

EUROPEAN PARLIAMENT



Generaldirektion Wissenschaft

ARBEITSPAPIER

**ARBEITSKOSTEN UND LOHNPOLITIK IN DER
EWU**

Reihe Wirtschaft
ECON 111 DE

Diese Veröffentlichung ist in folgenden Sprachen erhältlich:

EN (Original) und DE.

Eine Zusammenfassung wird in allen Sprachen der Gemeinschaft zur Verfügung stehen.

Am Ende dieses Arbeitspapiers findet sich ein Verzeichnis aller erhältlichen Veröffentlichungen der Reihe Wirtschaftsfragen.

HERAUSGEBER: Europäisches Parlament
L-2929 Luxemburg

AUTOREN: Daniel Gros und Carsten Hefeker

REDAKTEUR: Ben Patterson
Generaldirektion Wissenschaft
Abteilung Wirtschaft
Tel.: (00352)4300-24114
Fax: (00352)4300-27721
E-Mail: GPATTERSON
Internet: gpatterson@europarl.eu.int

Die in diesem Arbeitspapier zum Ausdruck gebrachten Meinungen sind die Meinungen der Autoren und nicht als Stellungnahme des Europäischen Parlaments anzusehen.

Nachdruck und Übersetzung dieser Veröffentlichung - ausgenommen zu kommerziellen Zwecken – mit Quellenangabe gestattet, sofern der Herausgeber vorab in Kenntnis gesetzt und ihm ein Exemplar vorgelegt wurde.

Urschrift fertiggestellt im März 1999.

EUROPÄISCHES PARLAMENT



Generaldirektion Wissenschaft

ARBEITSPAPIER

**ARBEITSKOSTEN UND LOHNPOLITIK IN DER
EWU**

Reihe Wirtschaft

ECON 111 DE

03-99

Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Teil A dieser Studie ist empirischer Art. Er beinhaltet eine Analyse der Angleichung von Nominal- und Reallöhnen und des sich verändernden Verhältnisses zwischen beiden. Des weiteren werden die unterschiedlichen Maße für den Reallohn, der Anteil der Löhne am Volkseinkommen, die Arbeitskosten, die relativen Löhne im Sektorvergleich und regionale Entwicklungen untersucht.

Teil B trägt eher theoretischen Charakter. Es wird kurz erörtert, inwieweit die EWU die Lohnpolitik beeinflussen könnte und ob höhere Löhne möglicherweise die Nachfrage und damit die Beschäftigung fördern würden.

Die wichtigsten Schlußfolgerungen lauten:

- In den vergangenen zehn Jahren wurde in der EU nachweislich *eine Politik der deutlichen Lohnzurückhaltung* verfolgt. Dies zeigt sich an der Entwicklung der Reallöhne und insbesondere an der Entwicklung des Anteils der Löhne am Gesamteinkommen, der in den meisten Mitgliedstaaten in den letzten Jahren rückläufig war. Dabei bestehen hinsichtlich der langfristigen Tendenzen zwischen den Mitgliedstaaten beträchtliche Unterschiede, jedoch sehr geringe Abweichungen auf kurze Sicht. Vor allem vom Absinken der Lohnquote sind die meisten Mitgliedstaaten betroffen.
- Berücksichtigt man jedoch die Lohnnebenkosten und wirft damit einen Blick auf die Arbeitskosten insgesamt, so ergibt sich ein anderes Bild. In den meisten Mitgliedstaaten *war der Anteil der Löhne zuzüglich der Lohnnebenkosten am BIP in den vergangenen zehn Jahren im großen und ganzen konstant*. Weshalb die zu beobachtende Lohnmäßigung offensichtlich nicht direkt und sichtbar zu mehr Beschäftigung geführt hat, läßt sich zunächst damit erklären, daß eventuelle vorteilhafte Effekte der moderaten Lohnpolitik durch einen Anstieg der Lohnnebenkosten zunichte gemacht worden sind. (Wir haben den Zusammenhang zwischen Löhnen und Arbeitslosigkeit nicht näher erforscht, da dies nicht unsere Aufgabe war.)
- Die Vorstellung, daß höhere Löhne zu mehr Beschäftigung führen, weil damit angeblich die Nachfrage angekurbelt wird, gilt nur unter sehr eingeschränkten Bedingungen, die in der Praxis wahrscheinlich kaum vorkommen. Wie Simulationen mit makroökonomischen Modellen zeigen, dürfte die Beschäftigung im Ergebnis höherer Löhne eher sinken, da der Angebotseffekt (höhere Lohnkosten verursachen einen Arbeitsplatzabbau durch die Firmen) den Nachfrageeffekt bei weitem überwiegen würde (der wahrscheinlich in jedem Fall recht gering wäre und sogar in den negativen Bereich umschlagen könnte).
- Die Auswirkungen der EWU auf die Lohngestaltung lassen sich schwer bestimmen. In den kleineren Ländern, die ihre Währung in der Vergangenheit an die DM angebunden hatten, dürfte sich kaum etwas ändern. Es gibt Grund zu der Annahme, daß die EWU nur in Deutschland eine Verschlechterung der Arbeitsmarktentwicklung nach sich ziehen könnte, weil die Gewerkschaften in Deutschland jetzt auf andere Impulse reagieren müssen.

INHALTSVERZEICHNIS

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUBFOLGERUNGEN	III
TEIL A. EMPIRISCHE ANALYSE DER LÖHNE	1
1. ANGLEICHUNG DER NOMINALLÖHNE	1
2. ANGLEICHUNG DER REALLÖHNE	1
3. VERÄNDERUNG DES VERHÄLTNISSSES ZWISCHEN NOMINAL- UND REALLÖHNEN	2
4. REALLÖHNE (KOSTEN IM VERGLEICH ZUM VERBRAUCHSWERT)	2
5. LOHNQUOTEN	3
6. LOHNKOSTEN (LÖHNE PLUS LOHNNEBENKOSTEN)	3
7. SEKTORALE FRAGEN: DIENSTLEISTUNGEN IM VERGLEICH ZUM VERARBEITENDEN GEWERBE	4
8. REGIONALE ENTWICKLUNGEN	5
TEIL B. EWU UND DAS VERHALTEN DER TARIFFPARTNER.....	7
1. LÖHNE UND DER WECHSELKURS ALS SICHERHEITSVENTIL.....	7
2. WECHSELBEZIEHUNG ZWISCHEN GEWERKSCHAFTEN UND EZB	9
3. VAE GERMANIA?	10
4. KANN DURCH HÖHERE LÖHNE DIE BESCHÄFTIGUNG STEIGEN?.....	11
5. SCHLUBBEMERKUNGEN	15
ANHANG: DER EINFLUß VON LOHNSTEIGERUNGEN AUF DIE BESCHÄFTIGUNG	17
LITERATURVERZEICHNIS	21
JÜNGSTE VERÖFFENTLICHUNGEN DER REIHE WIRTSCHAFTSFRAGEN.....	38

Schaubilder und Tabellen:

Schaubild 1.1	Anstieg der Nominallöhne	23
Schaubild 2.1	Wachstum der realen Vergütung je Beschäftigten, VPI-Deflator	24
Schaubild 2.2	Wachstum der realen Vergütung je Beschäftigten, BIP-Deflator	25
Schaubild 3.1	Jährliches Wachstum: Vergleich Nominallöhne - Reallöhne	26
Schaubild 4.1	Verhältnis, VPI/BIP-Deflator (1991=1)	27
Schaubild 5.1	Lohnquoten	28
Schaubild 5.2	Veränderungen bei den Lohnquoten	29
Schaubild 6.1	Lohnnebenkostenquote für Deutschland, Italien und Frankreich, 1970-1996	30
Schaubild 6.2	Die großen Drei: Lohnquoten und Lohnnebenkosten in Deutschland, Italien und Frankreich	31
Schaubild 6.3	Lohnquote und Lohnnebenkosten, UK 1970-1996 (in % des BIP)	32
Schaubild 7.1	Verhältnis zwischen den Löhnen im Dienstleistungssektor und im verarbeitenden Gewerbe	33
Tabelle 8.1	Regionale Lohnentwicklungen	34
Schaubild B.1	Nominaler Wechselkurs	35
Schaubild B.2	Nominale Lohnstückkosten in nationaler Währung	36

Teil A. Empirische Analyse der Löhne

In diesem Teil werden Betrachtungen zu den folgenden Variablen bzw. Fragen angestellt:

1. Angleichung der Nominallöhne
2. Angleichung der Reallöhne
3. Veränderung des Verhältnisses zwischen Nominal- und Reallöhnen
4. Unterschiedliche Maße für den Reallohn (Kosten im Vergleich zum Verbrauchswert)
5. Anteil der Löhne am Volkseinkommen
6. Lohnkosten (Löhne plus Lohnnebenkosten)
7. Relative Löhne im Sektorvergleich
8. Regionale Entwicklungen

Da die 60er Jahre als Periode geringer Inflation und fester Wechselkurse unserer Meinung nach nützliche Hinweise auf die EWU-Zukunft liefern können, haben wir uns größtenteils für einen längerfristigen Blickwinkel entschieden. In den meisten Fällen haben wir auch das Vereinigte Königreich in unsere empirische Analyse einbezogen. Aus den Ergebnissen geht hervor, daß sich das Vereinigte Königreich in Fragen der Lohnpolitik nicht wesentlich von den großen Ländern des Euro-Währungsgebiets unterscheidet.

1. Angleichung der Nominallöhne

Bei der Entwicklung der Nominallöhne ist in Europa eine eindeutige Angleichung festzustellen. Schaubild 1.1 enthält die Darstellung des Anstiegs der Nominallöhne in den vier größten Mitgliedstaaten sowie den Euro-11, gemittelt über fünf Jahre (dieser Zeitraum wurde zum Ausgleich kurzfristiger Schwankungen gewählt). Wie sich zeigt, rangieren die Werte für Deutschland über den gesamten Betrachtungszeitraum (1961-1999) hinweg durchgehend am unteren Ende. Außerdem ist ersichtlich, daß die Streuung zwischen den Ländern in den 60er Jahren (als feste Wechselkurse galten) recht niedrig war, in den 70er Jahren jedoch stark zunahm. Im darauffolgenden Jahrzehnt kam es zu einer langsamen Konvergenz, und im jüngsten Zeitraum (1995-1999) fiel die Streuung wieder auf den niedrigen Stand der 60er Jahre zurück. Die starken Unterschiede in den 70er Jahren waren darauf zurückzuführen, daß als Reaktion auf die erste Ölkrise unterschiedliche Ansätze zur Anwendung kamen. Ebenso hat die allgemeine Festlegung auf die Sicherung der Preisstabilität als vorrangigem Ziel der Geldpolitik dazu geführt, daß eine Angleichung in Richtung niedriger Lohn- und Gehaltszuwächse erfolgt.

