

# Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich

von

Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker

*Eine Studie für die Hans-Böckler-Stiftung und den Bundesvorstand des DGB*

Berlin, im Juni 2000

## **Inhaltsverzeichnis**

Vorbemerkung	3
I. Die neoklassische Evidenz im Verhältnis USA – Europa	6
II. Löhne und Beschäftigung in den USA und Europa seit 1970: Der Nominallohn	8
III. Der Reallohn	9
IV. Die Produktivität	11
V. Reallohnsteigerungen minus Produktivitätsfortschritt: Die Reallohnposition	12
VI. Kleinere Länder als Modell?	16
VII. Lohnsenkung in einer großen geschlossenen Volkswirtschaft	20
VIII. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen	22
Literaturverzeichnis	27
Anhang: Methodische Bemerkungen	28
Abbildungen	

## **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Arbeitslosigkeit	5
Abbildung 2: Reallöhne und Beschäftigung 1970 bis 1997	7
Abbildung 3: Reallöhne und Beschäftigung 1980 bis 2001	10
Abbildung 4: Reallohnposition in Europa und den USA	14
Abbildung 5: Arbeitslosigkeit und Reallohnposition	15
Abbildung 6: Kleine Länder – große Länder: Niederlande und Westdeutschland	17
Abbildung 7: Lohnstückkosten und Inflation	21
Abbildung 8: Wachstum in Europa und den USA	24
Abbildung 9: Ausrüstungsinvestitionen und Beschäftigung	25

## Vorbemerkung

Diese Arbeit untersucht den Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Löhne bzw. der Arbeitskosten und der Entwicklung der Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich. In den letzten zwei bis drei Jahren haben eine Reihe von Ländern große Fortschritte bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit erzielt. Dazu gehören so unterschiedliche Volkswirtschaften wie die der USA, Großbritanniens, Frankreichs, der Niederlande, Schwedens oder Spaniens. In einigen industrialisierten Ländern kann man gar von erreichter Vollbeschäftigung sprechen; eine – gemessen an den Erwartungen der meisten „Experten“ aus allen Lagern – erstaunliche Entwicklung. Vor wenigen Jahren noch schien es, als müßte das wirtschaftliche Ziel der Vollbeschäftigung endgültig aufgegeben werden.

Die Erklärung dieses Phänomens ist noch umstritten. Verweisen die „Modernisierer“ der Linken auf die Fortschritte der erfolgreichen Länder bei der Überwindung „struktureller Hemmnisse“ an den Güter- und Arbeitsmärkten, beharren die „Traditionalisten“ der Linken darauf, solche Fortschritte seien statistischen Tricks, erfolgreicher Arbeitsmarktpolitik oder beggarthy-neighbour zulasten der Entwicklungsländer geschuldet. In der internationalen wie der nationalen wirtschaftspolitischen Debatte nimmt allerdings die These, rasche Veränderungen in der Beschäftigungssituation eines Landes oder das Erreichen von Vollbeschäftigung hätten vor allem mit dem Grad der Lohnzurückhaltung zu tun, noch immer den breitesten Raum ein<sup>1</sup>.

Mit dieser These setzt sich die hier vorliegende Analyse auseinander. Es handelt sich dabei um die neoklassische These der orthodoxen Ökonomie, wonach Arbeitslosigkeit in einer Marktwirtschaft nur entstehen kann, wenn die Reallöhne (bzw. die gesamten realen Arbeitskosten) gemessen an der Produktivitätsentwicklung einer Volkswirtschaft „zu stark“ steigen. Arbeitslosigkeit kann in dieser Welt konsequenterweise nur verschwinden, wenn die Reallöhne für eine ausreichend lange Zeit hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleiben. Der wichtigste Protagonist dieser Auffassung ist in Deutschland der Sachverständigenrat (SVR), der diese These seit den 70er Jahren vertritt<sup>2</sup>.

Das Prinzip, auf dem die neoklassische These aufbaut, ist denkbar einfach. Arbeit hat wie jedes andere Gut einen Marktpreis, der dafür sorgt, daß Angebot und Nachfrage – wie bei allen anderen Gütern auch – ausgeglichen werden. Arbeitslosigkeit (außerhalb ganz kurzfristiger friktioneller Phänomene) bedeutet, daß der Preis am Arbeitsmarkt, der Reallohn, nicht flexibel genug ist, um diesen Ausgleich herzustellen. Der konkrete Mechanismus, über den sich die Freisetzung und die Wiedereinstellung von Arbeitskräften vollzieht, ist ebenfalls leicht zu erklären<sup>3</sup>. Steigt der Reallohn über das am Arbeitsmarkt ohne stärkere Zunahme der Güternachfrage erzielbare Maß hinaus, sparen die Unternehmen vermehrt Arbeitskräfte ein, indem sie die zu teure Arbeit durch relativ billigeres Kapital substituieren. Arbeitslosigkeit ist die Folge. Sinkt daraufhin der Reallohn nur ausreichend stark, wird dieser Prozeß umgekehrt, der Produktionsprozeß wird wieder arbeitsintensiver organisiert, also mehr Arbeit und relativ weniger Kapital nachgefragt, Vollbeschäftigung ist wieder möglich.

Diese Theorie zeichnet sich durch ein sehr klares Aussagenprofil aus. Sie ist eindeutig Makroanalyse, indem sie Aussagen über gesamtwirtschaftliche Aggregate wie das Niveau der Arbeitslosigkeit und das Niveau der Löhne macht. Die Stringenz der neoklassischen Theorie ist unvereinbar mit populären, aber unhaltbaren Aussagen der Art: Das Lohnniveau ist für das

---

<sup>1</sup> Vgl. z.B. die umfassende Analyse des Internationalen Währungsfonds (IWF 1999), der sich in seinem World Economic Outlook mit der europäischen Arbeitslosigkeit auseinandersetzt (S. 40ff).

<sup>2</sup> Vgl. Sachverständigenrat (1999), Ziff. 332 ff.

<sup>3</sup> Vgl. Flassbeck/Spiecker (1998), S. 5–21.

Entstehen von Arbeitslosigkeit weniger entscheidend als etwa die „Struktur“ der Löhne<sup>4</sup>. Das ist im Rahmen einer neoklassischen Gedankenwelt unmöglich, weil eine „falsche“ Struktur der Löhne nur strukturelle Arbeitslosigkeit, niemals aber das Niveau der Arbeitslosigkeit erklären kann, wenn das Lohnniveau stimmt. Sind nämlich an einer Stelle der Volkswirtschaft die Löhne zu hoch, müssen sie zwingend an einer anderen zu niedrig sein, wenn das Lohnniveau insgesamt angemessen ist. Zu beobachten wäre dann, daß die Arbeitslosigkeit bestimmter Gruppen oder in bestimmten Regionen hoch ist. Niemals aber ist dann die Arbeitslosigkeit einer Volkswirtschaft insgesamt zu hoch.

Nur letzteres interessiert hier<sup>5</sup>. Es geht um die Frage, ob sich Unterschiede in der Entwicklung des Niveaus der Arbeitslosigkeit zwischen einzelnen Volkswirtschaften mit Unterschieden in der Entwicklung des Niveaus der Löhne (einschließlich aller Lohnnebenkosten) erklären lassen. Auch hier hilft die Stringenz der neoklassischen Theorie: Ist sie richtig, müssen sich verschiedene Stufen im Prozeß des Entstehens und des Verschwindens von Arbeitslosigkeit identifizieren lassen, die einer empirischen Überprüfung zugänglich sind. Das gilt insbesondere für die Entwicklung der Produktivität. Ist die neoklassische Theorie dominant bei der Erklärung von Arbeitslosigkeit, müßte sich zeigen lassen, daß Reallohnzurückhaltung über eine Abschwächung der Produktivitätsentwicklung den Arbeitsmarkt positiv beeinflußt. Im internationalen Vergleich müßte feststellbar sein, daß solche Länder am Arbeitsmarkt erfolgreich sind, wo über geringen Lohndruck oder sogar Lohnsenkung den Unternehmen kein Anlaß für eine besonders kapitalintensive Produktionsweise gegeben wird.

Die empirische Untersuchung konzentriert sich auf den Vergleich der Lohn- und Arbeitsmarktentwicklung in den USA und Großbritannien auf der einen und Kontinentaleuropa, repräsentiert durch die Länder der Europäischen Währungsunion (EWU), auf der anderen Seite. Einzelne kleinere europäische Länder sollen das Bild ergänzen, soweit es für die Argumentation von Bedeutung ist oder dadurch neue Aspekte auftauchen. Der Vergleich der genannten Wirtschaftsräume liegt nahe, weil die Arbeitsmarktentwicklung in den USA und Kontinentaleuropa seit Beginn der 80er Jahre weit auseinandergelaufen ist und diese beiden Regionen in vieler Hinsicht ähnliche Charakteristika aufweisen. Großbritannien zeichnet sich dagegen in Europa seit Anfang der 90er Jahre durch eine eigenständige erfolgreiche Entwicklung aus, die nicht ohne weiteres mit der kleinerer Länder vergleichbar ist.

Abbildung 1 zeigt, daß sich Europa in den 70er Jahren steigender Arbeitslosigkeit gegenüber sah, aber ein niedrigeres Niveau als die USA aufwies. Danach kehrten sich die Verhältnisse völlig um. Die USA waren vergleichsweise erfolgreich und unterschreiten heute sogar das Niveau an Arbeitslosigkeit, das sie noch zu Beginn der 70er Jahre zu verzeichnen hatten. Europa hingegen verlor seit Beginn der 80er Jahre mehr und mehr den Anschluß. Deutschland hielt allerdings sogar bis Anfang der 90er Jahre einen hervorragenden Platz, fiel aber im vergangenen Jahrzehnt weit zurück.

---

<sup>4</sup> Mit einer solchen Aussage hat sich beispielsweise die Mehrheit der Institute in einem Sonderkapitel der Gemeinschaftsdiagnose zum internationalen Vergleich der Entwicklung der Arbeitslosigkeit vor einer klaren Würdigung der Fakten gedrückt. Vgl. Institute (1997).

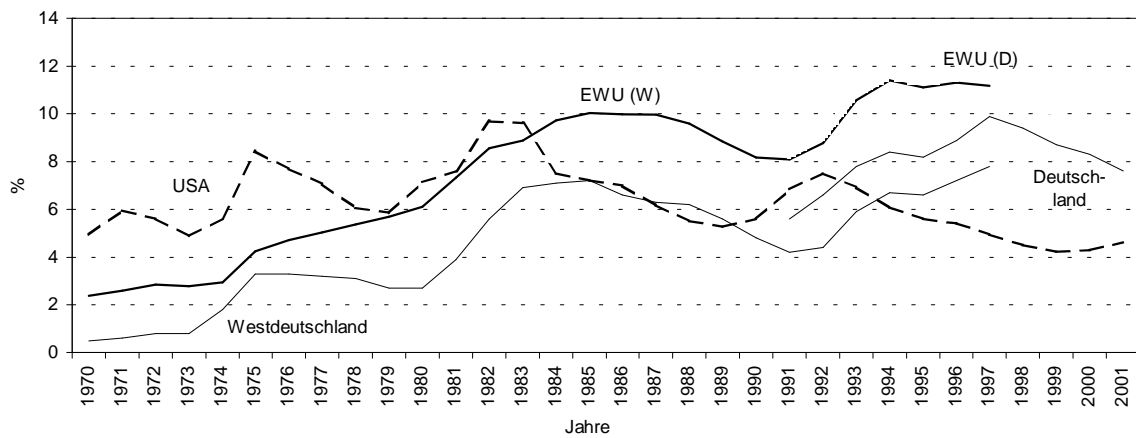
<sup>5</sup> Die Autoren arbeiten im Auftrag der Otto-Brenner-Stiftung an einer Arbeit, die sich schwerpunktmäßig mit Strukturfragen des Arbeitsmarktes auseinandersetzt. Diese Arbeit wird Ende 2000 abgeschlossen.

