umständen aufwerten und dadurch die kurzfristig gewonnenen preislichen Wettbewerbsvorteile wieder rückgängig machen. Die jüngste Aufwertung des Euro ist der beste Anschauungsunterricht für die empirische Relevanz dieses Mechanismus.

4

Fazit

Die unzureichende wissenschaftliche Fundierung der Theorie und Empirie der Lohnzurückhaltung steht in einem ekla-

ranten Gegensatz zur Wirkungskraft ihrer zentralen Aussagen in der wirtschaftspolitischen Debatte. Die theoretischen Schwächen konnten am Beispiel des Lohnkonzeptes des SVR aufgezeigt werden. Der neoklassische Ansatz des SVR basiert auf realitätsfernen Grundannahmen, ist logisch inkonsistent und seine empirischen Ergebnisse sind statistisch nicht robust.

Ein internationaler Vergleich der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen einer Politik der Lohnzurückhaltung für die 90er Jahre machte deutlich, dass der von der Neoklassik unterstellte enge negative Zusammenhang von Lohnhöhe und Beschäftigungsentwicklung nur für eine kleine Ländergruppe von empirischer Relevanz ist. Für die überwiegende Mehrheit ist kein systematischer Zusammenhang zu ermitteln. Unter Berücksichtigung des Kaufkraftaspektes des Lohnes wird vielmehr deutlich, dass die negativen Rückwirkungen der Lohnzurückhaltung auf die Dynamik des privaten Konsums und der Binnennachfrage zu einem zentralen Hindernis für mehr Wachstum und Beschäftigung werden. Dieser Befund untermauert die wirtschaftspolitische Forderung nach einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik als notwendige Voraussetzung für eine hinreichende Entwicklung des privaten Konsums und als Schutzschild gegenüber deflatorischen Tendenzen.

LITERATUR

Andersen, T. (2003): Wage formation and the European Integration, in: European Commission, Economic Papers 188, S. 7

Deutsche Bundesbank (2003): Wettbewerbsposition und Außenhandel der deutschen Wirtschaft innerhalb des Euro-Raums, in: Monatsberichte 10

DIW (1999): Arbeitskosten im internationalen Vergleich: Eine Auseinandersetzung mit bestehenden Konzepten, Wochenbericht 38

DIW (2004): Lohnkosten im internationalen Vergleich, Wochenbericht 4

European Commission (2003): The EU Economy 2003 Review, Brüssel

Flassbeck, H. (2000): Wirtschaftspolitische Herausforderungen für Deutschland und Europa, in: Hein, E./Truger, A. (Hrsg.), Perspektiven sozialdemokratischer Wirtschaftspolitik in Europa, Marburg

Flassbeck, H./Spiecker, F. (2000): Reallohn und Arbeitslosigkeit: Es gibt keine andere Wahl – Die neoklassische Wahlthese erweist sich beim Vergleich der USA mit Europa als falsch, in: WSI Mitteilungen 11, S. 706–717

Filc, W. (2004): Nicht sein kann, was nicht sein darf? Die deutschen Exporterfolge sind echt – aber auch ein Problem, in: WSI-Mitteilungen 6, S. 332 f.

Fricke, T. (2004): Deutscher Weltmeistertitel kommt manchem ungelegen, in: Financial Times Deutschland 6/4

Horn, G./Logeay, C. (2004): Zum lohnpolitischen Konzept des Sachverständigenrats, Studie im Auftrag der IG-Metall, Berlin

IW (2004): Lohnkosten im internationalen Vergleich, Wochenbericht 4

OECD (2003): Wirtschaftsausblick 74, Paris

RWI (2004): Die wirtschaftliche Entwicklung im Ausland und im Inland zur Jahreswende 2003/04, RWI Konjunkturberichte 2

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen

Entwicklung (2003): Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren, Jahresgutachten 2003/04