Doch sind inzwischen nicht nur die Unterschiede im Ländervergleich geringer geworden, sondern auch der mittlere Lohn- und Gehaltsanstieg fällt geringer aus als in den 60er Jahren. Aus diesem einfachen Blickwinkel betrachtet, reiht sich die Lohnentwicklung in die Bemühungen um Preisstabilität ein, doch stellt die Entwicklung der Nominallöhne natürlich keinen ausreichenden Indikator dar, weil sie im Zusammenhang mit der Produktivität gesehen werden muß. Daher wollen wir uns nun der Reallohnentwicklung zuwenden.

2. Angleichung der Reallöhne

Die in den 90er Jahren in hohem Maße erreichte Angleichung der Lohn- und Gehaltszuwächse ist nicht nur das Ergebnis der Angleichung des Inflationsniveaus, vielmehr hat auch real eine Angleichung stattgefunden. Schaubild 2.1 zeigt die Reallöhne (um den VPI deflationierte Nominallöhne) für den Zeitraum und die Länder, wie sie bereits genannt

wurden. (Bei der Betrachtung der um den BIP-Deflator deflationierten Löhne - Schaubild 2.2, in dem die Reallohnkosten angegeben sind – ergeben sich im großen und ganzen die gleichen Resultate, da diese beiden Preisindizes, wie noch gezeigt wird, sich über lange Zeithorizonte gewöhnlich aufeinander zubewegen.)

Interessant ist, daß in den 60er Jahren beträchtliche Unterschiede bestanden. Die beiden Ausreißer anfangs der 60er Jahre haben mittlerweile die Plätze getauscht. Italien verzeichnete im Zeitraum 1961-1964 den bei weitem höchsten Reallohnanstieg und das Vereinigte Königreich den niedrigsten, wobei die Differenz mehr als 5 % betrug (im Durchschnitt des Fünfjahreszeitraums, was kumulativ einen Unterschied von über 25 % bedeutete). Ende der 90er Jahre hatte Italien hingegen den niedrigsten Reallohnanstieg (nahezu Null), während das Vereinigte Königreich mit etwa 2,5 % auf den höchsten Wert kam. Diese beiden Länder haben den Rang getauscht, und darüber hinaus vollzog sich im Zeitverlauf eine generelle Angleichung (selbst bei Vernachlässigung des Vereinigten Königreichs). So verläuft die Entwicklung der Reallöhne jetzt mit weitaus weniger Unterschieden als in früheren Zeiträumen. Läßt man den italienischen Wert der zweiten Hälfte der 90er Jahre unberücksichtigt, so wird deutlich, daß sich die Reallöhne in den Volkswirtschaften der EU derzeit sehr dicht beieinander befinden (weniger als 1 % Unterschied).

Natürlich spiegelt die niedrigere mittlere Wachstumsrate der Reallöhne auch die Abflachung der Produktivitätsentwicklung wider, wie sie in den meisten Industrieländern beobachtet wird.

3. Veränderung des Verhältnisses zwischen Nominal- und Reallöhnen

Im Umfeld stabiler Preise ist jede Steigerung des Nominallohns gleichbedeutend mit einem Anstieg des Reallohns, jedoch wird ein Gleichgewicht am Arbeitsmarkt dadurch nur bewirkt, wenn auch die Produktivität entsprechend zunimmt. Bekanntlich hat sich das Produktivitätswachstum seit den 60er Jahren beträchtlich verlangsamt, so daß anzunehmen wäre, daß sich die Relation zwischen Nominal- und Reallohn im Laufe der Zeit verändert hat. Wie Schaubild 3.1 zeigt, wurden in den 60er Jahren die Nominallohnzuwächse fast im Verhältnis 1:1 (einfacher Korrelationskoeffizient: 0,85) in Reallöhne umgesetzt, was aber inzwischen nicht mehr der Fall ist. In den siebziger Jahren kann zwischen Real- und Nominallöhnen kein Zusammenhang ausgemacht werden (der Korrelationskoeffizient geht auf 0,16 zurück). Das gleiche gilt für die 80er Jahre, nur mit dem Unterschied, daß der Nominallohnanstieg im Schnitt viel geringer ausfällt (der Korrelationskoeffizient ist mit 0,33 etwas höher als in den 70er Jahren). In den letzten zehn Jahren vor der Jahrtausendwende ähnelt die Lage der in den 60er Jahren, als Preisniveaustabilität und moderate Lohnabschlüsse es ermöglichten, daß Nominallohnzuwächse auch im Reallohn zum Tragen kamen (Korrelationskoeffizient für die 90er Jahre: 0,59).

4. Reallöhne (Kosten im Vergleich zum Verbrauchswert)

Wenn man die Löhne als Kosten betrachtet, so sollten sie mit den Güterpreisen (Wertzuwachs) deflationiert werden. Geht man vom Lebensstandard aus, den Löhne ermöglichen, so sind sie mit dem VPI zu deflationieren. Diese beiden Sichtweisen liefern nur dann unterschiedliche Resultate, wenn sich BIP-Deflator und VPI unterschiedlich entwickeln. Eine Differenz zwischen diesen beiden Indizes könnte auch deshalb Bedeutung erlangen, weil die EZB nur den VPI betrachtet, wobei zu vermuten ist, daß sich anhand des BIP-Deflators deflationierte Löhne stärker auf die Nachfrage nach Arbeitskräften auswirken.

Da in der Euro-11-Gruppe im Schnitt über 60 % des BIP auf den Verbrauch entfallen, würde man erwarten, daß der BIP-Deflator und der VPI dicht beieinander liegen, sofern sich nicht die Preise für Investitionsgüter dauerhaft unterschiedlich entwickeln. Aus den Daten geht in der Tat hervor, daß sich diese beiden Indizes auf lange Sicht in der Regel parallel entwickeln. Wie aus Schaubild 4.1 (Verhältnis VPI/BIP-Deflator) ersichtlich ist, hat sich dieses Verhältnis seit Mitte der 80er Jahre netto wenig verändert, doch ist der VPI im Verlaufe der letzten Jahre bis hin zu den letzten verfügbaren Daten (1997) in der Regel etwas stärker gestiegen als der BIP-Deflator, d. h. um 0,5 % pro Jahr. Sollte sich diese Entwicklung fortsetzen, würde das bedeuten, daß bei einer anhand des VPI gemessenen Inflationsrate von unter 1 % der BIP-Deflator stagnieren oder sogar abnehmen müßte. Jedoch verlief die Entwicklung während der wachstumsstarken Jahre vor 1991 in die entgegengesetzte Richtung. Es ist also nicht abzusehen, was in naher Zukunft zu erwarten sein wird.

5. Lohnquoten

Die Betrachtung der Reallöhne ist auch anhand des Anteils der Löhne am BIP möglich. Aus diesem Indikator ist zudem die politische Stärke von Kapital und Arbeit ablesbar. Schaubild 5.1 veranschaulicht die Entwicklung der Lohnquote seit 1960. Es zeigt sich, daß zwischen den Mitgliedstaaten große Unterschiede bestehen und wenig Angleichung vorhanden ist. Einige große Veränderungen sind beachtenswert: Italien begann mit dem höchsten Wert (67 %) 1960 und endete mit dem niedrigsten Wert (unter 57 %) 1998. Bemerkenswert ist zudem, daß Anfang der 90er Jahre der italienische und der französische Wert fünf Jahre lang einander glichen, sich aber seitdem so stark auseinanderentwickelt haben, daß die Differenz nunmehr etwa 8 Prozentpunkte beträgt. Aber trotz all dieser im Laufe der Zeit und zwischen den Ländern zu beobachtenden Variabilität ist insofern ein deutlicher zeitlicher Trend zu beobachten, als daß sich die Lohnquoten nach dem Spitzenwert, der gewöhnlich während der Ölkrise 1974-1975 erreicht wurde, in den meisten Mitgliedstaaten rückläufig entwickeln.

Auch bei der mittelfristigen Entwicklung der Lohnquoten (wie sie in den Fünfjahresmitteln zum Ausdruck kommt) sind beträchtliche Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten festzustellen (siehe Schaubild 5.2). In dieser Hinsicht scheint die Streuung derzeit größer zu sein als in den 60er Jahren, was aber größtenteils auf den Ausreißer durch die italienischen Daten zurückzuführen ist. Es sieht daher so aus, als ob die Politik der Lohnmäßigung in Italien erfolgreicher war als in anderen Ländern (zumindest, wenn man niedrige Löhne als einen Erfolg betrachtet).

6. Lohnkosten (Löhne plus Lohnnebenkosten)

Die bislang benutzten Lohnquotendaten betreffen die Nettolöhne der Arbeitnehmer. Für die Arbeitgeber sind jedoch die Gesamtarbeitskosten wichtig, d. h. die Löhne plus Lohnnebenkosten. Bei der Betrachtung der Arbeitskosten müssen daher auch die Lohnnebenkosten berücksichtigt werden. Eurostat hat gerade eine neue Reihe über Lohnnebenkosten veröffentlicht, die zumindest eine grobe Vorstellung von der Entwicklung der Arbeitskosten einschließlich Personalnebenkosten vermittelt. Zur Ermittlung der Arbeitskosten multiplizieren wir die von Eurostat vorgelegten Sätze mit den Löhnen (gemessen als Anteil am BIP). Die Schaubilder 6.1 und 6.2 zeigen die Daten für die drei wichtigsten Länder im Euro-Währungsraum (F, D und IT), und Schaubild 6.3 enthält die Daten für das Vereinigte Königreich.

Wie Schaubild 6.1 zeigt, hat sich die Besteuerung der Arbeitseinkommen in den vergangenen Jahrzehnten erhöht. Zwischen 1970 und 1996 (das letzte Jahr, für das Daten vorliegen) ist der Satz, mit dem die Arbeit besteuert wird, von 28,3 % auf 45,2 % gestiegen. Folglich haben sich die Arbeitskosten als Anteil am BIP weit weniger verringert, als man angesichts der Daten über die oben angeführten Lohnquoten erwarten würde. In den 90er Jahren waren die Lohnkosten in Relation zum BIP praktisch stabil.

Die Vereinigte Königreich unterscheidet sich insofern von den drei wichtigsten Ländern im Euro-Währungsraum, als daß seit den 70er Jahren weder bei der Lohnquote noch beim Steuersatz eine Entwicklung festzustellen ist.

Diese Daten lassen stark vermuten, daß die Lohnkosten (definiert als Löhne plus Lohnnebenkosten) einen weit stabileren Anteil am BIP ausgemacht haben als die Löhne allein. Das würde die Behauptung von Daveri und Tabellini (1997) bestätigen, daß nämlich eine der Hauptursachen für das europäische Arbeitslosigkeitsproblem in Erhöhungen der Besteuerung von Arbeitseinkommen liegt, obwohl die gemessene Lohnquote zurückgegangen ist.