Abbildung 1

## Arbeitslosigkeit\*

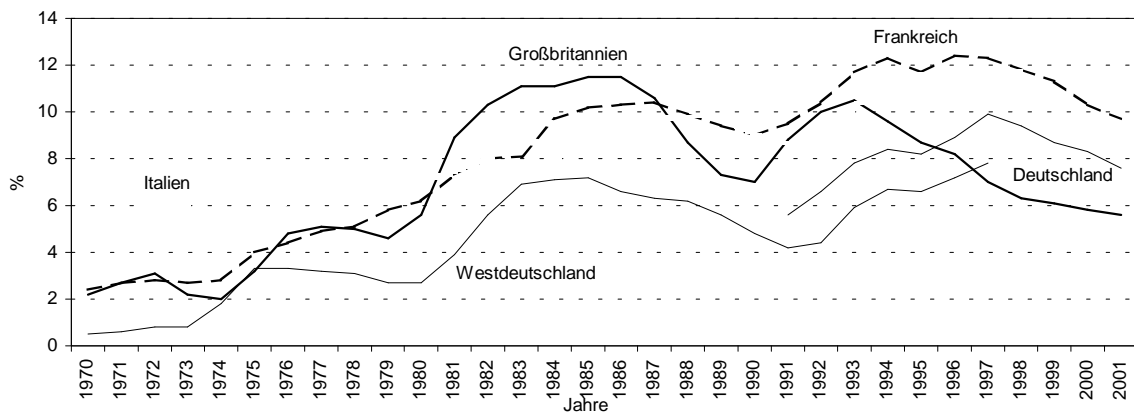
a

in Europa und den USA



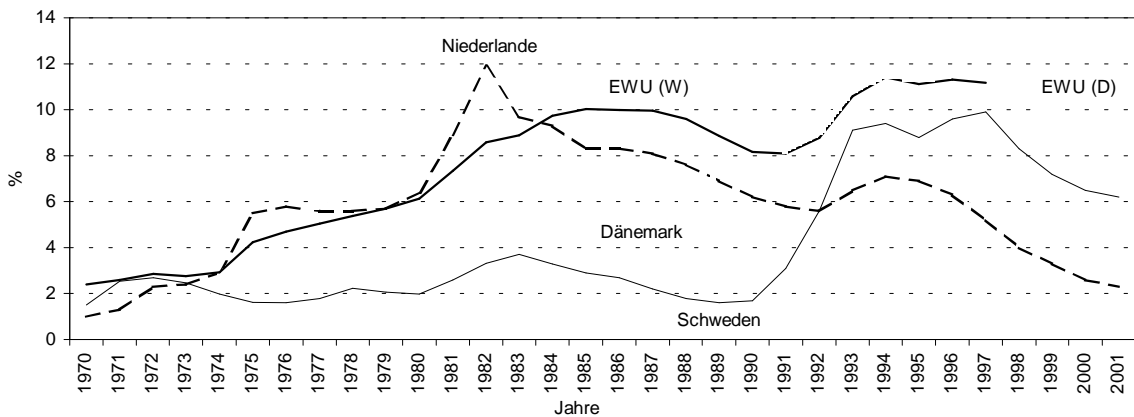
b

in großen europäischen Ländern



c

in kleinen europäischen Ländern



\* Arbeitslosenquote (Arbeitslose in % der Erwerbspersonen), Definition gemäß Eurostat.

EWU (W): EWU einschl. Westdeutschland, EWU (D): EWU einschl. Deutschland.

Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission.

## I. Die neoklassische Evidenz im Verhältnis USA – Europa

Der IWF hat, wie oben erwähnt, zu Beginn des vergangenen Jahres ein Sonderkapitel in seinen World Economic Outlook aufgenommen, in dem er sich mit „Chronic Unemployment in Europe“ auseinandersetzt und, wie er selbst sagt, den „conventional wisdom“ hinsichtlich der wichtigsten Elemente und Faktoren der europäischen Arbeitslosigkeit beschreibt, über die es ein „broad agreement“ in der Wissenschaft und bei internationalen Organisationen, vor allem der OECD, gäbe. Als entscheidend für das im Vergleich zu den USA schlechtere Abschneiden der europäischen, insbesondere der kontinentaleuropäischen Staaten sieht der IWF eine Kombination von Rigiditäten am Arbeitsmarkt und eine Serie von negativen Angebotschocks an<sup>6</sup>. Die Schocks bestanden aus einem generellen Rückgang der Produktivitätszuwachsrate, der Verschlechterung der terms of trade im Zuge der Ölpreissteigerungen sowie dem Anstieg der langfristigen Zinsen seit Beginn der 80er Jahre. Alle diese Faktoren hätten dazu beigetragen, den Spielraum für Realloohnerhöhungen zu verkleinern, was die USA akzeptiert, die Europäer aber zu ignorieren versucht hätten.

In den USA seien spätestens nach dem zweiten Ölpreisschock 1979 die Reaktionen auf dem Arbeitsmarkt völlig anders als in Europa gewesen:

*„However the long-term labor market repercussions differed drastically between Europe and the United States: while real wage growth lagged behind labor productivity increases in the United States – as required to maintain full employment in the face of adverse supply shocks and the growth of the labor force – the real cost of labor in Europe continued to increase in line with labor productivity. In other words, the positive effect on aggregate labor demand from rising labor efficiency was „used“ in Europe to raise real wages (with little growth in employment), while in the United States it translated primarily into rising employment, with only a modest increase in the real wage.“ (IWF 1999, S.45)*

Die mangelnde Bereitschaft der Arbeitnehmer in Europa, einen geringeren Anstieg der Reallohne zu akzeptieren, habe dann zu einer kapitalintensiveren Produktion und geringerer Kapitalrentabilität in Europa geführt. Im Kern habe Europa sich bei der „Wahl“ zwischen der Verwendung des Produktivitätszuwachses für mehr Reallöhne oder für mehr Arbeitsplätze im Gegensatz zu den USA für ersteres entschieden, was natürlich mit der Existenz von starken Gewerkschaften (die in dieser Lesart nur für die Insider zuständig sind) und einer hohen Regulierungsdichte am Arbeitsmarkt zu tun habe. Der empirische Beweis für diese „Wahlthese“ ist laut IWF eindeutig: Vergleicht man die Entwicklung der Reallöhne<sup>7</sup> und der Beschäftigung von 1970 bis Ende der 90er Jahre steht einem starken Anstieg der Reallöhne in Europa ein schwacher der Beschäftigung gegenüber, während es für die USA genau umgekehrt ist (Abbildung 2).

Diese Analyse ist, wie später gezeigt wird, mehr als fragwürdig. Das empirische Ergebnis ist ebenso wie die daran geknüpften Schlußfolgerungen unhaltbar. Der in der Abbildung so auffällige Unterschied zwischen den USA und Europa ist allein ein Phänomen der 70er Jahre. Er verschwindet vollständig, sobald aktuelle Daten verwendet werden und die erste Hälfte der 70er Jahre, als es laut IWF noch gar keine „adversen Schocks“ gab, ausgeblendet wird. Für die Zeit, in der sich die Unterschiede in der Entwicklung am Arbeitsmarkt zwischen den USA und Europa herausgebildet haben, nämlich die 80er und die 90er Jahre, sind die Verhältnisse

---

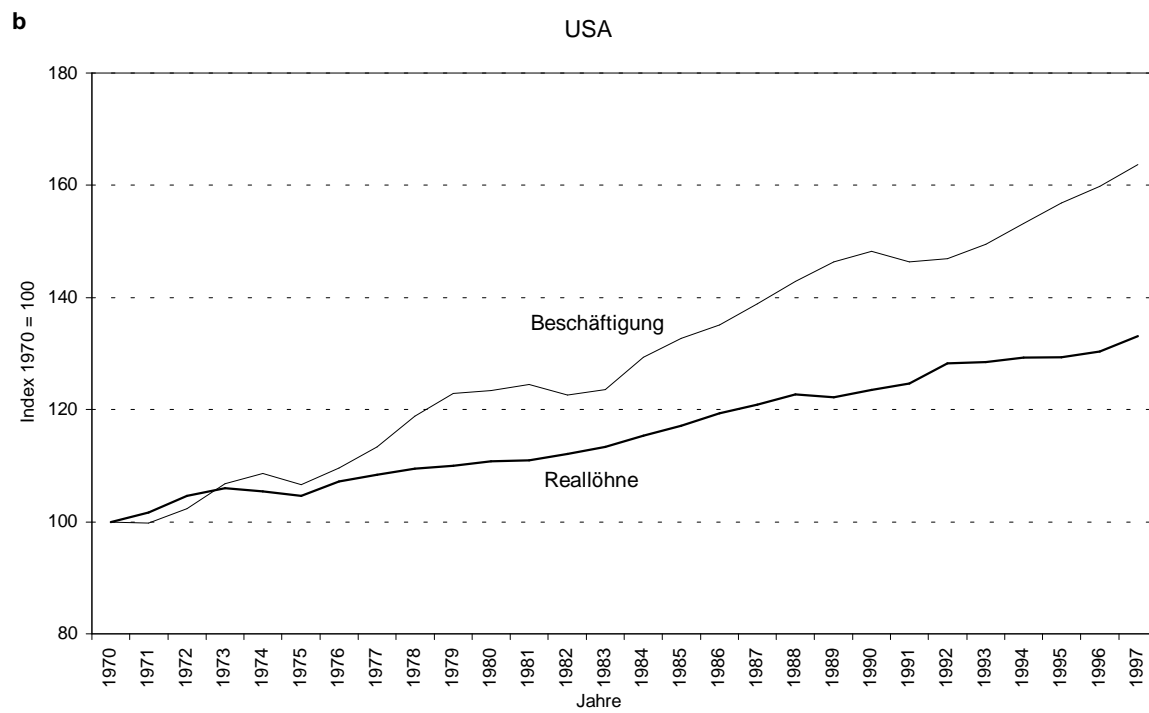
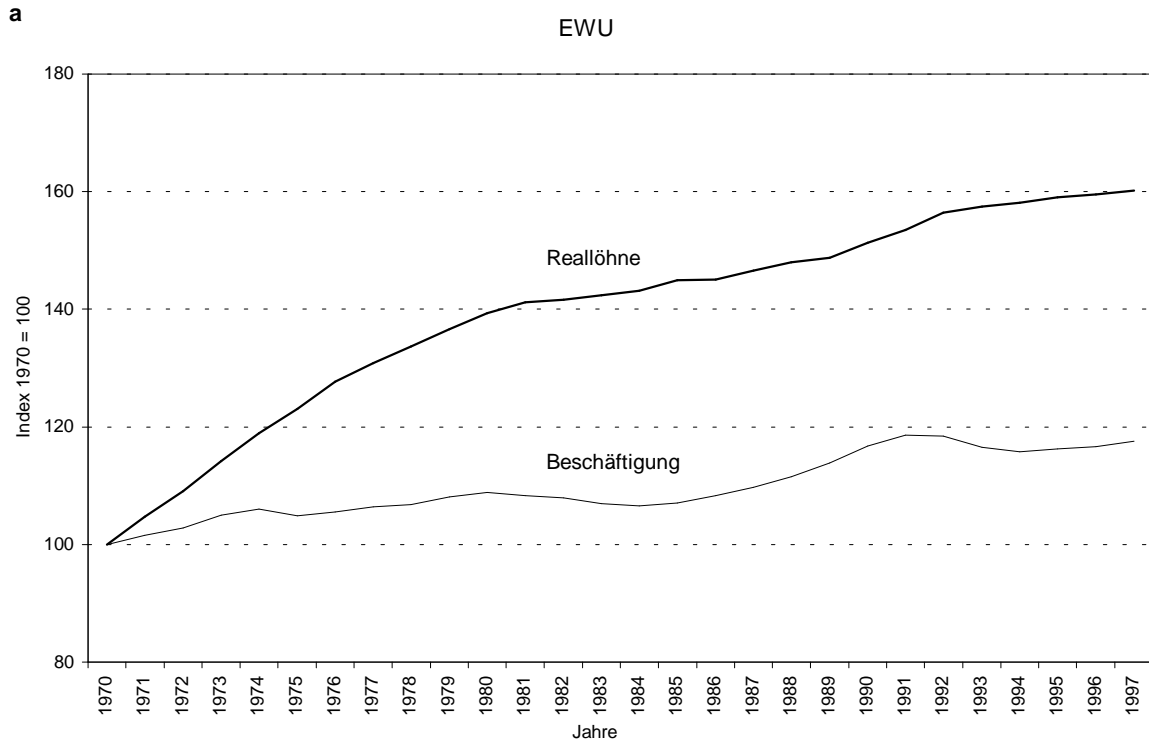
<sup>6</sup> Immerhin konstatiert der IWF, daß die „strukturellen Rigiditäten“ der europäischen Arbeitsmärkte nicht allein für die hohe und anhaltende Arbeitslosigkeit verantwortlich sein können, da es diese Rigiditäten schon in den 60er Jahren gab, als die Europäer am Arbeitsmarkt viel erfolgreicher waren als die USA (vgl. IWF 1999, S.44).

<sup>7</sup> Definiert als: „Total compensation per employee in the non-government sector, divided by the GDP-deflator“ (vgl. IWF 1999, S. 47).

genau andersherum, als es die Theorie des IWF und die „conventional wisdom“ vorhersagen mußten und in der Tat unterstellt haben. Zudem stehen die empirischen Ergebnisse einiger Länder wie die Deutschlands und Großbritanniens in krassem Gegensatz zur IWF-These.

Abbildung 2

Reallöhne\* und Beschäftigung\*\* 1970 bis 1997



\* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je abhängig Erwerbstätigen, preisbereinigt mit dem Deflator des Bruttoinlandsprodukts. \*\* Abhängig Erwerbstätige.  
Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Die „Empirie“ des IWF und die dahinterstehende Deutung der Fakten hat aber in den vergangenen Jahren weltweit in der wirtschaftspolitischen Diskussion eine enorme Rolle gespielt. Sie verleitet zudem zu noch weitergehenden Interpretationen, die für die Arbeit der Gewerkschaften in Europa von besonderer Bedeutung sind. Man kann den Fakten statt der neoklassischen Deutung auch eine eng mit gewerkschaftlichen Zielen verbundene Deutung geben. So könnte man argumentieren, die empirische Evidenz für die USA zeige, daß dort eine größere Bereitschaft zur Solidarität, d. h. zum Teilen bestanden habe als in Europa. Auch zeige sich, daß Länder, die einen geringeren Produktivitätsanstieg verzeichnen, beschäftigungsmäßig besser dastünden als solche, in denen die Produktivität stärker steige. Schließlich hat die vom IWF vertretene Position, der Produktivitätsanstieg müsse vorrangig der Beschäftigung und nicht dem Lohnzuwachs gewidmet werden, Eingang in gemeinsame Erklärungen der deutschen Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter sowie in solche des Bündnisses für Arbeit gefunden<sup>8</sup>.