7. Sektorale Fragen: Dienstleistungen im Vergleich zum verarbeitenden Gewerbe

Bedauerlicherweise liegen für die Euro-Gruppe keine systematischen Daten über nach Sektoren aufgeschlüsselte Löhne vor. Für die vier größten Mitgliedstaaten stehen jedoch einige Daten zur Verfügung. So zeigt Schaubild 7.1 das Verhältnis der Löhne im Dienstleistungssektor zu den Löhnen im verarbeitenden Gewerbe Deutschlands (früheres Bundesgebiet), Frankreichs, Italiens und des Vereinigten Königreichs. Die Darstellung weist auf bedeutende Unterschiede zwischen den Ländern, doch ist im Zeitverlauf auch ein gemeinsamer Trend erkennbar. Leider konnten wir keine Daten dazu finden.

In den meisten Ländern liegen die Löhne im Dienstleistungsgewerbe im Durchschnitt unter denen im verarbeitenden Gewerbe, doch ist die Lage keineswegs einheitlich. So liegt in Italien das Verhältnis der Löhne zwischen Dienstleistungssektor und verarbeitendem Gewerbe derzeit etwas unter eins, während es im Vereinigten Königreich auf etwa 0,7 gefallen ist, d. h. die Löhne im Dienstleistungssektor erreichen nur etwa 70 % der Lohn- und Gehaltshöhe im verarbeitenden Gewerbe. In Anbetracht der großen Zahl hochbezahlter Stellen in der City ist das eine überraschende Feststellung. Bevor man jedoch zu der Schlußfolgerung gelangt, dies bestätige die Existenz der sogenannten „Mac-Jobs“, sollte man in Rechnung stellen, daß das Produktivitätswachstum im Dienstleistungssektor traditionell geringer ausfällt. Deutschland und Frankreich liegen offensichtlich zwischen den Extremen Italien und Vereinigtes Königreich. In Frankreich und Deutschland war der relative Preis der Dienstleistungen ebenfalls etwas stabiler.

Den meisten Ländern gemeinsam ist auch ein eindeutiger zeitlicher Trend. Die Löhne im Dienstleistungssektor gehen im Laufe der Zeit in Relation zu den Löhnen im verarbeitenden Gewerbe zurück. Im Schnitt scheint der Rückgang jährlich fast 1 % zu betragen. Dies würde bedeuten, daß während des geringen Produktivitätswachstums im Laufe des vergangenen Jahres die Reallöhne im Dienstleistungssektor stagniert haben müssen. Interessant wäre, ob im Dienstleistungssektor die Lohnungleichheit zugenommen hat, da die generelle Annahme lautet, daß das relative Lohnniveau in einigen Branchen (Finanzen, Softwareentwicklung usw.) im Laufe der Zeit gestiegen ist.

8. Regionale Entwicklungen

Regionale Entwicklungen lassen sich schwer systematisch dokumentieren, da die Daten erst mit einer bestimmten zeitlichen Verzögerung zur Verfügung stehen und die Erfassung unterschiedlich ist. Tabelle 8.1 enthält die Lohndaten (Vergütung je Arbeitnehmer) für die drei größten Länder des Euro-Währungsgebiets, Deutschland, Frankreich und Italien.

Aus den Daten geht hervor, daß die regionale Streuung in der Industrie in allen drei Ländern ähnlich ist (die Standardabweichung ist sehr ähnlich). Es ist jedoch erstaunlich, daß die regionalen Unterschiede in Deutschland für die Gesamtwirtschaft weit größer sind als für die Industrie. Dies scheint auf die von den großen Gewerkschaften ausgehandelten Vereinbarungen zurückzuführen zu sein, die auf einer raschen Angleichung der Löhne zwischen Ost und West bestanden. Dagegen fällt die Streuung in Italien für die Gesamtwirtschaft geringer aus als für die Industrie.

In allen Fällen weisen jedoch die Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit in der Regel die niedrigeren Löhne auf. Damit scheinen die Löhne zumindest teilweise die regionalen Arbeitsmarktbedingungen widerzuspiegeln. Es ist jedoch schwer zu sagen, ob die Löhne in den Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit die Produktivität in der jeweiligen Region adäquat reflektieren. Die Versuchung liegt nahe, die regionalen Löhne direkt im Verhältnis zur regionalen Produktivität zu messen. Hierbei würde die Annahme naheliegen, daß Arbeitslosigkeit in dem betreffenden Gebiet nur entsteht, wenn das Lohnniveau im Verhältnis zur Produktivität hoch ist. Dies kann jedoch auf lange Sicht nicht der Fall sein. Da Unternehmen Arbeitnehmer nur beschäftigen, wenn die Grenzproduktivität den Löhnen entspricht, müßte letztlich festgestellt werden, daß langfristig gesehen in den Löhnen das Produktivitätsniveau zum Ausdruck kommt. Werden an einem Ort jedoch eine Zeit lang überhöhte Löhne gezahlt, ist mit einer Anpassung dergestalt zu rechnen, daß sich Firmen aus dem Sektor der handelsfähigen Güter zurückziehen. Das ist offensichtlich in Italien geschehen, wo in den Regionen mit hoher Arbeitslosigkeit fast keine Industrie übriggeblieben ist. In den neuen Bundesländern war der Anteil der Industrie anfangs übermäßig hoch, so daß sich das Bild etwas anders darstellt. Aber es sieht so aus, als ob sich der Abbau von Arbeitsplätzen vor allem in diesem Sektor vollzogen hat.

Teil B. EWU und das Verhalten der Tarifpartner

In diesem Teil wollen wir die Auswirkungen der EWU auf das Verhalten der Tarifpartner diskutieren, um herauszufinden, ob der Euro dieses Verhalten ändert und eventuell zu einem Ende der moderaten Lohnabschlüsse führt. Abschnitt 1 beginnt mit dem grundlegenden Problem, daß in der EWU der Wechselkurs als Sicherheitsventil für den Fall, daß Löhne und Preisstabilität nicht mehr vereinbar sind, nicht länger zur Verfügung steht. Abschnitt 2 konzentriert sich auf die Wechselwirkung zwischen Gewerkschaften und der EZB. Im dritten Abschnitt werden diese Gedanken im Zusammenhang mit Deutschland erörtert. Dies erfolgt ausgehend von der Theorie, daß die EWU die Arbeitsmarktlage nur in diesem Land verschlechtern würde und in den jüngsten Lohnrunden in Deutschland dieser Gedanke in Rechnung gestellt wurde. Abschnitt 4 beschäftigt sich mit der Frage, ob durch eine Lohnsteigerung aufgrund wachsender Nachfrage die Beschäftigung zunehmen würde. In Abschnitt 5 finden sich Schlußfolgerungen.

1. Löhne und der Wechselkurs als Sicherheitsventil

Geldpolitische Autonomie ist nur im Falle asymmetrischer nationaler Erschütterungen vonnöten. Ein Beispiel für eine auf ein Land begrenzte Erschütterung wäre die Explosion der Löhne in diesem Land. Ob eine solche Entwicklung wahrscheinlich ist, kann nicht unabhängig vom Wechselkursregime betrachtet werden. Die Teilnahme an der EWU wäre daher ein klares Signal für alle Akteure am Arbeitsmarkt, daß übermäßige Lohnsteigerungen ernsthafte Konsequenzen hätten, so daß sich die Wahrscheinlichkeit einer Lohnexplosion schon aus innenpolitischen Gründen verringern dürfte. Mit dem Eintritt in die Währungsunion würden sich die Gewerkschaften des Landes insofern zur Zurückhaltung gemäßigt sehen, als sie wissen, daß keine geld- und währungspolitische Autonomie mehr gegeben ist. Unter diesen Umständen schlagen sich Reallohnsteigerungen eher direkt in Arbeitslosigkeit nieder, als daß sie aufgrund erhöhter Inflation einem Abwärtsdruck unterliegen, wie es in einem rein nationalen Umfeld der Fall sein könnte (Horn und Persson, 1988).¹

Allgemein gesehen, impliziert diese Behauptung, daß die EWU zu einer Disziplinierung bei den Lohnabschlüssen führt, weil den Arbeitnehmern klar wird, daß der Wechselkurs als Rettungsanker nicht mehr zur Verfügung steht. Obwohl ein fester Wechselkurs (bzw. die EWU) für die Lohndisziplin von der Theorie her von Vorteil ist, lassen die Erfahrungen aus den Ländern, die ihre Währung an die DM gebunden haben, keine eindeutige Schlußfolgerung zu. Offensichtlich gab es einen großen Unterschied zwischen den größeren Ländern mit anfänglich beträchtlichem Inflationsgefälle gegenüber Deutschland (Frankreich, Italien und Spanien) einerseits und den beiden Ländern, die sich gewöhnlich im Schatten der deutschen Geld- und Währungspolitik bewegten, nämlich Österreich und die Niederlande.

Im Hinblick auf die erstgenannten Länder argumentieren Viñals und Jimeno (1998) sowie Calmfors (1998a), daß in diesen Volkswirtschaften nach dem Beitritt zum EWS-Wechselkursmechanismus kein Anstieg der Lohnflexibilität zu verzeichnen war. Dies ist darauf zurückzuführen, daß es sich als schwierig erwies, die Arbeitnehmerseite zur Zustimmung zu einer moderaten Nominallohnentwicklung zu bewegen. Zudem sind Reallohneinschnitte unter den Bedingungen einer sehr niedrigen Inflation ebenfalls nicht

¹ Zu empirischen Belegen bezüglich des Verhältnisses zwischen Wechselkursregime und Lohntarifpolitik siehe Alogoskoufis und Smith (1991).

möglich, weil Nominal- und Reallöhne im wesentlichen gleich sind. Die Erfahrungen der beiden anderen Länder (AU und NL) waren insofern anders, als sie die Festlegung der Löhne rascher entsprechend der durch Deutschland vorgegebenen Norm eines niedrigen Inflationsniveaus zu koordinieren vermochten. Dies könnte auf ihre geringere Größe zurückzuführen sein, dank derer für sie ein Ansatz in Frage kommt, bei dem die Gewerkschaften eine wichtige Rolle im wirtschaftspolitischen Gesamtrahmen spielen. Daraus ließe sich ableiten, daß kleinere Länder besser von der EWU profitieren können.

Die Erfahrungen Österreichs und der Niederlande

Österreich und die Niederlande werden oft als Beispiele für Länder angeführt, denen es gelungen ist, ihre Wirtschaftspolitik so zu gestalten, daß sie in den Genuß der Vorteile von Preisstabilität gelangen, indem sie sich an die Geld- und Währungspolitik der Bundesbank anlehnen. Im folgenden soll untersucht werden, ob es Gemeinsamkeiten bzw. Unterschiede in ihren Konzepten gibt.