## II. Löhne und Beschäftigung in den USA und Europa seit 1970: Der Nominallohn

Beginnen wir die Analyse aber noch einmal ganz von vorn, nämlich bei der Größe, die tatsächlich bei Tarifverhandlungen in Europa festgelegt wird und in den USA üblicherweise Ergebnis von Verhandlungen auf Betriebsebene ist, dem Nominallohn. Die Untersuchung des IWF wie fast alle des „mainstream“ setzen von vornherein beim Reallohn an, obwohl der Reallohn wegen der darin enthaltenen Güterpreise keineswegs auf dem „vermachteten“ Arbeitsmarkt, sondern zu gleichen Teilen am Arbeitsmarkt und auf den Gütermärkten bestimmt wird. Eine „Wahl“ hinsichtlich des Reallohns, von der die Vertreter der herrschenden Lehre wie der IWF oder der SVR in allen ihren Überlegungen sprechen, kann es daher nicht gegeben haben und wird es auch in einer Marktwirtschaft nie geben. In den USA und in Europa wurden und werden Zuwachsraten von Nominallöhnen festgelegt, die dann im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung (via Investitionen und Produktivität) und unter dem Wettbewerbsdruck der Gütermärkte (via Preise) zum statistischen Konstrukt „Reallohn“ bzw. zur realen Kaufkraft der Arbeitnehmer und der realen Kostenbelastung der Unternehmen mutieren<sup>9</sup>.

Abbildung 2\* zeigt<sup>10</sup>, daß die unmittelbare nominale Kostenbelastung der Unternehmen durch die Lohnabschlüsse in den europäischen Ländern nur in den 70er Jahren höher als in den USA war. Gleichzeitig belegt die flachere Kurve für Westdeutschland, daß die USA in dieser Hinsicht keineswegs ein Vorbild an Solidität waren, sondern höchstens gutes Mittelmaß. Ein Land wie Großbritannien, das heute als Vorbild in Sachen Arbeitsmarkt gilt, liegt beim Nominallohn in allen hier betrachteten Perioden weit oberhalb des europäischen Durchschnitts.

Die Nominallohnentwicklung ist einerseits geprägt von der jeweiligen Inflationsmentalität und andererseits von der zu erwartenden Entwicklung der Produktivität. Westdeutschland war in allen Perioden weit stabilitätsbewußter als die anderen Regionen und wies weit geringere Nominallohnzuwächse auf. Da sich die Preise in einem Land aber, wie später zu zeigen sein wird, nicht unabhängig von der Lohnentwicklung bilden, ist das allein noch kein Beweis dafür, daß ein solches Land auch insgesamt keine „zu hohen“ Reallöhne haben kann. Immerhin: Betrachtet man z. B. die 70er Jahre, dann stiegen damals die Nominallöhne in den USA und in Deutschland fast exakt mit der gleichen Rate. Angesichts der Tatsache, daß der Produktivitätstrend in den USA aber weit schwächer als in Deutschland war, ist es von vornherein fragwürdig, den Gewerkschaften in Deutschland trotz am Ende stärker als in den USA steigender

---

<sup>8</sup> Vgl. Flassbeck (2000 B).

<sup>9</sup> Vgl. zur Frage des geeigneten Preisindex die methodischen Bemerkungen im Anhang.

<sup>10</sup> Alle mit \* gekennzeichneten Abbildungen sind im Anhang abgedruckt.



Reallöhne Mißbrauch ihrer Marktmacht oder Ähnliches vorzuwerfen. Auf jeden Fall waren ihre Lohnabschlüsse so, daß der Druck auf die Unternehmen, die Preise *oder* die Produktivität zu erhöhen, weit geringer war als in den USA<sup>11</sup>.

### III. Der Reallohn

Der empirische „Beweis“ der „conventional wisdom“ in Abbildung 2 basiert auf dem Reallohn. Dieser Beweis ist aber wertlos. In der Tat sind in dem vom IWF gewählten Zeitraum mit der Basis 1970 die Reallöhne (deflationiert mit dem Deflator des BIP) in den Ländern der EWU weit stärker gestiegen als in den USA. Das aber ist, wie oben schon erwähnt, weitestgehend ein Ergebnis der ersten Hälfte der 70er Jahre. Zwischen 1970 und 1976 sind die so gemessenen Reallöhne in Europa um über 20 % gestiegen, in den USA aber nur um 7 %. Insofern ist selbst bei der reinen Betrachtung des Reallohnes (also ohne die Produktivität zu berücksichtigen) die Schlußfolgerung des IWF, Europa habe vor allem auf die Folgen des zweiten Ölpreisschocks weniger angemessen reagiert als die USA, fragwürdig, weil der größte Anstieg der Reallöhne in Europa bereits vor der ersten Ölpreisexplosion stattfand. Verlängert man allerdings den IWF-Befund bis in die Gegenwart (Abbildung 3\*a), steigen selbst bei einer Basis 1970 die Reallöhne – über den gesamten Zeitraum gesehen – in den USA wesentlich stärker als beim IWF ausgewiesen. Das Tempo der Reallohnsteigerungen in den USA hat sich nämlich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre stark beschleunigt.

Wählt man als Basis hingegen 1980 (Abbildung 3), sieht das Bild vollkommen anders aus. Nun ist der Zuwachs der Reallöhne in den USA schon in der ersten betrachteten Dekade größer als in Kontinentaleuropa. In der zweiten löst sich die Zunahme der realen Arbeitskosten in den USA vollends von der im Euroland: Während in Europa die Lohnsteigerungen nach der Rezession von 1991/1992 fast zum Erliegen kommen, verzeichnen die Vereinigten Staaten ab der zweiten Hälfte der 90er Jahre einen regelrechten Schub bei der Entlohnung von Arbeit. Insgesamt liegt der Zuwachs der Reallöhne in den USA um über 15 % über dem in Europa. Wie die Abbildung 3\* im Anhang zeigt, hält sich Westdeutschland durchweg am unteren Rand des gesamten Spektrums. Frankreich nimmt eine Mittelposition ein. Weit außerhalb der recht ähnlich verlaufenden Reallohnentwicklung in den großen Regionen aber liegt Großbritannien. Die Reallöhne steigen dort sowohl in den 80er Jahren als auch in den 90ern weit stärker als in allen übrigen Industrieländern mit Ausnahme der USA, wo die Reallöhne in der zweiten Hälfte des letzten Jahrzehnts noch stärker wachsen. Das geht in der ersten Hälfte der 80er Jahre noch mit einer höchstens durchschnittlichen Entwicklung am Arbeitsmarkt einher. Seit 1987 aber ist die Entwicklung am Arbeitsmarkt im Vereinigten Königreich – kurzfristig unterbrochen von der Rezession Anfang der 90er – weitgehend aufwärtsgerichtet. Derzeit weist Großbritannien eine Arbeitslosenquote auf, die klar am unteren Rand der großen Industrieländern rangiert.

Insgesamt gesehen läßt sich ein Zusammenhang zwischen dem Reallohn – also noch ohne Berücksichtigung der Produktivität – und der Beschäftigung nicht nachweisen. In Ländern, in denen die Beschäftigung stark steigt (wie den USA) oder/und die Arbeitslosigkeit zumindest stark sinkt (wie in den USA und in UK), sind die Reallöhne sogar durchweg kräftiger gestiegen als in den Ländern mit einer schwachen Arbeitsmarktentwicklung wie Deutschland und Frankreich, aber auch der EWU im allgemeinen. Die empirische Basis des IWF und der „con-

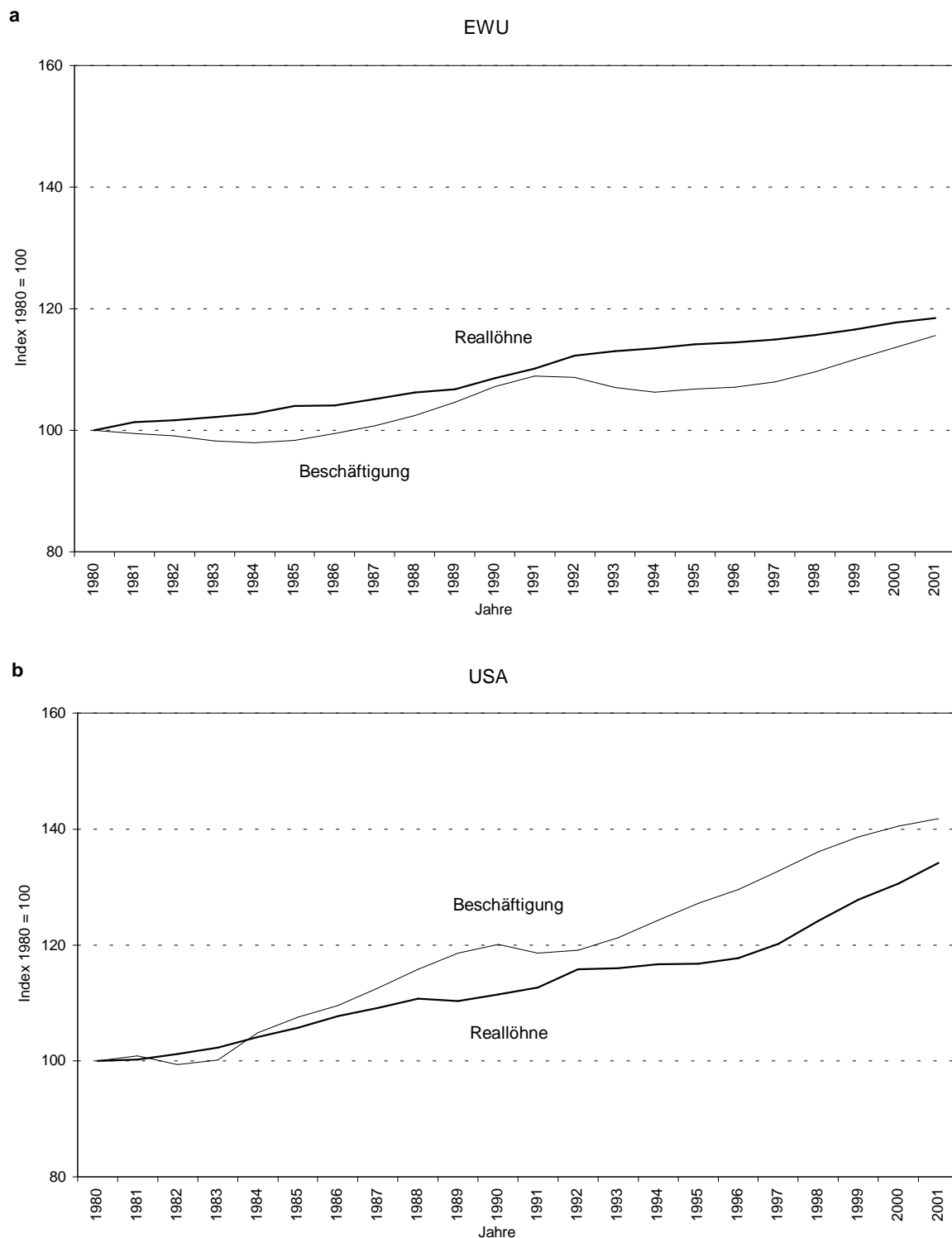
---

<sup>11</sup> Diese Überlegung ist von großer Bedeutung für das Argument, das insbesondere von der „Kieler Schule“ immer wieder vorgebracht wurde, nach dem eine „zu hohe“ Produktivität Ergebnis zu hoher Lohnabschlüsse sein könne, obwohl das Verteilungsergebnis eindeutig zu Lasten der Arbeitnehmer geht. Vgl. dazu die nächsten beiden Abschnitte sowie Flassbeck/Spiecker (1998), S. 39–41.

ventional wisdom“ ist zumindest irreführend, genau genommen kann man sogar von einer klaren Widerlegung der neoklassischen Evidenz sprechen.

Abbildung 3

Reallöhne\* und Beschäftigung\*\* 1980 bis 2001



\* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je abhängig Erwerbstätigen, preisbereinigt mit dem Deflator des Bruttoinlandsprodukts. \*\* Abhängig Erwerbstätige.  
Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

#### IV. Die Produktivität

Ob mit der Evidenz auch die neoklassische Theorie widerlegt ist, muß an diesem Punkt der Untersuchung noch offen bleiben. Immerhin wird von den Vertretern der neoklassischen Position in Deutschland ein Argument ins Feld geführt, das prinzipiell geeignet sein könnte, die obige Widerlegung in Frage zu stellen. Die „Kieler Schule“ und der Sachverständigenrat<sup>12</sup> argumentieren seit langem, der empirisch zu messende Lohnanstieg als solcher sage nichts über den Druck aus, der von den Löhnen auf die Produktivität ausgehe und der im Ergebnis zu einem „überhöhten“ und schädlichen Produktivitätsanstieg führe. Der Lohndruck sorge dafür, daß die Unternehmen über das von der technischen Entwicklung angelegte Maß hinaus rationalisieren. Die Folge sei „Entlassungsproduktivität“. Dieses Argument stellt die obige Analyse zwar nicht der Logik nach in Frage<sup>13</sup>, scheint aber ihre empirische Basis anzugreifen. Wenn es quasi unfreiwillige Produktivitätssteigerungen und damit (von Unternehmerseite) unbeabsichtigte Reallohnzuwächse gibt, darf ein ex post empirisch festgestellter Produktivitäts- oder Reallohnzuwachs nicht ohne weiteres als Nachweis für die Angemessenheit von Nominallohnforderungen seitens der Gewerkschaften herhalten.