Seit 1953 gehört Österreich zu den wenigen Ländern, die durchgehend eine Strategie der Wechselkursanbindung favorisiert haben. Effektiv begonnen hat die Kopplung an die DM 1981, nachdem sich Österreich infolge des Scheiterns des Bretton-Woods-Systems 1971 für eine Anbindung auf der Grundlage des mit dem Außenhandelsvolumen gewichteten Währungskorbs entschieden hatte. In den Niederlanden erfolgte die Anbindung an die DM in einem ganz allmählichen Prozeß, der sich in fünf Perioden unterteilen läßt. In der Bretton-Woods-Ära war die Währung an den US-Dollar gekoppelt. 1972 beschlossen die niederländischen Behörden die Anbindung des Wechselkurses an die Benelux-Staaten. Zwischen 1979 und 1983 folgte der Gulden zeitweise dem belgischen Franc und dann wieder der DM. Der Zeitraum 1984-1992 war durch eine zunehmende Orientierung auf die DM geprägt, was auch darauf zurückzuführen war, daß die Behörden die Neufestsetzung der Leitkurse von 1983 in Anbetracht der Konsequenzen für die Zinssätze als Fehler betrachteten. Der letzte Zeitraum bis zur Gegenwart ist durch ein praktisch festes Wechselkursregime mit Deutschland gekennzeichnet. Diese Tendenzen sind in Schaubild B.1 veranschaulicht.

Die sozialpartnerschaftliche Struktur Österreichs war immer äußerst zentralisiert angelegt und basierte auf Konsens wie auch Solidarität zwischen den verschiedenen Wirtschaftssektoren. Dies ermöglichte es den politischen Entscheidungsträgern des Landes, die Vorteile der makroökonomischen Stabilisierungsmaßnahmen zu internalisieren und gleichzeitig den aus den Verlustsektoren stammenden Widerstand gegenüber einem Wechsel auszuschalten. Außerdem konnten dadurch die österreichischen Reallöhne äußerst flexibel gehalten werden (die Relation Elastizität der Reallöhne zur Inflation im Verhältnis zur Relation Reallöhne zur Arbeitslosigkeit betrug zwischen 1967 und 1988 für Österreich 0,6 und für die Niederlande 1,75 -- siehe Jones u. a., 1998: 26). Der Reallohnanstieg wurde ebenfalls unterhalb des Produktivitätszuwachses gehalten, um einen gewissen Spielraum für die Schaffung von Arbeitsplätzen zu lassen.

Der Schlüssel für die Glaubwürdigkeit und den wirtschaftlichen Erfolg Österreichs liegt in seiner Fähigkeit, die Partnerschaft zwischen Staat und Sozialpartnern zu fördern. Dies geschieht durch Einhaltung grundlegender Wirtschaftsprinzipien wie niedrige Inflation sowie eine moderate Haushalts- und Lohnpolitik. Dadurch ist es dem Land gelungen, seine Wirtschaft auf einen nachhaltigen Wachstumskurs zu bringen. Erwähnenswert ist darüber hinaus, daß das System immer von der Bevölkerung unterstützt wurde, wie es sich durch die Entscheidung in einem Referendum über die Beibehaltung der Pflichtmitgliedschaft zeigte. Beleg dafür sind auch beeindruckende Margen zwischen 1995 und 1996.

In den Niederlanden vollzog sich die Währungskopplung allmählicher und wurde unter anderem durch die Wirtschaftskrise der 70er Jahre ausgelöst. Im Vergleich zum zentralisierten System der Sozialpartnerschaft in Österreich waren die Gewerkschaften in den Niederlanden stärker dezentralisiert (1970 und 1980 gab es in Österreich 66,2 % bzw. 56,2 % Gewerkschaftsmitglieder, in den Niederlanden hingegen 38 % bzw. 35,2 % -- siehe OECD, 1994: 10), und die gesamten 70er Jahre waren durch übermäßiges Lohnwachstum und Verkrustung gekennzeichnet (die Lohnquote stieg von 68,9 % im Jahre 1973 auf 78,1 % im Jahre 1984). Dies führte zu einer übermäßig hohen Arbeitslosigkeit und zu Haushaltsdefiziten.

Die Wende in der Wirtschaftspolitik, die sich zwischen 1982 und 1984 vollzog, wurde durch zwei wesentliche Ereignisse ausgelöst. Den Anfang markierte das Lohnabkommen mit den Sozialpartnern 1982, das

Lohnzurückhaltung zugunsten der Schaffung neuer Arbeitsplätze favorisierte. Der zweite Auslöser war die endgültige Genehmigung der Kopplung des Gulden an die DM durch die Politik, was zum Rückgang der Lohnstückkosten für die Unternehmen beitrug (siehe Schaubild B.2). Die durch diese beiden politischen Veränderungen geschaffene Atempause wurde von den Unternehmen genutzt, um ihre Bilanzen in Ordnung zu bringen und in kapitalintensive Projekte zu investieren, was sich wiederum insofern als eine vorteilhafte Strategie erwies, als die Währungsanbindung und die neu gewonnene industrielle Stärke sich gegenseitig beförderten. Infolgedessen sank die Arbeitslosigkeit innerhalb von zehn Jahren von 11,9 % (1982) auf 5,6 %.

Zusammenfassend ist folgendes festzustellen. Auch wenn die Erfahrungen dieser beiden Länder ganz unterschiedlich sind (Österreich hat durchgehend auf seine zentralisierte Sozialpartnerschaft gesetzt; die Niederlande haben sich eher auf die Stärkung ihrer Industrie konzentriert), ist es doch offensichtlich, daß sie sich mit ihrer jeweiligen Politik in eine recht günstige Position gebracht haben, um von den Vorteilen der EWU profitieren zu können.

2. Wechselbeziehung zwischen Gewerkschaften und EZB

Allerdings mögen die Entwicklungen im Rahmen des Wechselkursmechanismus nur einen geringen Vorhersagewert für Entwicklungen im Rahmen der EWU haben. Die EWU ist nicht nur mit strengeren Auflagen verbunden, sondern es wurde auch eine gemeinsame Zentralbank eingerichtet, wodurch sich die Wechselwirkung zwischen Gewerkschaften und der Währungsbehörde tiefgreifend verändert. Bislang gibt es nur sehr wenige und theoretische Abhandlungen, in denen der Versuch einer Analyse der Wechselwirkung zwischen Lohnfestlegung und Maßnahmen der Europäischen Zentralbank (EZB) unternommen wird. Grüner und Hefeker (1996, demnächst erscheinend 1999) behaupten, daß die EWU auch auf die verschiedenen nationalen Gewerkschaften untereinander ausstrahlt.² Agiert eine Gewerkschaft für sich genommen auf nationaler Ebene, sieht sie sich im Spannungsfeld zwischen Reallohniveau und Arbeitslosigkeit einer Güterabwägung gegenüber und berücksichtigt bei der Festlegung ihrer Nominallohnforderungen die Reaktion der Zentralbank (die von deren Inflationsaversion abhängig ist). Die Gewerkschaften wissen also, in welcher Höhe die Zentralbank einen Inflationsanstieg als Reaktion auf die Nominallohnforderung zuläßt. Wichtig und realistisch ist in diesem Kontext die Annahme, daß sich die Zentralbank nicht als einzige Institution um die Inflation sorgt, auch die Gewerkschaften sind - zumindest in einem bestimmten Grade - gegen Inflation. Dies hält sie von übermäßig hohen Nominallohnforderungen ab, da damit inflationären Tendenzen Auftrieb gegeben würde. Die Güterabwägung stellt sich für die Kernländer des Europäischen Währungssystems anders dar, da alle, die sich an der deutschen Geld- und Währungspolitik orientieren, wissen, daß die Bundesbank nicht auf ihre Forderungen reagieren wird, und daher zwischen Reallöhnen und Beschäftigung direkt und einseitig abwägen, ohne daß die Zentralbank reagiert.

Mit der EWU verändert sich jedoch diese Situation. Die EZB wird bei ihrer Geldpolitik vom Durchschnitt des Euro-Währungsgebiets ausgehen. Berücksichtigt werden somit die ehemaligen Teilnehmerstaaten des EWS wie auch jene Länder, die früher eine unabhängige

² Sie gehen von einem Modell aus, das eine perfekte Integration der Produktmärkte voraussetzt, so daß Effekte von unvollkommenen (und monopolistischen) Produktmärkten vernachlässigt werden können. Eine ähnliche Behauptung wurde von Cukierman und Lippi (1998) aufgestellt, die eine Konstellation mit Branchengewerkschaften und einer nationalen Zentralbank zugrunde legen. Die Erhöhung der Anzahl der Branchengewerkschaften ist vergleichbar mit der Anzahl der Länder, die die EWU bilden, so daß mehrere nationale Gewerkschaften einer gemeinsamen Zentralbank gegenüberstehen.

Geldpolitik verfolgten. Daher können nunmehr selbst die Gewerkschaften in den Kernländern des EWS davon ausgehen, daß die EZB als Antwort auf übertriebene Lohnforderungen mit einer Geldmengenausweitung reagiert. Diese Aussicht sollte, wie bereits ausgeführt, die Gewerkschaften der teilnehmenden Länder in ihrem Tarifverhalten disziplinieren. Auf die Gesamtpolitik der EZB wird sich daraus jedoch nur ein geringer Einfluß ergeben. Dies schafft einen Anreiz für höhere Lohnforderungen seitens nationaler Gewerkschaften, weil sie Chancen auf größere Vorteile für sich sehen, da die Reallöhne erhöht werden können, ohne daß eine stärkere Inflation hervorgerufen wird. Das heißt mit anderen Worten, die nationalen Gewerkschaften fühlen sich nicht mehr durch das Bewußtsein eingeengt, daß ihre Lohnforderungen zu steigender Inflation führen. Da für alle Gewerkschaften in diesem symmetrischen Modell der gleiche Anreiz besteht, wird der Gesamteffekt offensichtlich nicht gleich Null sein. Wenn jede einzelne ihre Lohnforderungen erhöht, wird die EZB als Reaktion auf europaweite Lohnsteigerungen eine höhere Inflation zulassen müssen. Damit werden in allen Ländern die Nominallohnforderungen durch die steigende Inflation teilweise aufgewogen, aber nicht stark genug, um das gleiche Beschäftigungsniveau zu halten. Also werden sich Inflation und Arbeitslosigkeit infolge des Übergangs zur EWU verstärken.³

Aus der Betrachtung lassen sich zwei Schlußfolgerungen ableiten. Einerseits würde diese Theorie implizieren, daß eine geringe Anzahl großer Gewerkschaften nachteilig für die Beschäftigung und die Geldwertstabilität wäre, weil in diesem Fall externe Effekte am stärksten vernachlässigt würden. Andererseits würde sie beinhalten, daß eine in hohem Maße auf Stabilität festgelegte Zentralbank die Situation nur verschlechtern dürfte. Wie Velasco und Guzzi (1998) gezeigt haben, könnte mit einer Zentralbank, die sich mittels geldpolitischer Maßnahmen sehr stark um die Stabilisierung des Beschäftigungsniveaus kümmert (als „populistische“ Zentralbank bezeichnet), sogar ein Zuwachs an Wohlstand erreicht werden. Dies liegt an der Inflationsaversion der Gewerkschaften, die sofort wieder hervortritt, sobald bekannt ist, daß die Zentralbank reagieren wird. Da die Gewerkschaften Inflation vermeiden wollen, werden sie in dem Bewußtsein, daß die Zentralbank mit Geldmengenausweitung reagiert, moderate Lohnforderungen stellen. Die Schlußfolgerung aus dieser Argumentation legt nahe, daß sich die EZB nicht zu stark auf Geldwertstabilität konzentrieren sollte.⁴

3. Vae Germania?

Eine interessante Schlußfolgerung aus der bisherigen Diskussion ist die, daß Deutschland das einzige Land ist, das mit einer Verschlechterung rechnen muß. Die deutsche Gewerkschaftsbewegung ist stark und integriert; Pilottarifverträge, auch wenn sie formal auf regionaler Ebene ausgehandelt wurden, sind praktisch für das gesamte Land verbindlich. Bis vor kurzem war allein die Bundesbank für die deutsche Geld- und Währungspolitik verantwortlich, wodurch an einer zentralen, Inflation und Arbeitslosigkeit entgegenwirkenden Festlegung der Tarifabschlüsse nicht mehr viel fehlte. Dies ändert sich jetzt, denn die deutschen Gewerkschaften sind sich der Tatsache bewußt, daß sie für etwa ein Drittel des Euro-Währungsgebiets zuständig sind. Forderungen nach höheren Löhnen werden nicht im gesamten Euro-Gebiet eine bedeutend stärkere Inflation nach sich ziehen. Aus dem gleichen Grund wird auch die Reaktion der EZB auf deutsche Tarifverträge wesentlich gedämpfter ausfallen als die

³ Die Situation ist nur für die Länder anders, die ihre Währung an die DM gekoppelt hatten, weil sie von der EZB berücksichtigt werden, was die Bundesbank nicht getan hat.

⁴ Grüner (1998) gelangt jedoch zu einem gegenteiligen Resultat.

der Bundesbank. Für Deutschland trifft damit das oben beschriebene ungünstigste Szenarium zu. Seine Gewerkschaften sind so groß, daß sie fast Monopolstärke besitzen, aber nicht groß genug, um die Auswirkungen ihrer Forderungen auf den gesamten Raum auszuweiten. Bestünde die Euro-Zone aus nur drei Volkswirtschaften von der Größe Deutschlands, wären die Aussichten trübe. Zum Glück sind jedoch die meisten anderen Volkswirtschaften der Teilnehmerstaaten viel kleiner (gemessen am BIP).

Während also die EWU für Deutschland eine eindeutige Verschlechterung mit sich bringt, hat sich für die anderen Länder im Euro-Währungsgebiet wenig geändert. Bisher wußten ihre Gewerkschaften, daß die Bundesbank nicht auf übermäßige Lohnforderungen in ihrem Land reagieren würde, und sie mußten sich daher eher wie sehr kleine Gewerkschaften verhalten. In kleinen Ländern, in denen kein Zweifel über die Stärke und Notwendigkeit der Bindung an die DM bestand, wie in Österreich und den Niederlanden, funktionierte das gut und führte zu niedriger Inflation und niedriger Arbeitslosigkeit. In größeren Ländern (z. B. Frankreich und Italien), wo immer einige Zweifel hinsichtlich des Umfangs der externen Verpflichtung bestanden, funktionierte das vor der EWU von der Bundesbank geführte System weniger zufriedenstellend. Für die kleinen Länder im Schatten der DM hat sich somit durch die EWU nichts geändert, so daß es keinen Grund gibt, weshalb sie jetzt schlechter abschneiden sollten (ihr Gewicht in der Euro-Zone ist mit weniger als 5 % so gering, daß die Gewerkschaften in diesen Ländern nicht damit rechnen können, daß die EZB auf ihre Aktionen reagiert).

Interessant ist auch die Feststellung, daß die kleinen Länder, die im Umgang mit dem Preisstabilitätskriterium noch nicht so erfahren sind, im Hinblick auf Wachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen besser dastehen. Das stimmt mit der Theorie überein, nach der auch Finnland, Irland und Portugal besser als ihre größeren Nachbarn (Schweden, das Vereinigte Königreich und Spanien) und natürlich viel besser als Deutschland zurechtkommen würden.

Die letzte Lohnrunde in Deutschland ist ein fast perfekter Beleg für die hier erörterten Gedanken zur Leistungsfähigkeit des Arbeitsmarkts. Die Politik der moderaten Lohnabschlüsse wird genau zu dem Zeitpunkt aufgekündigt, da die EZB die Verantwortung für die Geldpolitik von der Bundesbank übernimmt. Obwohl Lohnmäßigung und hohes Wachstum der Gewinne für die Gewerkschaften im gesamten Euro-Währungsgebiet ein starkes Argument für Forderungen nach kräftigen Lohnsteigerungen darstellen müßten, haben dies nur die deutschen Gewerkschaften aufgegriffen. Im übrigen Euro-Währungsgebiet ist das Wachstum der Löhne moderat geblieben. Kein Land scheint in diesem Fall Deutschland folgen zu wollen.

Das stimmt sehr gut mit der Theorie überein, nur heißt es leider auch, daß der Kern der EWU strukturell schwach bleiben wird. Deutschland trat der EWU mit einer DM bei, die im Verhältnis zu anderen europäischen Währungen (aber nicht unbedingt gegenüber dem Dollar) überbewertet war. Das Ende der moderaten Lohnabschlüsse wird nun in Deutschland gerade in dem Sektor gefordert, der am stärksten dem europäischen Wettbewerb ausgesetzt ist. Das Ergebnis in Deutschland kann nur ein langer und schmerzvoller Prozeß der Deindustrialisierung in Verbindung mit hoher Arbeitslosigkeit sein. Die anderen größeren Länder dürften sich im Mittelfeld positionieren, während von der Peripherie im Gefolge unterbewerteter Wechselkurse und bei anhaltender Lohnmäßigung ein starker Aufschwung zu erwarten ist.

4. Kann durch höhere Löhne die Beschäftigung steigen?

Dieser Frage ist in jüngster Zeit ein gewisses Maß an Aufmerksamkeit entgegengebracht worden, weil es Politiker gibt, die dieser Vorstellung anhängen, während

Wirtschaftswissenschaftler ihr gegenüber im allgemeinen sehr skeptisch sind. Wir wollen das Problem von einer neutralen Position aus erörtern, indem wir einfach die Bedingungen untersuchen, die zu erfüllen sind, wenn das Konzept aufgehen soll.

Bereits einfache allgemeine Erwägungen zeigen, daß eine Reihe einschränkender Voraussetzungen erfüllt werden muß, wenn sich eine den Arbeitgebern aufgezwungene Lohnerhöhung beschäftigungsfördernd auswirken soll. Um ein praktisches Beispiel zu geben, wird in der folgenden Diskussion angenommen, daß die Nominallöhne generell um 5 % über das Produktivitätswachstum hinaus erhöht werden. Eine erste Voraussetzung wäre, daß die Zentralbank den Anstieg der Nominallöhne nicht mit einer entsprechenden Geldvolumenerhöhung beantwortet. Würde sie die Geldmenge ebenfalls um 5 % erhöhen (wiederum um 5 % über den durch das normale BIP-Wachstum gerechtfertigten Anstieg hinaus), so wäre der einzige Effekt der Lohnsteigerung eine Verstärkung der Inflation um 5 %. Das reale Gleichgewicht wäre exakt das gleiche wie zuvor, d. h. die Reallöhne würden nicht beeinflußt werden, die Beschäftigungslage würde sich nicht ändern, und auch die Produktion wäre die gleiche wie zuvor. Die Nominalzinssätze im kurzfristigen Bereich würden steigen, was aber lediglich das Resultat der höheren Inflationserwartungen wäre; die Realzinssätze dürften somit ebenfalls unbeeinflußt bleiben.

Daß es zu einer wirklichen Lohnsteigerung nur kommen kann, wenn sie von der Zentralbank nicht durch eine entsprechende Erhöhung der Geldmenge beantwortet wird, ist eine wichtige Ausgangsbedingung, da dies zugleich bedeutet, daß es ein Widerspruch in sich ist, eine expansivere Geldpolitik zu fordern und gleichzeitig für höhere Löhne einzutreten und damit die Vorstellung zu verbinden, dies würde zu höheren Reallöhnen führen.

Reagiert die Zentralbank auf Lohnsteigerungen nicht mit einer Erweiterung des Geldvolumens, so wird dies reale Effekte zeitigen. Die Preise können nicht um den gleichen Betrag zunehmen, so daß die Reallöhne steigen. Die nächste Schlüsselfrage lautet: Wird sich dadurch die Nachfrage erhöhen? Zunächst einmal (solange die Produktion noch nicht zu wachsen vermochte) ist der Anstieg der Reallöhne nur eine Einkommensumverteilung von den Kapitalbesitzern auf die Arbeitnehmer. Daraus kann sich nur dann eine Erhöhung der Nachfrage ergeben, wenn diese beiden Gruppen eine unterschiedliche Konsumneigung aufweisen. Andernfalls würde die Konsumnachfrage seitens der Kapitaleigner genau um das gleiche Volumen sinken, wie sie auf der Arbeitnehmerseite steigt. Die Befürworter von Lohnsteigerungen sagen mitunter offen, daß ihrer Meinung nach die Arbeitnehmer alle Einkommenszuwächse verbrauchen (weil nicht so einkommensstark sind), während die Kapitaleigner in der Regel sparen, weil sie nicht wissen, was sie mit dem Geld anfangen sollen. Das mag wohl der Fall sein, doch haben wir keine empirische Studie gefunden, die das belegen würde. Außerdem mag diese Annahme vielleicht in der Vergangenheit gegolten haben, aber in der heutigen Welt mit weit geringeren Unterschieden beim Lebensstandard zwischen den sozialen Gruppen scheint dies doch weit weniger offenkundig zu sein⁵.

⁵ Darüber hinaus wird gewöhnlich behauptet, die hohen Börsenbewertungen in den USA seien ein wichtiger Faktor für das beständig starke Wachstum der Nachfrage gewesen. Dies impliziert, daß selbst Kapitaleigner als Reaktion auf höhere Einkommen oder Vermögen mehr ausgeben (Lohndruck würde vermutlich auch zu niedrigeren Börsenbewertungen führen). Für Europa, wo der Aktienbesitz stärker konzentriert ist, fallen die Schätzungen des Vermögenseffekts gewöhnlich niedrig, aber immer noch positiv aus.