Der bloße Anstieg der Löhne müßte folglich relativiert werden, wenn beispielsweise die Produktivitätstrends der beteiligten Länder sehr unterschiedlich wären. Wiese etwa ein Land bei international durchschnittlichen Lohnsteigerungen einen relativ starken Produktivitätstrend bei gleichzeitig schwacher Arbeitsmarktentwicklung auf, könnte man das obige Argument retten. Der Lohndruck in dem betrachteten Land könnte dann zu einer höheren Produktivität geführt haben, die wiederum verhinderte, daß das Land deutlich über seine „Beschäftigungsschwelle“ hinaus expandierte und damit Arbeitsplätze schuf. Eine solche Argumentation macht allerdings nur Sinn, wenn sich auch im Zeitablauf der Produktivitätstrend deutlich gesteigert hat. Wenn also in einem Land mit bisher schwachem Produktivitätstrend die Löhne kräftiger steigen als zuvor, sagt die Tatsache, daß die Löhne im *internationalen* Vergleich immer noch verhältnismäßig moderat zulegen, nicht unmittelbar etwas über die Arbeitsmarktwirkung der Lohnentwicklung aus.

Betrachtet man allerdings die Produktivitätsentwicklung seit Beginn der 70er Jahre (Abbildung 4\*), wird der Gedankengang der „Entlassungsproduktivität“ ad absurdum geführt. Mit Abstand den schwächsten Produktivitätstrend wiesen nämlich in den 70er Jahren mit den USA und Großbritannien die Länder auf, in denen später die Löhne am stärksten stiegen. In den 80er Jahren ändert sich allerdings der Produktivitätstrend fundamental. Die USA gewannen Anschluß an das Produktivitätstempo der Kontinentaleuropäer, und Großbritannien überholte diese sogar. In den 90er Jahren sind die beiden angelsächsischen Regionen – zusammen mit Deutschland – bei der Produktivität Spitze, führen aber auch das Lohntempo an. Zugleich sind sie bei den Indikatoren für den Arbeitsmarkt besser als fast alle anderen. Es ist also genau umgekehrt, wie die deutschen Neoklassiker mit ihrer These von der „Entlassungsproduktivität“ vermuten: In den Ländern, in denen trotz eines schwachen Produktivitätstrends in den 70er Jahren die Reallöhne danach am stärksten stiegen, der „Lohndruck“ also sowohl bei Nominal- wie bei Reallöhnen der größte war, weisen gleichwohl die beste Beschäftigungs- und Arbeitsmarktentwicklung auf. Diese These hat sich damit endgültig als abwegig erwiesen.

Aber auch andere gängige Thesen sind durch diesen Befund schwer erschüttert. Vielfach wird vermutet, vor allem in den USA sei es die starke Ausweitung des Dienstleistungssektors gewesen, die wegen der geringen Kapitalintensität der Produktion in diesem Sektor besonders

---

<sup>12</sup> Vgl. dazu etwa Sachverständigenrat (1999), Ziff. 337.

<sup>13</sup> Vgl. auch Flassbeck (2000 A).

viele Arbeitsplätze geschaffen habe. Da aber die gesamte Volkswirtschaft ausweislich der Produktivitätsentwicklung ein Rationalisierungstempo aufweist, das nahe bei und zuletzt sogar über dem der am Arbeitsmarkt weniger erfolgreichen Länder liegt, kann die Bedeutung des Dienstleistungseffekts insgesamt nicht groß gewesen sein. Auch die dazu gehörige generelle These, wonach im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung immer mehr Arbeitsplätze ein Opfer der „Wegrationalisierung“ werden und schon von daher Vollbeschäftigung nicht mehr möglich sei, erweist sich als falsch, da die Länder mit dem höchsten Rationalisierungstempo die meisten Arbeitsplätze geschaffen haben<sup>14</sup>.

Auch die mit den obengenannten verbundene These, die „Beschäftigungsschwelle“ (also der Trend der Produktivität) sei in den USA besonders niedrig und müsse bei uns folglich gesenkt werden, ist nicht mehr haltbar. Aber selbst die mildere Variante dieser These, wonach die Schwelle gestiegen sei und es daher schwieriger werde, sie zu überspringen, findet keinerlei Bestätigung im internationalen Vergleich. Auch hier ist die Evidenz genau andersherum: Den Ländern, die den größten Anstieg der Schwelle aufweisen, ist es offenbar am leichtesten gefallen, sie zu überspringen. Daß das auch theoretisch der einleuchtendste Fall ist, wird in Kapitel VIII erläutert<sup>15</sup>.

## V. Reallohnsteigerungen minus Produktivitätsfortschritt: Die Reallohnposition<sup>16</sup>

Die oben zitierte Aussage des IWF ist eindeutig: „...while real wage growth lagged behind labor productivity increases in the United States – as required to maintain full employment in the face of adverse supply shocks and the growth of the labor force – the real cost of labor in Europe continued to increase in line with labor productivity...“ (IWF 1999, S.45). Danach ist für die Wirkung der Lohnsteigerungen auf die Beschäftigung nicht der Lohnzuwachs als solcher entscheidend, sondern das Zurückbleiben der Reallöhne hinter dem Produktivitätsfortschritt. Auch der Sachverständigenrat fordert regelmäßig keinen absoluten Rückgang der Reallöhne, sondern „nur“ dieses relative Zurückbleiben.

Insofern waren alle Aussagen der ersten drei Abschnitte vorläufiger Natur. Sie waren allerdings notwendig, weil die Protagonisten der „Lohnzurückhaltungstheorie“, wie das Beispiel des IWF zeigt, in der empirischen Beweisführung keineswegs konsequent die von ihnen vertretene These verfolgen, sondern eine gewisse Beliebigkeit (beim IWF: internationaler Vergleich der Reallohnentwicklung ohne Heranziehung der Produktivität) an den Tag legen. Der Sachverständigenrat bemüht sich schon von vornherein nicht mehr um eine empirische Bestätigung seiner Vermutungen. Er hat versucht, sich mit der „Entlassungsproduktivitätstheorie“ zu immunisieren, mit der Behauptung also, die Messung des Zurückbleibens sei wertlos, weil selbst im Falle eines eindeutigen Zurückbleibens die Löhne zu hoch gewesen sein könnten, da der Druck, den sie zur Erreichung einer „überhöhten“ Produktivität ausgeübt haben, zwar vorhanden war, aber eben ex post nicht meßbar sei.

---

<sup>14</sup> Diese These war natürlich im historischen Vergleich schon immer falsch, da auch in der Vergangenheit die Phasen hoher Produktivitätsfortschritte regelmäßig die Phasen mit hoher Arbeitsplatzdynamik waren. So stieg die Produktivität pro Stunde in Deutschland in den 50er Jahren mit einer Wachstumsrate von etwa 7 %, in den 60er Jahren um gut 5 % und danach immer schwächer. Am Arbeitsmarkt war die Entwicklung genau entgegengesetzt, wie die neoklassische Hypothese erwarten läßt: Die Arbeitslosigkeit nahm mit fallendem Produktivitätszuwachs zu.

<sup>15</sup> Vgl. zu einer Deutung von Say's Law, die dies begründet, Flassbeck (2000 A), S. 85 ff.

<sup>16</sup> Die Reallohnposition ist definiert als Reallohnsteigerung abzüglich der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität und wird als kumulierte Veränderungsrate ausgewiesen. In dieser Darstellungsweise kann man sie auch als grobes Verteilungsmaß (Lohnquote) – in Abweichung von einem einmal festgelegten Basisjahr – benutzen.

Der empirische Befund bei der Reallohnposition, wie die Messung der Lohnzurückhaltung hier (in der Tradition des SVR aus den 70er Jahren) genannt werden soll, ist vollkommen eindeutig (Abbildung 4). Da die Länder in Kontinentaleuropa, die in den 70er Jahren einen stärkeren Produktivitätsfortschritt aufwiesen als die angelsächsischen, anschließend eine besondere Lohnzurückhaltung an den Tag legten, sank hier die Reallohnposition durchgängig von Anfang der 80er Jahre bis heute. In fast allen Jahren blieben also die Reallöhne hinter dem Produktivitätsfortschritt zurück, erfüllten also die „Norm“ des IWF für eine erfolgreiche Arbeitsmarktentwicklung und widerlegten die obige Aussage – die Arbeitsmärkte reagierten eben nicht positiv –, ohne daß der IWF das in seiner Analyse auch nur erwähnt. Ganz anders in den USA: Hier bleiben seit 1980 die Reallöhne zwar auch etwas hinter der Produktivität zurück, aber weit weniger als in Kontinentaleuropa. Auch hier ist die Aussage des IWF schlicht falsch. Die Fakten stehen in klarem Gegensatz zu der Behauptung der „conventional wisdom“; die von der herrschenden Meinung verlangte „Flexibilität“ bei der Lohnbildung gab es in Kontinentaleuropa, nicht jedoch in den USA<sup>17</sup>.

In besonders klarer Weise belegen läßt sich diese Aussage am Beispiel Großbritanniens. Kann man beim Vergleich USA – EWU noch darauf verweisen, daß es in den 70er Jahren immerhin in Kontinentaleuropa eine Umverteilung zugunsten der Arbeitseinkommensbezieher gab (die in den 80er Jahren korrigiert wurde), während in den USA auch die 70er von einer weitgehend unveränderten Verteilung gekennzeichnet waren, gilt das für Großbritannien in keiner Weise. Dort waren in den 70ern die Reallöhne der Produktivität mindestens ebenso stark enteilt wie in Kontinentaleuropa, und dennoch gab es in den 80ern nur ein schwaches Zurückbleiben der Reallöhne und in den 90ern nahezu eine parallele Entwicklung wie in den USA (vgl. Abbildung 5\* a,b,c). Dennoch zählt Großbritannien heute unzweifelhaft zu den erfolgreichen Ländern. Die Arbeitslosenquote ist von 10,5 % im Jahre 1992 auf unter 6% in diesem Jahr gesunken, die Beschäftigung ist in diesem Zeitraum um 10 % gestiegen. Das alles ist gelungen, obwohl es niemals ein durchgreifendes und langanhaltendes Zurückbleiben der Reallöhne gegeben hat.

Vergleicht man die Reallohnposition der USA und Großbritanniens seit Beginn der 80er auf der einen Seite sowie Frankreichs und Deutschlands auf der anderen Seite (Abbildung 5b), zeigen sich zwei offenbar ganz unterschiedliche Arbeitsmarktregimes. Während bei den stärker zentralisierten und unter politischem Druck stehenden Tarifverhandlungen der kontinentaleuropäischen Länder die Reallöhne flexibel sind, sind sie in den dezentralisierten atomisierten Märkten der USA und Großbritanniens relativ unflexibel. Den Arbeitsmarkterfolg aber haben – wiederum in vollkommenem Gegensatz zur neoklassischen Vermutung – letztere<sup>18</sup>(Abbildung 5a).

---

<sup>17</sup> Die OECD erwähnt in ihrer Job Study von 1995 lediglich, daß die „wage share“ gefallen sei; daß es dabei einen deutlichen Unterschied zwischen den USA und Europa gibt, erwähnt die OECD nicht. Vgl. OECD (1995).

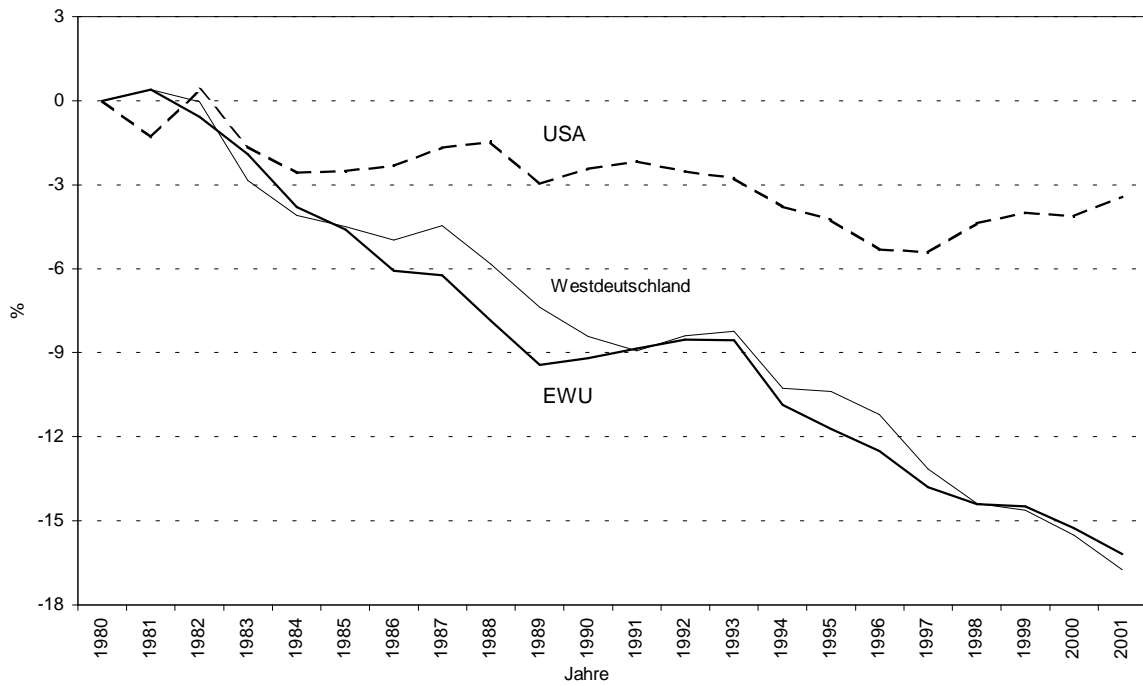
<sup>18</sup> Gleichwohl ist die in der Wissenschaft (Calmfors/Drifill 1988) verbreitete These, wonach es ein „hump shape“ (eine U-Kurve) bei der Verteilung erfolgreicher und nicht erfolgreicher Lohnverhandlungsmodelle am Arbeitsmarkt gibt, nicht zu halten. Die These besteht im wesentlichen aus der Behauptung, daß zentralisierte und nicht-zentralisierte Verhandlungsmodelle als die beiden Extreme auf einer Skala von Modellen erfolgreich seien, während Mischvarianten dazwischen vom Mißerfolg gekennzeichnet seien. Die Theorie zu dem Befund der Autoren wurde auf rein neoklassischer Basis entwickelt, was von vornherein problematisch ist, wenn sich für die Neoklassik insgesamt eine glatte empirische Widerlegung ergibt. Zudem haben sich inzwischen die Verhältnisse fundamental geändert: Deutschland, das bis Ende der 80er Jahre mit einem de facto stark zentralisierten System relativ erfolgreich war, ist inzwischen zurückgefallen, während beispielsweise Frankreich mit einem Mischsystem damals wenig erfolgreich war, heute aber viel erfolgreicher ist als einige zentralisierte Systeme.

Abbildung 4

### Reallohnposition\* in Europa und den USA

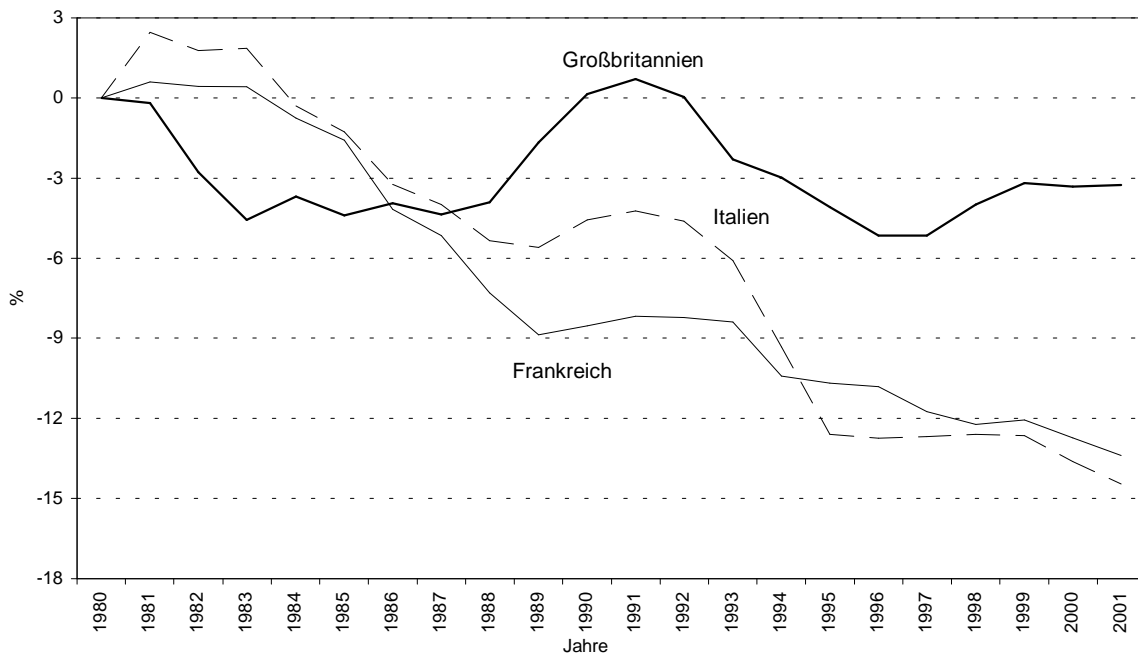
a

EWU, USA und Westdeutschland



b

Frankreich, Italien und Großbritannien

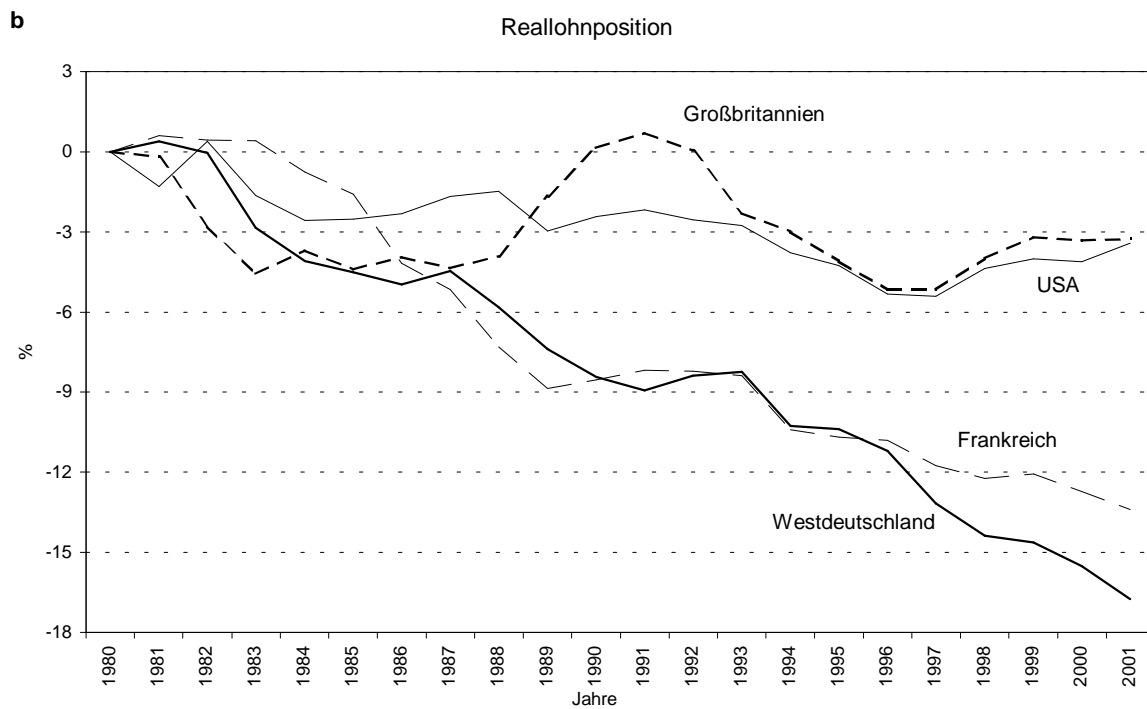
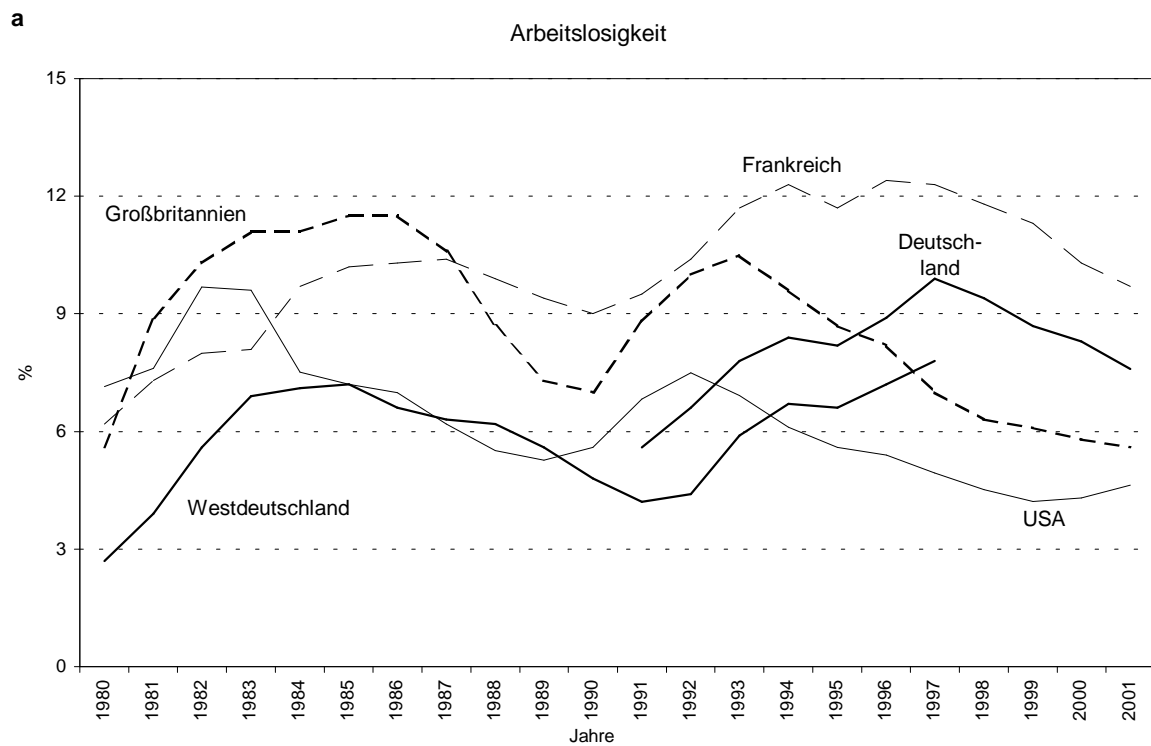


\* Reallohnsteigerung abzüglich Wachstum der Arbeitsproduktivität.

Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Abbildung 5

### Arbeitslosigkeit\* und Reallohnposition\*\*



\* Arbeitslosenquote (Arbeitslose in % der Erwerbspersonen), Definition gemäß Eurostat.

\*\* Reallohnsteigerung abzüglich Wachstum der Arbeitsproduktivität.

Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Offenbar hat sich die Strategie der Tarifpartner in Kontinentaleuropa, auf die hohe Arbeitslosigkeit, die sich im Gefolge der zweiten Ölpreisexplosion herausgebildet hatte, mit Lohnzurückhaltung zu reagieren, nicht ausgezahlt. Die Gewerkschaften haben sich offenbar auf die neoklassische Argumentation eingelassen, weil sie aufgrund eigener Überzeugungen und Ziele ähnliche Mechanismen am Arbeitsmarkt am Werke sahen wie die Vertreter der neoklassischen Theorie. So ist der Weg vom Gedanken der Solidarität der Arbeitenden mit den Arbeitslosen nicht weit bis zu einer Theorie der „Wahl“ zwischen Realeinkommen und Beschäftigung. Auch von der einzelwirtschaftlich berechtigten Sorge vieler Arbeitnehmer, ihre Arbeitsplätze würden „wegrationalisiert“, und der Bereitschaft, alles zu tun, um die Rationalisierung „teurer“ Arbeit gegen „billige“ Maschinen zu verhindern, ist es nur ein kleiner Schritt zu einer Theorie der Substitution von Arbeit durch Kapital.

Paradoxerweise wird aber gerade den Gewerkschaften in Kontinentaleuropa, die sich weitgehend „neoklassisch korrekt“ verhalten haben, von den Vertretern der neoklassischen These „unsolidarische“ Lohnpolitik, ein Ausnutzen der „Insider-Position“ zulasten der arbeitslosen Outsider“ vorgehalten. Das liegt sicherlich daran, daß die Existenz von Arbeitslosigkeit für einen neoklassischen Ökonomen prinzipiell nur mit „zu hohen“ Löhnen erklärt werden kann. Hinzu kommt, daß die schiere Existenz von Gewerkschaften (und Arbeitgeberverbänden, also die Existenz eines „Lohnkartells“) scheinbar einen „Verstoß“ gegen marktwirtschaftliche Wettbewerbsgrundsätze (das Modell des atomistischen Marktes) darstellt. Eine empirische Evidenz, die dieses Weltbild grundsätzlich in Frage stellt, muß natürlich ignoriert und/oder mit ac hoc – Erklärungen wie der „Entlassungsproduktivität“ beiseite geschoben werden.