Wir heben diesen Punkt hervor, weil sich die Konsumnachfrage insgesamt nur wenig erhöhen kann, wenn die Konsumquote nicht deutlich unterschiedlich ist. Ein Beispiel soll dies veranschaulichen. Nehmen wir an, daß die Einkommensverteilung vor der Lohnsteigerung im Verhältnis 70 (Löhne) zu 30 (Gewinne) erfolgte. Bei einem Anstieg der (Real)löhne um 5 % würde sich das Lohneinkommen um 3,5 (% des BIP) erhöhen, und die Gewinne würden in gleichem Umfang sinken. Wir wollen gleichfalls annehmen, daß die marginale Konsumquote der Arbeitnehmer 80 % und die der Kapitaleigner nur die Hälfte davon (40 %) beträgt. Der Nettoanstieg des Verbrauchs infolge einer Lohnsteigerung von 5 % würde dann nur 1,4 (% des BIP) betragen (die sich wie folgt ergeben: $3,5 (0,8 - 0,4) = 1,4$), d. h. weit weniger als die Hälfte des Anstiegs der Lohneinkommen, der 3,5 % des BIP ausmachen würde. Um also einen ansehnlichen Nettoeffekt auf die Konsumnachfrage insgesamt zu erhalten, muß die Differenz bei der Konsumquote sehr groß sein.

Dieser Sachverhalt verstärkt sich noch, wenn es sich um eine offene Volkswirtschaft handelt, in der ein Großteil der Nachfrage auf ausländische Güter entfällt. Die Konsumquote einheimischer Güter ist somit vermutlich viel geringer als oben angenommen. Selbst in Deutschland, einer nach europäischen Maßstäben verhältnismäßig großen Volkswirtschaft, belaufen sich die Einfuhren auf nahezu 30 % des BIP. Dies bedeutet, daß die Konsumquoten bei einheimischen Gütern weit unter den im obigen Beispiel angenommenen Werten liegen. Selbst wenn die Arbeitnehmer jeden Cent ihres zusätzlichen Einkommens ausgaben, würden nur etwa 70 % auf deutsche Waren entfallen, wobei 50-60 % wahrscheinlich ein realistischerer Wert wären. Da einheimische Produkte bei höheren Löhnen teurer werden, dürften die Verbraucher wahrscheinlich verstärkt auf ausländische Waren zurückgreifen. Das würde den Einfluß der Lohnsteigerung auf die Inlandsnachfrage weiter dämpfen (und könnte sie sogar in den negativen Bereich abrutschen lassen).

Bisher haben wir die Auswirkungen gestiegener Reallöhne auf die Nachfrage nach Arbeit vollkommen vernachlässigt. Bei einem Reallohnanstieg werden die Unternehmen jedoch versuchen, teurere Arbeitskräfte durch den Einsatz von Kapital zu ersetzen. Dies impliziert, daß sich die „Arbeitsplatzwirksamkeit“ jedes Nachfragewachstums verringern würde. Welchen Stellenwert hat dieser Effekt? Die Antwort ist eindeutig vom gewählten Zeithorizont abhängig. Zur Veränderung von Produktionsverfahren bedarf es Zeit, so daß die Auswirkungen auf kurze Sicht geringfügiger ausfallen mögen. Aber selbst dann können sich per Saldo wichtige Auswirkungen ergeben, wie ein einfaches Beispiel zeigt. Ökonometrische Untersuchungen legen nahe, daß jede Erhöhung des Arbeitseinkommens um ein Prozent zu einem mittel- bis langfristigen Rückgang der Nachfrage nach Arbeitskräften um etwa 0,5 % führt. (Dabei handelt es sich um einen Teileffekt, so daß bereits alle weiteren Vorgänge in der Volkswirtschaft, z. B. Veränderungen der Nachfrage, des Ölpreises usw., berücksichtigt sein müssen). Wir wollen davon ausgehen, daß die kurzfristige Elastizität nur 0,2 beträgt. Das würde heißen, daß der hier ins Auge gefaßte Anstieg der Löhne um 5 % bei einem gegebenen Niveau der Gesamtnachfrage an sich schon die Beschäftigung sofort um etwa 1 % verringern würde. Eine durch die höhere Löhne ausgelöste Zunahme der Konsumnachfrage müßte also weit größer sein als 1 %, wenn sich ein Nettoanstieg der Arbeitsplätze ergeben soll. Hier zeigt sich, wie wichtig der Unterschied bei den Konsumquoten zwischen Arbeitnehmern und Kapitaleignern ist, ein Umstand, auf den bereits verwiesen wurde.

Weiter kommt man an dieser Stelle mit einfachen, allgemeinen Betrachtungen nicht, doch läßt sich daraus die Schlußfolgerung ziehen, daß das Konzept des Lohndrucks in einer offenen Volkswirtschaft nicht funktionieren kann. Es wäre daher nicht sinnvoll, eine solche Politik auf nationaler Ebene umsetzen zu wollen. Würde sie aber auf EU-Ebene sinnvoll sein? Die hier

vorgestellten einfachen allgemeinen Betrachtungen legen nahe, daß die Nettowirkungen selbst unter den günstigsten Umständen unbedeutend wären.

Die nächste zu stellende Frage ist die nach Standardwirtschaftsmodellen, die uns etwas zu dieser Frage sagen. Wir haben kein Standardmodell gefunden, welches zu dem Ergebnis führte, daß durch eine Erhöhung der Löhne der Beschäftigungsstand steigen würde. Die Ursache dafür ist recht einfach. In den modernen Modellen ist die entscheidende Annahme, daß sich die marginale Konsumquote von Arbeitnehmern grundsätzlich von der von Kapitalbesitzern unterscheidet, nicht präsent.

Die wirtschaftswissenschaftlichen Ansichten von Oskar Lafontaine

Oskar Lafontaine, eine Zeit lang Finanzminister in Deutschland, hat unter anderem in einem Buch (Lafontaine und Müller, 1998) und in politischen Erklärungen die Vorstellung vertreten, daß die Beschäftigung in Deutschland durch steigende Löhne wachsen könnte. Seiner Ansicht nach, die von den Gewerkschaften des Landes begeistert aufgenommen wurde, würde durch die Erhöhung der Arbeitnehmerlöhne die Nachfrage nach Gütern in Deutschland steigen, was wiederum die Produktion ankurbeln und letztlich zu mehr Beschäftigung führen sollte. Auf die allgemeinen Einschränkungen dieses Ansatzes sind wir bereits eingegangen, und gerade für Deutschland treffen diese allgemeinen Betrachtungen derzeit mit besonderer Deutlichkeit zu.

Unser Ausgangspunkt lautete, daß das Ziel der Politik die Erhöhung der Reallöhne sein müßte. Gingen höhere Nominallöhne mit höheren Preisen einher, würde wenig erreicht werden. Da es Aufgabe der EZB ist, Preisstabilität zu wahren, sollte dies tatsächlich der Fall sein. Deutschland ist nur ein Teil des Euro-Währungsgebiets, weshalb die EZB nur unbedeutend auf eine lediglich in Deutschland erfolgende Lohnsteigerung reagieren würde.

Die oben angestellten Betrachtungen über offene Volkswirtschaften gelten auch hier. Eine durch höhere Einkommen der Arbeitnehmer bewirkte stärkere Nachfrage würde sich nicht ausschließlich auf deutsche Produkte auswirken. Besonders in einer so offenen Volkswirtschaft wie der der Bundesrepublik sollte man erwarten, daß ein erheblicher Teil der Nachfrage auf ausländische Güter entfällt. Zwar müßte sich durch im Ausland gezahlte höhere Einkommen im nächsten Schritt auch die Nachfrage nach deutschen Waren erhöhen, aber dieser Sekundäreffekt wird sich in Grenzen halten, weil deutsche Produkte nur einen Teil der Gesamtimporte der Handelspartner Deutschlands ausmachen. Außerdem werden deutsche Produkte durch höhere Löhne teurer, so daß sich die internationale Nachfrage nach deutschen Exporten verringert.

Eine notwendige Voraussetzung für das Zustandekommen dieses Effekts besteht überdies darin, daß Arbeitnehmern eine viel höhere marginale Konsumquote zugewiesen wird als Kapitalbesitzern. Dies ist darauf zurückzuführen, daß nominale Lohnsteigerungen nur dann zu einer größeren Binnennachfrage und damit zu mehr Beschäftigung führen, wenn die Arbeitnehmer jegliches zusätzliche Einkommen *ausgeben* und nicht sparen. Aber das ist speziell in der gegenwärtigen Situation unwahrscheinlich. Angesichts der prekären Situation auf dem deutschen Arbeitsmarkt möchte man eher annehmen, daß die Verbraucher höhere Einkommen lieber für eine unsichere Zukunft sparen. Die derzeitigen Aussichten auf ein recht bescheidenes Wachstum der deutschen Wirtschaft in den nächsten Jahren sind gewiß nicht dazu angetan, Vertrauen zu erwecken und die Verbraucher zu höheren Ausgaben zu inspirieren. Wie bereits von Keynes, auf dessen Theorien sich die hier erörterten Thesen ja gründen sollen, stets hervorgehoben wurde, sind Erwartungen wichtig für die Entwicklung einer Volkswirtschaft. Die Mehrzahl der Wirtschaftswissenschaftler wäre wohl ohnehin der Meinung, daß höhere Löhne kaum Anlaß zu Erwartungen eines höheren Wirtschaftswachstums geben.

Alles in allem scheint es uns, daß die meisten der allgemeinen Betrachtungen, bei denen davon ausgegangen wird, daß eine Politik der Lohnsteigerung keinen Abbau der Arbeitslosigkeit bewirkt, unter den derzeitigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen besonders für die Lage in Deutschland gelten.

5. Schlußbemerkungen

Die hier erörterten theoretischen Aspekte widerspiegeln nicht völlig die Realität. Daß aber den Gewerkschaften jetzt eine andere Zentralbank gegenübersteht als bisher, ist natürlich für das Verhalten der Tarifpartner von Belang. Da sich die Teilnehmerstaaten am Wechselkursmechanismus bereits vor der EWU in einer ähnlichen Situation befanden, wird ihre Situation durch die Einführung des Euro nicht wesentlich verändert. Den theoretischen Annahmen zufolge ist jedoch Deutschland der Teilnehmerstaat, dessen lohnpolitische Rahmenbedingungen sich nunmehr verschlechtern dürften. Die Tatsache, daß die anderen (großen) Länder des Euro-Währungsgebiets durch die EWU nicht so stark erschüttert werden, bedeutet nicht, daß sie sich in einer viel besseren Lage befinden. Ihre Situation verbessert sich nur im Verhältnis zu Deutschland, dessen Position sich durch die EWU (im Hinblick auf lohnpolitische Anreize) verschlechtert.