## **VI. Kleinere Länder als Modell?**

Gibt es nicht Gegenbeispiele zu den hier vorgelegten Überlegungen und dem empirischen Befund, daß Lohnzurückhaltung in den großen Ländern nicht die erwünschten Ergebnisse erbracht hat? Beispiele für eine bessere Arbeitsmarktentwicklung gibt es in der Tat auch in Kontinentaleuropa. Die Niederlande, Dänemark und Schweden sind bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit in den 90er Jahren wesentlich erfolgreicher gewesen als Deutschland. Die Niederlande haben inzwischen Vollbeschäftigung erreicht. Die kritische Frage ist nur, ob sich diese Beispiele, die z. T. auch eindeutig Fälle von Lohnzurückhaltung waren, auf ein großes Land wie Deutschland oder gar eine Region von globalem Gewicht, die eine im Vergleich zu kleinen Ländern nur geringe Außenhandelsverflechtung aufweist, wie das für Kontinentaleuropa der Fall ist, übertragen lassen.

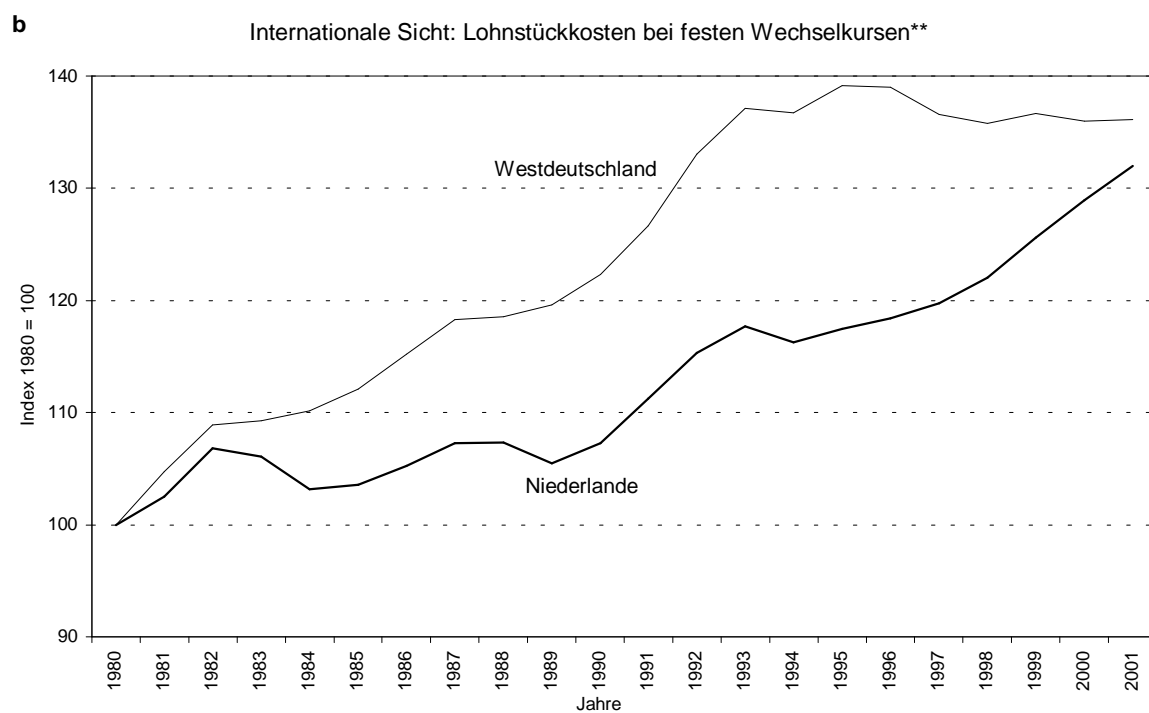
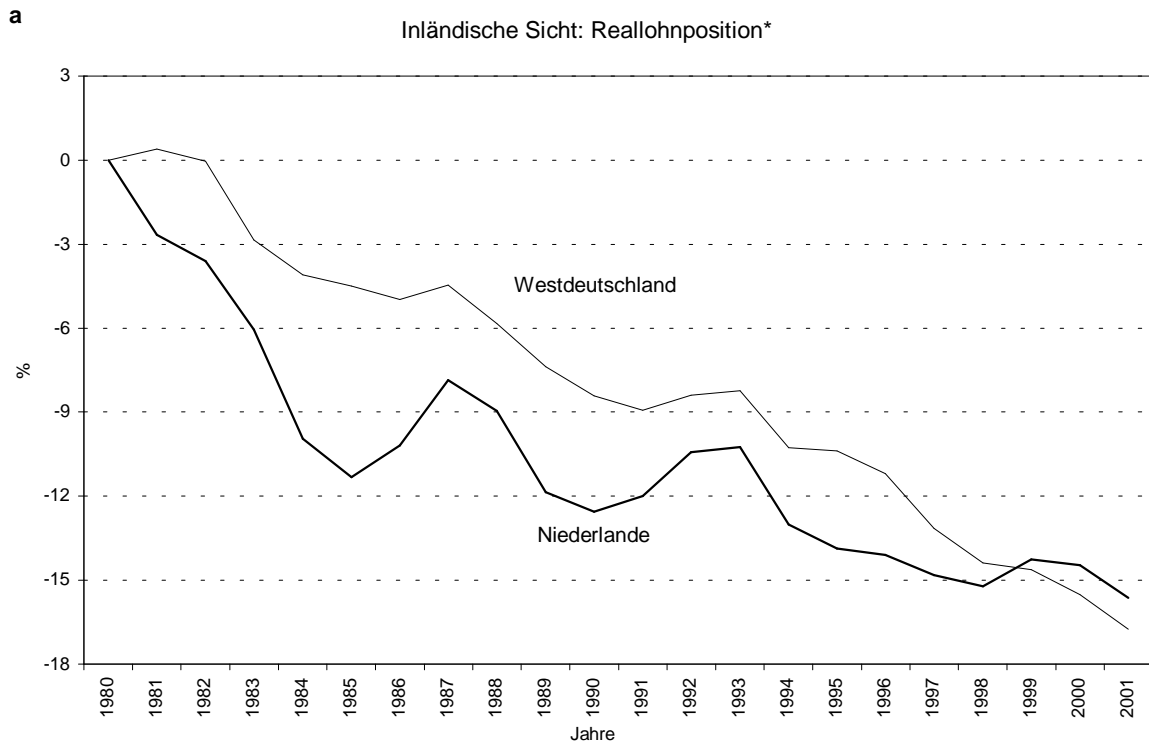
Betrachten wir den Fall der Niederlande etwas näher. Die Niederlande waren in der zweiten Hälfte der 70er Jahre wenig erfolgreich mit ihrer Wirtschaftspolitik und drohten hinter die Entwicklung der Bundesrepublik, aber auch kleinerer Länder wie Österreich zurückzufallen. Es hatte in den 70er Jahren eine massive Umverteilung zugunsten der Arbeitseinkommen gegeben, und die Arbeitslosenquote lag weit oberhalb der des großen Nachbarn Westdeutschland (vgl. Abbildung 1c). Sie erreichte Anfang der 80er Jahre schon mehr als 10 %, zu einer Zeit also, als Westdeutschland eine Arbeitslosigkeit von noch um die 5 % aufwies. Alle gesellschaftlichen Gruppen der Niederlande entschlossen sich damals in einem gemeinschaftlichen Kraftakt, die Lage umzukehren: Das inzwischen berühmte „Poldermodell“ entstand. Daß das Modell erfolgreich war, ist keine Frage, die Arbeitslosigkeit sank seit dem Höhepunkt 1982 fast durchgehend. Derzeit ist in den Niederlanden mit einer Arbeitslosenquote von unter 3 % ein Zustand erreicht, der nur mit Vollbeschäftigung bezeichnet werden kann. Allerdings – und das ist ein bedeutsamer Aspekt – löste sich die Entwicklung der Arbeitslosigkeit in den



Niederlande von der in Westdeutschland erst nach der Rezession zu Beginn der 90er Jahre; vorher verliefen die beiden Kurven weitgehend parallel.

Abbildung 6

Kleine Länder - große Länder: Niederlande und Westdeutschland



\* Reallohnsteigerung abzüglich Wachstum der Arbeitsproduktivität.

\*\* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit dividiert durch reales Bruttoinlandsprodukt in Landeswährung.

Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Untersucht man das Ausmaß der Lohnzurückhaltung in Form der Reallohnposition in den Niederlanden und in Westdeutschland (Abbildung 6a), erhält man selbst aus einer rein neoklassischen Perspektive für den unterschiedlichen Verlauf der Arbeitslosigkeit keine Erklärung. Die Lohnzurückhaltung war in der Tat Anfang der 80er Jahre in den Niederlanden noch ausgeprägter als in Westdeutschland. Die Reallöhne blieben bis Mitte der 80er Jahre um über 10 % hinter der Produktivität zurück. Damit könnte man aus einer neoklassischen Perspektive argumentieren, daß die stärkere Lohnzurückhaltung auch einen stärkeren Rückgang der Arbeitslosigkeit zuließ. Das steht zwar im Widerspruch zu der Entwicklung in anderen Ländern wie etwa Frankreich, wo in den 80er Jahren bei der gleichen Lohnzurückhaltung wie in Deutschland die Arbeitslosigkeit weiter zunahm, aber im rein bilateralen Vergleich Niederlande – Westdeutschland bietet sich ein solches Erklärungsmuster an. Unerklärlich ist aber auch in diesem Fall, wieso sich die Niederlande erst Anfang der 90er Jahre bei der Arbeitslosigkeit abgekoppelt haben, obwohl von diesem Zeitpunkt an die Reallohnzurückhaltung in Deutschland viel ausgeprägter war als dort.

Einer Lösung für dieses scheinbar verwirrende Durcheinander von neoklassischen und nicht-neoklassischen Erklärungen im Fall der Niederlande kommt man näher, wenn man einen weiteren, bisher ausgeblendeten Aspekt der Wirkung der Löhne auf die Arbeitslosigkeit integriert. Für große, weitgehend geschlossene Volkswirtschaften wie die USA oder Europa, die über flexible Wechselkurse miteinander verbunden sind, spielt die internationale Dimension der Löhne, also die Wirkung der Lohnsteigerungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit (in Form von nominalen Lohnstückkosten) keine entscheidende Rolle. Für ein Land wie die Niederlande ist das ganz anders. Sie hatten seit Anfang der 80er Jahre ihren Wechselkurs fest an die D-Mark gebunden und haben ihn bis zum Eintritt in die europäische Währungsunion nicht mehr geändert. D. h., es gab bereits vor Beginn der EWU ein Binnenverhältnis im Handel zwischen Deutschland und Holland, zugleich aber unabhängige Lohnverhandlungen in beiden Regionen. Diese Konstellation nutzten die Niederlande, indem sie mit der im Vergleich zu Westdeutschland über eineinhalb Jahrzehnte noch stärkeren Lohnzurückhaltung nicht allein die inländische Verteilungsposition ihrer Unternehmen verbesserten, sondern vor allem die Wettbewerbsposition der gesamten Volkswirtschaft gegenüber dem großen Handelspartner.

Das ist in der Tat geschehen. Die Abbildung 6b zeigt die Entwicklung der Lohnstückkosten<sup>19</sup> in nationaler Währung in den Niederlanden und Westdeutschland seit 1980. In der ersten Phase bis zum Jahr 1993 stiegen die Lohnstückkosten in den Niederlanden durchweg weniger stark als in Westdeutschland. Dadurch erarbeiteten sich die holländischen Unternehmen einen ständig größer werdenden Wettbewerbsvorsprung, da diese Vorteile auch auf lange Sicht nicht, wie bei Ländern außerhalb des europäischen Währungsgebietes, durch Aufwertungen ausgeglichen wurden. In der Spitze betrug der Wettbewerbsvorsprung (bei festen Wechselkursen erreicht durch eine kontinuierliche reale Abwertung in Form zurückbleibender Lohnstückkosten) 20 %<sup>20</sup>. Das dürfte grosso modo gegenüber den meisten der am Festkursblock beteiligten Länder<sup>21</sup> der Fall gewesen sein. Für eine extrem offene Volkswirtschaft wie die

---

<sup>19</sup> Die Lohnstückkosten sind definiert als Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit dividiert durch das reale Bruttoinlandsprodukt. Sie stellen die entscheidende Kostenkomponente einer Volkswirtschaft dar, weil Arbeit der einzige nicht produzierte Input-Faktor im Produktionsprozeß ist, d. h. alle Güter und somit auch alle Vorleistungen einer Volkswirtschaft mit (in- oder ausländischer) Arbeit hergestellt werden.

<sup>20</sup> Ob die Niederlande vor der hier betrachteten Periode einen Wettbewerbsrückstand hatten, der lediglich ausgeglichen wurde oder zumindest teilweise den erarbeiteten Vorsprung absorbierte, kann hier nicht überprüft werden. Die Entwicklung der Handelsströme nach der realen Abwertung in den 80er und 90er Jahren spricht aber dafür, daß vorher kein erheblicher Wettbewerbsrückstand gegeben war.

<sup>21</sup> Dazu zählten Frankreich (ab 1987) sowie Belgien, Österreich und Westdeutschland.

Niederlande mit einem sehr hohen Exportanteil am BIP schafft das einen enormen Impuls, der das Wachstum antreibt.

In der zweiten Phase, die 1994 beginnt, nähern sich die Wachstumsraten der Lohnstückkosten beider Länder wieder an, und schließlich steigen sie in den Niederlanden sogar schneller als in Westdeutschland. Nach der Prognose der EU-Kommission werden sich die beiden Kurven im Jahre 2001 weitgehend angenähert haben. Letzteres bedeutet allerdings nur, daß der holländische Wettbewerbsvorsprung in Form geringerer Kosten, der in den zwölf Jahren zuvor entstanden ist, wieder abgebaut wurde. Es bedeutet nicht, daß die Niederlande die Marktanteile, die sie in dieser Zeit in anderen Ländern gewonnen haben, wieder abgeben werden. Bis zum Zeitpunkt des Schnittpunkts beider Kurven stehen die niederländischen Unternehmen auf den eigenen wie auf Drittmärkten in Bezug auf die absolute Kostenbelastung ja besser da als ihre deutschen Konkurrenten<sup>22</sup>. Nur ein Teil der erreichten Kostenvorteile ist in den letzten Jahren wieder verloren gegangen. Nach der Logik dieser Kurven muß ein Land, das – ausgehend von einem Gleichgewichtszustand im Sinne einer gleichen Kostenbelastung – einmal von einem Partner nach unten abgewichen ist, danach genauso stark nach oben abweichen, um auf die ursprünglichen Marktanteile zurückzufallen. Davon sind die Niederlande noch immer sehr weit entfernt. Das Land profitiert also von seiner langen Abwertungsphase gegenüber Westdeutschland, weil es höhere Marktanteile errungen hat und hält.

Warum aber haben sich die Niederlande in Sachen Arbeitslosigkeit erst Anfang der 90er Jahre von Westdeutschland gelöst? Offenbar ist es ihnen zu dieser Zeit gelungen, die gute Wettbewerbsposition mit einer weit besseren Entwicklung der Binnenkonjunktur zu verbinden, als das vorher der Fall war. Zunächst gelang es ihnen, den ohnehin hohen Überschuß in der Leistungsbilanz noch einmal von gut 2 % im Jahre 1992 auf – sage und schreibe – 7,5 % des BIP im Jahre 1997 zu erhöhen, und schließlich sprang die Binnenkonjunktur an. Zunächst stieg im Gefolge des Exportbooms die Beschäftigung. Seit 1997 wurden zudem die Löhne kräftig erhöht; die Reallöhne legten weit stärker zu als in Westdeutschland. Der reale private Verbrauch expandiert seit 1996 mit Jahresraten in der Größenordnung von 4 %, während er in Deutschland nahezu stagniert.

Hinzu kommt, daß die privaten Haushalte in den Niederlanden in den 90er Jahren ihre Ersparnisse in Relation zum Einkommen, die Sparquote also, drastisch reduziert haben: Diese lag im Jahre 1990 mit 12 % nahezu gleichauf mit Deutschland, ist danach aber fast kontinuierlich gefallen und wird in diesem Jahr einen Tiefstand von nur noch 3 % erreichen, wohingegen in Deutschland mit 11 % weiter auf hohem Niveau gespart wird. Die Kombination von steigenden Leistungsbilanzüberschüssen und einer sinkenden Sparquote der privaten Haushalte schafft natürlich enorme Wachstumsimpulse. Daher ist es nicht verwunderlich, wie weit die Niederlande Deutschland in dieser Zeit beim Wachstum abhängen (Abbildung 8).

Das niederländische Beispiel ist in vieler Hinsicht symptomatisch für die Erfolge der kleineren Länder, allerdings natürlich nicht eins zu eins übertragbar. Große reale Abwertungen – mit oder ohne Wechselkursänderungen – sind auch in Finnland, Schweden und Irland zu beobachten (Abbildung 6\*, 7\* im Anhang). Konsumschübe aufgrund eines Rückgangs der privaten Sparquote hat es auch in Dänemark, Finnland und Schweden gegeben. Auch in großen Ländern wie Großbritannien, Kanada und vor allem den USA spielt der Rückgang der Sparquote eine große Rolle. Was kleine Länder gegenüber großen auszeichnet, ist in erster Linie die Möglichkeit, mit einer realen Abwertung ihre Situation verbessern zu können, ohne rasche und spürbare Gegenmaßnahmen der Großen fürchten zu müssen. Eine Abwertungsstrategie

---

<sup>22</sup> Zumindest genau dann, wenn im hier gewählten Basisjahr eine Art Gleichgewicht hinsichtlich der Kostenbelastung der Unternehmen zwischen beiden Ländern herrschte.

via Lohnstückkostensenkung gegenüber den übrigen Europäern stößt, von Deutschland ausgehend, viel schneller an Grenzen, als wenn sie von den Niederlanden angewendet wird, weil die anderen in Europa wegen der schieren Größe Deutschlands sehr rasch gezwungen sind, die Kostensenkung nachzumachen, was ihren stimulierenden Effekt für Deutschland aufhebt.

## VII. Lohnsenkung in einer großen geschlossenen Volkswirtschaft

Wichtiger aber noch ist, daß in einer großen, stärker geschlossenen Volkswirtschaft die negativen Binnenmarkteffekte einer Lohnzurückhaltung bei weitem die positiven Exporteffekte übertreffen. Gegenüber einem „Ausland“, das eine Konstante darstellt, das also stillhält, kann man seine Kostensituation ohne weiteres verbessern, wenn es keine Wechselkursreaktionen gibt. Gegenüber wem oder welchen Konstanten aber kann man im Inland die Löhne insgesamt senken? In einer weitgehend geschlossenen Volkswirtschaft gibt es eine solche Konstante nicht. Neoklassiker konstruieren eine „Produktionsfunktion“, die wie eine Konstante wirkt, weil bei der Konstruktion schon unterstellt ist, es gäbe eine Konstante in Form eines gegebenen Outputs. Nur, schlicht zu unterstellen, was zu untersuchen und zu belegen ist, kann keinen Erkenntnisfortschritt bringen. Wenn für die Unternehmen der Umsatz nicht gegeben ist – wenn er gegeben wäre, bräuchte man keine Unternehmer! –, ist die Verminderung der Löhne im Durchschnitt der Volkswirtschaft keineswegs ein positives Ereignis.

Sinken die Löhne oder steigen sie weniger, sinken ohne Zweifel die Kosten der Unternehmen, aber ihr Gewinn steigt – anders als von zumeist neoklassisch ausgerichteten Autoren behauptet – keinesfalls. Abgesehen von dem reinen und völlig unrealistischen neoklassischen Fall, wo die Unternehmen durch die Lohnsenkung veranlaßt werden, ihre Produktionsweise zu arbeitsintensivieren<sup>23</sup>, gibt es zwei realistischere Fälle, die das Kontinuum der möglichen Ergebnisse umschreiben: Im ersten sinken die Reallöhne genauso wie die Nominallöhne, weil die Preise unverändert bleiben. Dann sinkt die Kaufkraft und die Nachfrage der Arbeitnehmer wie die Reallöhne, wenn die Unternehmen nicht exakt zur gleichen Zeit mehr Arbeitskräfte einstellen, deren Kaufkraft und Nachfrage den Verlust bei den schon Beschäftigten genau ausgleicht<sup>24</sup>.

Ob das geschieht, ist eine empirisch zu beantwortende Frage. In dem entscheidenden Fall in Deutschland, dem Rückgang der Steigerungsrate der Löhne von 1995 und vorher auf 1996 und nachher, sind die Beschäftigtenzahlen sogar gesunken. Damit sinken zwar die Kosten der Unternehmen, aber ihre Umsätze sinken auch. Die „Gewinntheorie“ des Lohnes, wie sie vom Sachverständigenrat vertreten wird, erweist sich als falsch<sup>25</sup>; zwar ändert sich die Verteilung der Realeinkommen zugunsten der Unternehmen, ein Anreiz für die Unternehmen, die Zahl der Beschäftigten zu erhöhen, ergibt sich aber nicht, weil der Gewinn und die Rendite auf das eingesetzte Kapital nicht steigen.

Im zweiten Fall sinken zwar die Nominallöhne, aber die Reallöhne bleiben konstant, weil die Preise, die die Unternehmen am Markt erzielen, den Arbeitskosten folgen. Müssen alle Unternehmen auf diese Weise die Entlastung weitergeben, ist am Ende zwar das Preisniveau in der Volkswirtschaft niedriger, real hat sich aber nichts geändert<sup>26</sup>. Das läßt sich in einer etwas

<sup>23</sup> Vgl. Flassbeck/Spiecker (1998), S. 9–16.

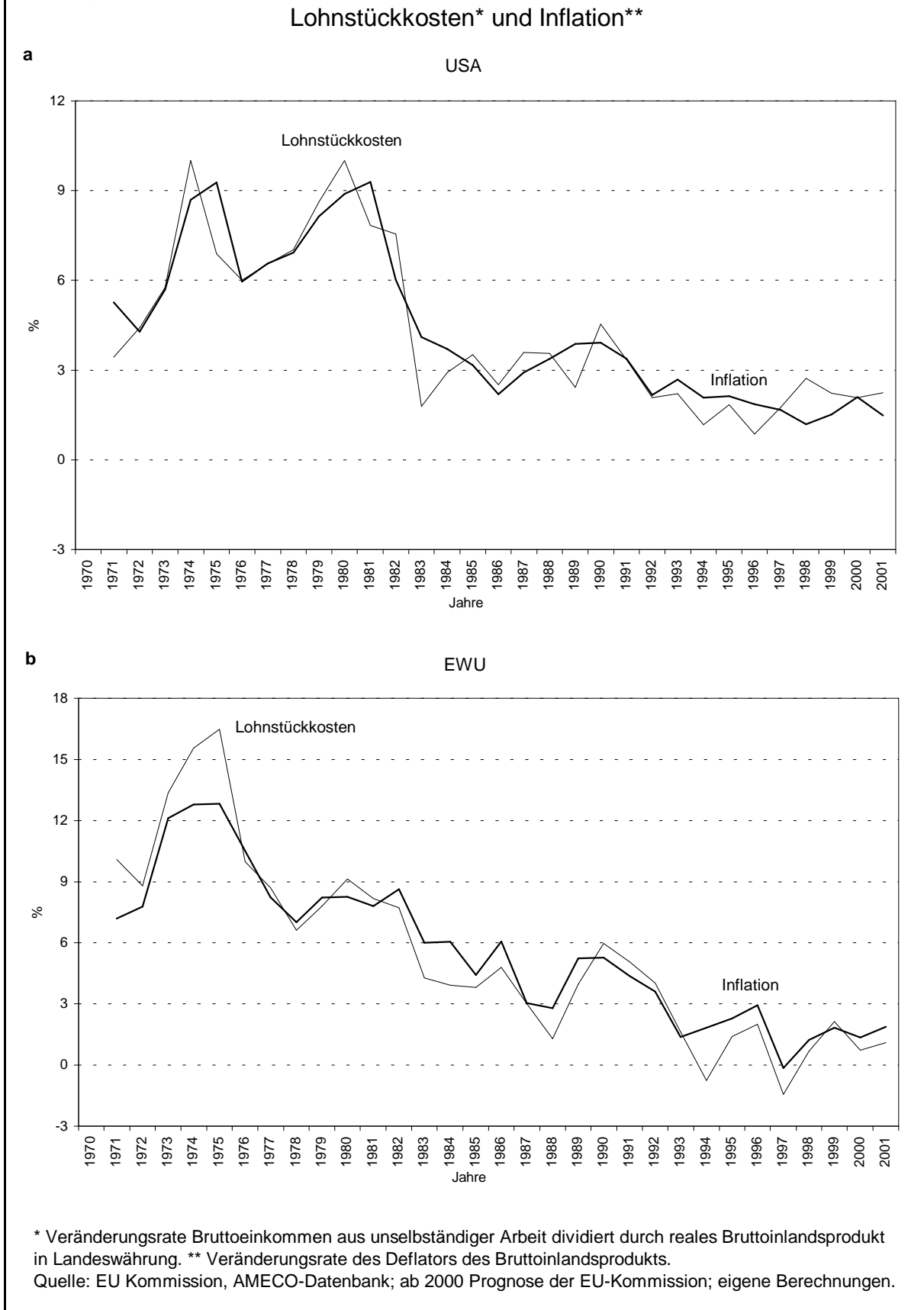
<sup>24</sup> Das ist eine Ableitung, die nur einer einzigen Einschränkung bedarf, um in ihrer Logik absolut zwingend zu sein: Die Sparquote der Arbeitnehmer muß unverändert bleiben!

<sup>25</sup> Vgl. Flassbeck (2000 A).

<sup>26</sup> Eine Ausnahme ist der sog. Realkasseneffekt, bei dem wegen sinkender Preise die reale Geldmenge steigt; doch bei ohnehin extrem niedrigem Preisniveau wie derzeit darauf zu setzen, heißt deflationäre Effekte in Kauf zu nehmen, die sich als viel gravierender erweisen könnten, als die für sich genommen positiven Wirkungen des Realkasseneffektes. Vgl. Koll (1988).

anderen Darstellungsweise – hier mit dem Verlauf der Zuwachsraten von Inflationsraten und Lohnstückkosten für einen sehr langen Zeitraum eindrucksvoll untermauern (Abbildung 7).