Es gibt zwei mögliche Szenarien für die Vermeidung dieses ungünstigen Ergebnisses. Bei dem einen würden sich die (nationalen) Gewerkschaften im gesamten Euro-Währungsgebiet abstimmen. Das andere würde beinhalten, daß sich regionale Situationen innerhalb der (größeren) Mitgliedstaaten viel stärker in den Löhnen niederschlagen dürfen.⁶

Im ersten Fall werden durch die Abstimmung die negativen externen Effekte des Verhaltens der Gewerkschaften internalisiert und übermäßige Erhöhungen der Nominal- und Reallöhne, die eine stärkere Inflation und Arbeitslosigkeit verursachen würden, vermieden. Im zweiten Fall würde man davon ausgehen, daß einzelne regionale Lohnnormen keinen Einfluß auf die EZB haben, so daß dies zu einem atomistischen Lohntarifsystem führen und dadurch der Arbeitsmarkt zumindest bei regionalen Festlegungen als Regulativ fungieren könnte.

Die Chancen für eine Abstimmung im gesamten Euro-Währungsgebiet sind recht gering, weil die politischen Erwägungen sowie die rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern so unterschiedlich sind, daß der gleiche prozentuale Anstieg sich in verschiedenen Ländern unterschiedlich auswirken würde, und Lohnverhandlungen drehen sich fast nie ausschließlich um Löhne, sondern auch um viele andere Aspekte. Auf jeden Fall wäre es aus rein praktischer Sicht schwierig, in einer sich erweiternden EWU mit unterschiedlichen Traditionen, Rechtsrahmen usw. die Löhne unter Dutzenden Gewerkschaften abzustimmen.

Uns würde eine Lösung vorschweben, bei der die Löhne auf regionale Entwicklungen reagieren. Wirtschaftlich gesehen, setzen sich die meisten der größeren Mitgliedstaaten aus vielen verschiedenen Regionen zusammen, die sich in bezug auf Arbeitslosigkeit und Wirtschaftsstruktur stark unterscheiden. Da es sich herausgestellt hat, daß die Arbeitnehmer Ortsveränderungen sogar innerhalb eines Landes und selbst bei sehr unterschiedlichen

⁶ Zu beachten ist hierbei, daß Abstimmung nicht gleiches Lohnniveau für alle bedeutet, sondern lediglich, daß der Tarifabschluß in einem Bereich unter Berücksichtigung der Auswirkungen auf andere Bereiche erfolgt.

Arbeitslosenquoten lieber meiden, muß es möglich sein, die jeweils gezahlten Löhne an die örtlichen Arbeitsmarktbedingungen anzupassen.

Anhang: Der Einfluß von Lohnsteigerungen auf die Beschäftigung

Oskar Lafontaine, eine Zeit lang Finanzminister in Deutschland, hat unter anderem in einem Buch (Lafontaine und Müller, 1998) und in politischen Erklärungen die Vorstellung vertreten, daß die Beschäftigung in Deutschland durch steigende Löhne wachsen könnte. Seiner Ansicht nach, die von den Gewerkschaften des Landes begeistert aufgenommen wurde, würde durch die Erhöhung der Arbeitnehmerlöhne die Nachfrage nach Gütern in Deutschland steigen, was wiederum die Produktion ankurbeln und letztlich zu mehr Beschäftigung führen sollte. Auf die allgemeinen Einschränkungen dieses Ansatzes sind wir bereits eingegangen, und gerade für Deutschland treffen diese allgemeinen Betrachtungen derzeit mit besonderer Deutlichkeit zu.

Unser Ausgangspunkt lautete, daß das Ziel der Politik die Erhöhung der Reallöhne sein müßte. Gingen höhere Nominallohne mit höheren Preisen einher, würde wenig erreicht werden. Da es Aufgabe der EZB ist, Preisstabilität zu wahren, sollte dies tatsächlich der Fall sein. Deutschland ist nur ein Teil des Euro-Währungsgebiets, weshalb die EZB nur unbedeutend auf eine lediglich in Deutschland erfolgende Lohnsteigerung reagieren würde. Die oben angestellten Betrachtungen über offene Volkswirtschaften gelten auch hier. Eine durch höhere Einkommen der Arbeitnehmer bewirkte stärkere Nachfrage würde sich nicht ausschließlich auf deutsche Produkte auswirken. Besonders in einer so offenen Volkswirtschaft wie der der Bundesrepublik sollte man erwarten, daß ein erheblicher Teil der Nachfrage auf ausländische Güter entfällt. Zwar müßte sich durch im Ausland gezahlte höhere Einkommen im nächsten Schritt auch die Nachfrage nach deutschen Waren erhöhen, aber dieser Sekundäreffekt wird sich in Grenzen halten, weil deutsche Produkte nur einen Teil der Gesamtimporte der Handelspartner Deutschlands ausmachen. Außerdem werden deutsche Produkte durch höhere Löhne teurer, so daß sich die internationale Nachfrage nach deutschen Exporten verringert.

Eine notwendige Voraussetzung für das Zustandekommen dieses Effekts besteht überdies darin, daß Arbeitnehmern eine viel höhere marginale Konsumquote zugewiesen wird als Kapitalbesitzern. Dies ist darauf zurückzuführen, daß nominale Lohnsteigerungen nur dann zu einer größeren Binnennachfrage und damit zu mehr Beschäftigung führen, wenn die Arbeitnehmer jegliches zusätzliche Einkommen *ausgeben* und nicht sparen. Aber das ist speziell in der gegenwärtigen Situation unwahrscheinlich. Angesichts der prekären Situation auf dem deutschen Arbeitsmarkt möchte man eher annehmen, daß die Verbraucher höhere Einkommen lieber für eine unsichere Zukunft sparen. Die derzeitigen Aussichten auf ein recht bescheidenes Wachstum der deutschen Wirtschaft in den nächsten Jahren sind gewiß nicht dazu angetan, Vertrauen zu erwecken und die Verbraucher zu höheren Ausgaben zu inspirieren. Wie bereits von Keynes, auf dessen Theorien sich die hier erörterten Thesen ja gründen sollen, stets hervorgehoben wurde, sind Erwartungen wichtig für die Entwicklung einer Volkswirtschaft. Die Mehrzahl der Wirtschaftswissenschaftler wäre wohl ohnehin der Meinung, daß höhere Löhne kaum Anlaß zu Erwartungen eines höheren Wirtschaftswachstums geben.

Schließlich, und das ist vielleicht der gravierendste Fehler der Argumentation von Lafontaine (und der Gewerkschaften), wird die Angebotsseite der Volkswirtschaft vollkommen vernachlässigt. Selbst wenn man, anders als die Vertreter der Angebotsseite unter den Wirtschaftswissenschaftlern, die Nachfrageseite einer Volkswirtschaft ernsthaft berücksichtigt, heißt dies nicht, daß die Angebotsseite bewußt vernachlässigt werden darf.

Und von dieser Seite aus betrachtet, verringern höhere Löhne (d. h. Reallöhne) die Nachfrage nach Arbeit, was kein sich auf Keynes berufender Wirtschaftswissenschaftler bezweifeln würde. Anders ausgedrückt, höhere Löhne würden eine abwärts tendierende Kurve der Nachfrage nach Arbeit implizieren. (Wir berücksichtigen hier nur Reallöhne, weil sie für die Unternehmen im Hinblick auf die Einstellung von Arbeitskräften wichtig sind. Wird die Erhöhung der Nominallohne von einer Erhöhung der Preise begleitet, so stellen diese höheren Preise eine teilweise Kompensation für die höheren Löhne dar.) Das läßt sich am besten an einem einfachen Modell demonstrieren.

Betrachtet werden soll ein Keynesches Standardmodell, wie es bei Romer (1996) zu finden ist.

Wir wollen mit der Angebotsseite des Modells beginnen, das den Arbeitsmarkt enthält. Löhne sind exogen gegeben, und die erzeugte Gütermenge ergibt sich aus der Produktionsfunktion

$$Y = F(N, \bar{K}) \quad (1)$$

welche den eingesetzten Faktor Arbeit N , dessen Umfang variabel ist, und das Kapital K , das unveränderlich ist, enthält. Die Produktion hat die Standardeigenschaften $F_N > 0, F_{NN} < 0$. Das Volumen des eingesetzten Faktors Arbeit wird durch gewinnmaximierende Unternehmen bestimmt, so daß

$$F_N(N) = \frac{w}{P} \quad (2)$$

erfüllt ist. Die Grenzproduktivität der Arbeit ist daher gleich dem Reallohn. Durch vollständige Differentiation dieser Bedingung ergibt sich:

$$F_{NN}dN = F_N \frac{dw}{w} - F_N \frac{dP}{P} \quad (3)$$

Die Gesamtnachfragekurve ist gegeben als der geometrische Ort der Schnittpunkte der LM- und IS-Kurve, wo Geld- und Gütermarkt im Gleichgewicht sind.⁷ Der Geldmarkt wird beschrieben durch

$$\frac{M}{P} = L(i, Y) \quad (4)$$

so daß Geldangebot (LHS) gleich Geldnachfrage (RHS) ist. Die Geldnachfrage sinkt beim Zinssatz i und steigt beim Einkommen Y . Durch Differentiation von (3) erhält man⁸

$$dM = PL_i di + PL_Y dY + \frac{M}{P} dP \quad (5)$$

⁷ Dies ist nicht ganz korrekt, weil in IS nicht die Angebotsseite enthalten ist. Es ist dennoch üblich, auf IS als Gütermarktgleichgewicht Bezug zu nehmen.

⁸ Gewöhnlich ergibt die Gleichung, vollständig gelöst für di/dY , die vertraute positive Neigung im Raum i - Y .

Nachdem wir die LM-Kurve hergeleitet haben, wollen wir uns jetzt der IS-Kurve zuwenden. Die Gesamtausgaben (E) in der Volkswirtschaft sind gegeben durch:

$$E = E(Y, I, G, T) \quad (6)$$

Darin sind Y = Einkommen, I = Investitionen, G = öffentliche Ausgaben und T = Steuern. Zur Sicherung des Gleichgewichts ist es erforderlich, daß E=Y. Daher kann (6) geschrieben werden als:

$$Y = C(Y(1-\tau)) + I(i - \pi^e) + G \quad (7)$$

so daß sich die Konsumausgaben C mit dem Nettoeinkommen erhöhen und die Investitionen mit dem Realzinssatz sinken (im folgenden schreiben wir nur i und setzen damit $\pi^e = 0$). τ steht für den auf Einkommen erhobenen Steuersatz. Als weitere Annahme wollen wir zwischen Konsum der Arbeitnehmer und Konsum der Kapitalbesitzer unterscheiden. Dann ist

$$Y = C^K \left[\left(Y - \frac{w}{P} N \right) (1 - \tau) \right] + C^L \left[\left(\frac{w}{P} N \right) (1 - \tau) \right] + I(i) + G \quad (8)$$

Der Konsum der Kapitalbesitzer wird bestimmt durch den Wert der Produktion abzüglich des Reallohns, der dem Arbeitnehmer N gezahlt wird. Der Konsum des Arbeitnehmers hängt von der Höhe seines Realeinkommens ab. Beide werden mit dem gleichen Satz τ besteuert.

Bei Differentiation dieser Gleichung ergibt sich dann:

$$dY = \frac{1}{1 - c_y^K (1 - \tau^K)} LAF \cdot \left[F_N N \frac{dw}{w} - F_N N \frac{dP}{P} + F_N dN \right] + I_i di \quad (9)$$

wobei mit c_y^i die Ableitung des Konsums der Arbeitnehmer bzw. Kapitalbesitzer in Abhängigkeit vom Einkommen bezeichnet wird und $LAF = c_y^L (1 - \tau^L) - c_y^K (1 - \tau^K)$ angibt. Auf diese Weise lassen sich die unterschiedlichen marginalen Konsumquoten von Kapitalbesitzern und Arbeitnehmern ausdrücken. Man erkennt, daß sich die positiven Auswirkungen eines (Nominal)lohnanstiegs auf die Beschäftigung, wie sie von Oskar Lafontaine und Gewerkschaften gesehen werden, auf einen solchen Unterschied gründen. Dies bezeichnen wir als Lafontaine-Effekt. Er ist nicht vorhanden, wenn die Differenz zwischen den beiden marginalen Quoten gleich Null ist.

Der einfachste Weg, um zu dem uns interessierenden Ergebnis zu gelangen, das heißt die teilweise Ableitung der Beschäftigung in Abhängigkeit von den Löhnen, besteht darin, die Gleichungen (3), (5) und (9) als System auszudrücken und dann nach der Ableitung zu lösen. Dieses System läßt sich in Matrixform wie folgt schreiben:

$$\begin{pmatrix} F_{NN} & \frac{F_N}{P} & 0 \\ PL_y F_N & \frac{M}{P} & PL_i \\ F_N - \frac{LAF \cdot F_N}{1 - c_y^K (1 - \tau^K)} & \frac{LAF \cdot F_N N}{P(1 - c_y^K (1 - \tau^K))} & -I_i \end{pmatrix} \begin{pmatrix} dN \\ dP \\ di \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} F_N \frac{dw}{w} \\ dM \\ \frac{LAF}{1 - c_y^K (1 - \tau^K)} \cdot F_N N \frac{dw}{w} \end{pmatrix} \quad (10)$$

Bei Anwendung der Cramerschen Regel ist unter der (üblichen) Annahme, daß der Lafontaine⁹-Effekt fehlt, die teilweise Ableitung der Beschäftigung in Abhängigkeit von den Löhnen gegeben durch:

$$\left. \frac{dN}{d(dw/w)} \right|_{dM=0} = \frac{-M/P \cdot F_N I_i}{L_i(F_N)^2 - M/P I_i F_{NN} + L_Y I_i(F_N)^2} \quad (11)$$

und damit unzweideutig negativ.

Nimmt man andererseits an, daß der Lafontaine-Effekt nicht fehlt (LAF ist nicht gleich Null), so ist die teilweise Ableitung gegeben durch:

$$\begin{aligned} \left. \frac{dN}{d(dw/w)} \right|_{dM=0} &= \frac{-M/P \cdot F_N I_i}{L_i(F_N)^2 - \frac{M}{P} I_i F_{NN} + L_Y L_i(F_N)^2} \\ &- \frac{-M/P \cdot F_N I_i}{L_i F_{NN} F_N N \frac{LAF \cdot}{LAF + 1 - c_y^L (1 - \tau^L)} + \frac{L_i(F_N)^2}{P} \frac{LAF}{LAF + 1 - c_y^L (1 - \tau^L)}} \end{aligned} \quad (12)$$

Es fällt sofort auf, daß die rechte Seite von Gleichung (12) aus zwei Gliedern besteht: der rechten Seite von Gleichung (11), die eindeutig negativ ist, und einem zweiten Verhältnis, dessen Vorzeichen unbestimmt ist. Wenn der Lafontaine-Effekt funktionieren soll, müßte das zweite Verhältnis ein positives Vorzeichen haben und außerdem das erste negative Verhältnis mehr als ausgleichen.

Eine notwendige Voraussetzung dafür, daß das zweite Verhältnis positiv ist, besteht darin, daß die Elastizität der Nachfrage nach Arbeitskräften mit Bezug auf die Beschäftigung um weniger als eins über dem Preisniveau liegt, das heißt:

$$-\frac{F_{NN} N}{F_N} < \frac{1}{P} \Leftrightarrow \varepsilon_N^{L^D} < \frac{1}{P} \quad (13)$$

Der Leser sollte jedoch bedenken, daß diese Voraussetzung zwar notwendig, aber nicht ausreichend ist, weil der Lafontaine-Effekt, wie eben festgestellt, nur zum Tragen kommen kann, wenn das erste Verhältnis mehr als ausgeglichen wird.

⁹ Das heißt unter der Annahme, daß die marginalen Konsumquoten der Kapitalbesitzer und Arbeitnehmer, multipliziert (1 minus) mit ihrem jeweiligen Steuersatz, gleich sind und sich daher aufheben.

Literaturverzeichnis

- Alogoskoufis, G. und R. Smith**, (1991), „The Phillips-Curve, the Persistence of Inflation and the Lucas-Critique: Evidence from Exchange Rate Regimes“, *American Economic Review* 81, 1254-1275.
- Bean, C. R.** (1994) „European Unemployment: A survey“, *Journal of Economic Literature* XXXII-2, 573-619.
- Bertola, G.** (1998) „Microeconomic perspectives on Aggregate Labor Markets“, in *Handbook of labour Economic, Bd. III*
- Blanchard, O. und L. Summers** (1986) „Hysteresis and the European Unemployment Problem“, *NBER Macroeconomics Annual* 1, 15-78.
- Blanchard, O. und J. Jimeno** (1995) „Structural Unemployment: Spain versus Portugal“, *American Economic Review* 85 (Papers and Proceedings), 212-218.
- Bruno, M. und J. Sachs** (1985) *The Economics of Worldwide Stagflation*, Cambridge: Harvard University Press.
- Buiter, W. H. und A. C. Sibert** (1997) „Transition Issues for the European Monetary Union“, CEPR Discussion Paper 1728.
- Calmfors, L.** (1998a) „Macroeconomic Policy, Wage Setting and Employment – What Difference does the EMU Make?“, Institute for International Economics Studies, Reprint series 586.
- (1998b) „Unemployment, Labour-Market Reform and Monetary Union“, Institute for International Economics Studies, Seminar Paper 639.
- (1998c) „Monetary Union and Precautionary Labour-Market Reform“, Institute for International Economics Studies, Seminar Paper 659.
- Coe, D. T. und D. J. Snower** (1997) „Policy Complementarities: The Case for Fundamental Labor Market Reform“, *IMF Staff Papers* 44, 1-35.
- Cukierman, A. und F. Lippi** (1998) „Central Bank Independence, Centralization of Wage Bargaining, Inflation and Unemployment-Theory and Evidence“, CEPR Discussion Paper 1847.
- Daveri, F. und G. Tabellini** (1997) „Unemployment, Growth and Taxation in Industrial Countries“, CEPR Discussion Paper 1681.
- Dramais, A.** (1993) „Les relations entre rentabilité du capital, investissement fixe et modération salariale dans l'Europe des Douze au cours des années 1980“, *Economica*, 198-210.
- Eurostat** (1998) „Structure of the Taxation Systems in the European Union: 1970-1996“, Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg.
- Frankel, J. A. und A. K. Rose** (1996) „The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria“, NBER Working Paper 5700.
- Gros, D. und C. Hefeker** (1998) „EMU and Labor Markets: Much Ado About Nothing?“, Universität Saarbrücken, Discussion Paper 9805.
- Grüner, H. P.** (1998) „New Macroeconomics Games in Europe“, Universität Bonn, Mimeo.

- Grüner, H. P. und C. Hefeker** (1996) „Militant Labor and Inflation Aversion. The Impact of EMU of Labor Union Behavior“, Universität Bonn, Discussion Paper A 536.
- (1999) „How Will EMU Affect Unemployment and Inflation?“, *Scandinavian Journal of Economics*.
- Haltiwanger, A.** (1995) „Real Wages and the Business Cycle“, *Journal of Economic Literature*, Bd. 33, S. 1215-1265.
- Hefeker, C. (1998)** „Labor Market Rigidities, Unions and Monetary Union“, WWZ-Discussion Paper 9801.
- (1999) *Labor Market Structure and Monetary Union in Europe: Does it Make a Difference?*, CEPS Paperback, Brüssel: Europäisches Zentrum für politische Studien.
- Horn, H. und T. Persson** (1988) „Exchange Rate Policy, Wage Formation and Credibility“, *European Economic Review* 32, 1621-1636.
- Jones, E., Frieden, J. und F. Torres** (1998) „Joining Europe’s Monetary Club: The Challenges for Smaller Member States“, MacMillan, London.
- Lafontaine, O. und C. Müller** (1998) „Keine Angst vor der Globalisierung – Wohlstand und Arbeit für alle“, Dietz, Bonn.
- Landmann, O. und J. Jerger** (1993) „Unemployment and the Real Wage Gap: A Reappraisal of the German Experience“, *Weltwirtschaftliches Archiv* 129, 689-717.
- Layard, R. und S. Nickell** (1997), „Labour Market Institutions and Economic Performance“, The Labour Market Consequences of Technical and Structural Change Discussion paper series n° 23, Institute of Economics and Statistics, Oxford University, Oxford.
- Layard, R., St. Nickell und R. Jackman** (1994) „*The Unemployment Crisis*“, Oxford University Press.
- Madsen, J.** (1994) „Wage Gap and Technology“, *Kyklos* 47, 95-108.
- Nickell, S.** (1997) „Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America“, *Journal of Economic Perspectives* 11 (Sommer), 55-74.
- OECD** (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) (1994) *The OECD Job Study: Evidence and Explanations*, Paris: OECD.
- (1996) *Employment Outlook*, Paris: OECD.
- Rodrik, D.** (1997) „Has Globalization Gone Too Far?“ Washington: Institute for International Economics.
- Sachs, J.** (1983) „Real Wages and Unemployment in the OECD Countries“, *Brookings Papers on Economic Activity*, 255-304.
- Saint-Paul, G.** (1996) „Exploring the Political Economy of Labour Market Institutions“, *Economic Policy* 23, 263-315.
- Sibert, A. und A. Sutherland** (1997) „Monetary Regimes and Labour Market Reform“, CEPR Discussion Paper 1731.
- Siebert, H.** (1997) „Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe“, *Journal of Economic Perspectives* 11 (Sommer), 37-54.
- Summers, L.** (1987) „Comments“, *European Economic Review* 31, 606-614.

Velasco, A. und V. Guzzo (1998) „The Case for a Populist Central Banker“, New York University, Mimeo.

Vinals, J. und J. Jimeno (1998) „The Impact of EMU on European Unemployment“, Österreichische Nationalbank, Working Paper 34 (November).