Abbildung 7



In der wirtschaftlichen Realität gibt es natürlich eine Mischung zwischen diesen beiden Effekten, wobei die Gewichte von Region zu Region variieren. Die obigen Ausführungen zur Reallohnposition haben dazu schon Hinweise gegeben, denn die Reallohnposition ist ja nichts anderes als die Verkörperung eines der hier beschriebenen Fälle oder einer Mischung in einer bestimmten Region: Ist die Anpassung des Preisniveaus an Veränderungen der Lohnstückkosten nicht perfekt, verändert sich auch die Reallohnposition – sinkt also z. B. bei Lohnsenkungen oder Mindersteigerungen. Ist die Anpassung dagegen gut, etwa weil der Wettbewerb zwischen den Unternehmen lebhaft ist und diese zwingt, jede Kostenentlastung sofort in den Preisen weiterzugeben, bleibt die Verteilung und die Reallohnposition konstant. Die USA stehen für den Wettbewerbsfall, Europa für die Verteilungsänderung.

### VIII. Wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen

Das Ergebnis der Untersuchung des Zusammenhangs von Löhnen und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich ist eindeutig: Es kann nicht die Rede davon sein, daß in Europa oder in Westdeutschland die Löhne einschließlich der Lohnnebenkosten zu hoch für eine erfolgreiche Entwicklung am Arbeitsmarkt sind. Die empirische Analyse hat gezeigt, daß von den beiden untersuchten Varianten diejenige für den Arbeitsmarkt viel wirksamer war, bei der sich die funktionale Verteilung der Einkommen nicht oder nur wenig geändert hat. Das hat enorme Konsequenzen für die Lohnpolitik. Offensichtlich hat sich die Bereitschaft der Gewerkschaften in Europa, von ihren Mitgliedern Solidarität mit den Arbeitslosen zu fordern und durchzusetzen, nicht ausgezahlt. Wer Opfer in Form von Lohneinbußen und Verteilungsverlusten verlangt, die versprochene Gegenleistung in Form steigender Beschäftigung und sinkender Arbeitslosigkeit aber am Ende nicht bieten kann, verliert an Glaubwürdigkeit bei seinen Mitgliedern. Dagegen hat das amerikanische Modell der Lohnpolitik, das ohne Gewerkschaften auskommt und bei dem es keinerlei Solidarität gab, an Glaubwürdigkeit gewonnen, weil es am Ende schlicht erfolgreich war. Die Voraussetzungen für diesen Erfolg werden in der politischen Diskussion aber ignoriert. Folglich gerät die Lohnpolitik der europäischen Gewerkschaften auch von außen massiv unter Druck.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt für die gewerkschaftliche Lohnpolitik in dem Leitbild, der ökonomischen Theorie, mit der sie ihre Rolle spielt, und in der Bereitschaft der Wirtschaftspolitik im übrigen, die ihr angemessene Rolle zu übernehmen. Bezüglich des gewerkschaftlichen Leitbildes hat es seit den 70er Jahren einen großen Schwenk gegeben. Die sog. Kaufkrafttheorie des Lohnes, die die 70er Jahre noch dominiert hat, ist von einer „Solidaritätstheorie“ abgelöst worden, die sich, wie oben angedeutet, sehr eng an die neoklassische Gedankenwelt anlehnt und zudem zu den lange Zeit vorherrschenden Ideen über „Standortwettbewerb“ und die „Herausforderungen der Globalisierung“ paßt. Bei ihrem Schwenk sind die Gewerkschaften in Europa allerdings über das Ziel hinausgeschossen. Die Kaufkrafttheorie des Lohnes ist in der Tat nicht zu halten. Daraus folgt aber nicht, daß Kaufkraft- und Nachfrageüberlegungen keine Rolle mehr spielen. Daraus folgt jedoch, daß die vom Sachverständigenrat und anderen vertretene „Gewinntheorie“ des Lohnes ebenso wenig haltbar ist wie die Kaufkrafttheorie<sup>27</sup>.

Den Zugang zu einer angemessenen Theorie bietet die obige empirische Evidenz, insbesondere der Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und Preisen. Wenn es richtig ist, daß die Lohnpolitik über die Lohnstückkosten vor allem die Inflationsrate und nicht die Beschäftigung beeinflußt, dürfen und können die Tarifpartner im Rahmen der gesamten Wirtschaftspolitik keine Rollenverteilung akzeptieren, die ihnen die Hauptverantwortung für die Beschäfti-

---

<sup>27</sup> Vgl. DIW (1998).

gung, der Geldpolitik aber die Hauptverantwortung für die Stabilisierung der Inflationsrate zuweist. Da sich – jenseits der unmittelbaren Wirkung auf die Inflationsrate – die Auswirkungen der Lohnpolitik auf die Gewinnsituation der Unternehmen theoretisch und empirisch als irrelevant für die Beschäftigung erweisen<sup>28</sup>, ist die Lohnpolitik in dem Bemühen, die Arbeitslosigkeit durch Lohnzurückhaltung abzubauen, systematisch überfordert.

Das Beste, was die Lohnpolitik tun kann, ist die Durchsetzung einer produktivitätsorientierten nominalen Lohnentwicklung unter expliziter Berücksichtigung der Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank<sup>29</sup>. Steigen die Nominallöhne wie der Produktivitätstrend zuzüglich dieser Zielinflationsrate, ist dafür gesorgt, daß die Produktivitätsgewinne mit den geringstmöglichen Friktionen in Realeinkommen und Nachfrage umgesetzt werden. Das ist die institutionelle Lösung, um einerseits eine „Wegrationalisierung“ von Arbeitsplätzen insgesamt auszuschließen und andererseits die Gefahren für die Preisstabilität von Seiten der Lohnpolitik so gering wie möglich zu halten.

Die Aufgabe, zusätzliche Arbeitsplätze in Fällen von Unterbeschäftigung zu schaffen, müssen dann freilich die übrigen Politikbereiche, insbesondere die Geldpolitik übernehmen. Das ist exakt die Rollenverteilung, mit der die USA in den 90er Jahren so erfolgreich waren. Nicht die Flexibilität der Löhne oder eine wie auch immer geartete Flexibilität der Arbeitsmarktstrukturen waren dort für den enormen Gewinn an Arbeitsplätzen und den Rückgang der Arbeitslosigkeit verantwortlich, sondern die Flexibilität der Geldpolitik bei der Interpretation ihrer Aufgabe.

Die amerikanische Zentralbank ist nicht nur per Gesetz verpflichtet, Preisstabilität und Beschäftigung als ihre Ziele zu betrachten, es herrscht in den USA auch in der Öffentlichkeit und in der Wissenschaft eine breite Übereinkunft darüber, daß man der Lohnpolitik, die es in der europäischen Form ja nicht gibt, keine unmittelbare Rolle in der Wirtschaftspolitik übertragen kann. Folglich setzt man zwar auf die Wirkung des Arbeitsmarktes für die Preisstabilität, das aber verpflichtet die Wirtschaftspolitik, für Vollbeschäftigung zu sorgen. De facto läuft es darauf hinaus, daß die Nominallöhne in den USA produktivitätsorientiert im obigen Sinne sind, die Reallöhne weitgehend der Produktivität folgen und sich die Geldpolitik fast immer bei der Förderung von Beschäftigung und Wachstum engagiert, weil von Seiten der Lohnpolitik die Preisstabilität nur selten gefährdet ist. Daß das in Europa derzeit trotz einer enormen stabilitätspolitischen Vorleistung der Gewerkschaften leider nicht zu erwarten ist, bedarf keiner weiteren Ausführungen.

Konsequenterweise ist der Abstand in der Beschäftigungs- und Arbeitsmarktentwicklung zwischen Europa und den USA vor allem in den 90er Jahren nicht darin begründet, daß bei gleichem Wachstum die Produktivität in den USA zurückgeblieben ist, sondern darin, daß bei gleichlaufender Produktivität das Wachstum dort viel höher gewesen ist (Abbildung 8).

---

<sup>28</sup> Vgl. Flassbeck/Horn/Zwiener (1992).

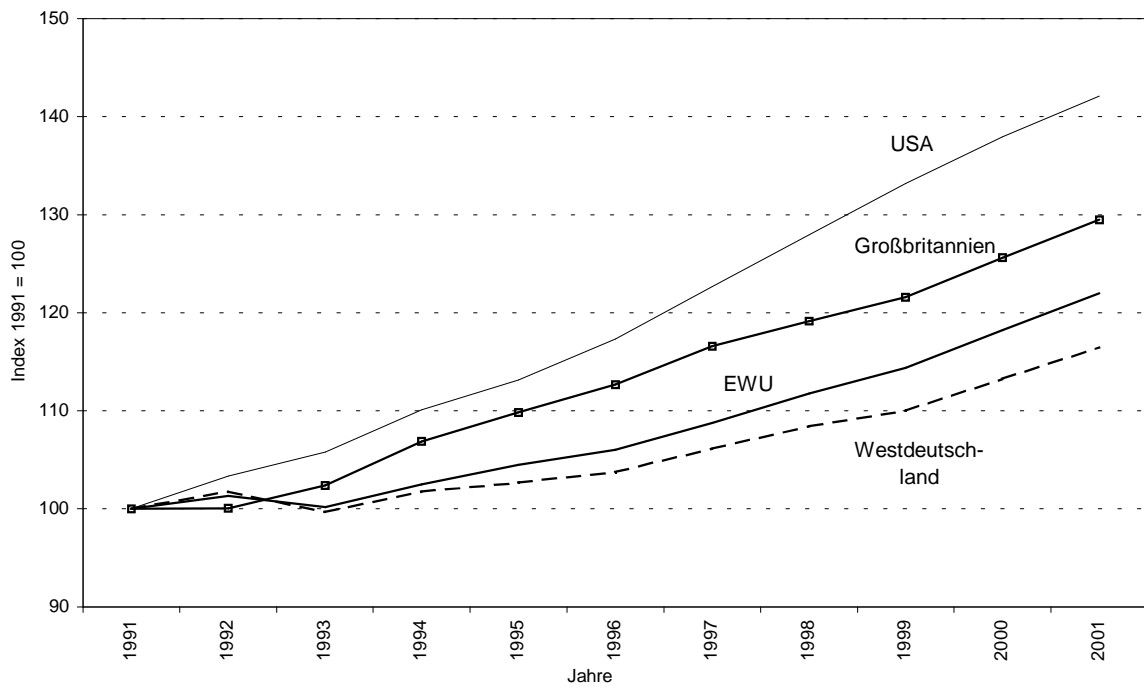
<sup>29</sup> Vgl. auch zu einer mikroökonomischen Begründung Flassbeck (2000 B).

Abbildung 8

### Wachstum in Europa und den USA

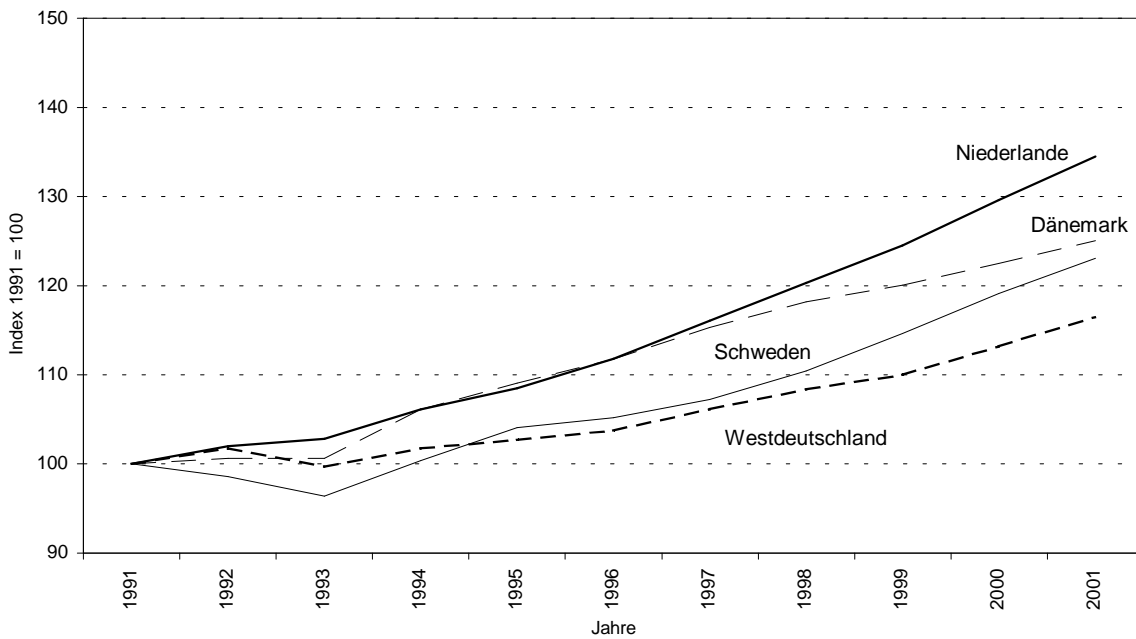
a

Reales Bruttoinlandsprodukt\* in großen Industrieländern



b

Reales Bruttoinlandsprodukt\* in kleinen europäischen Industrieländern



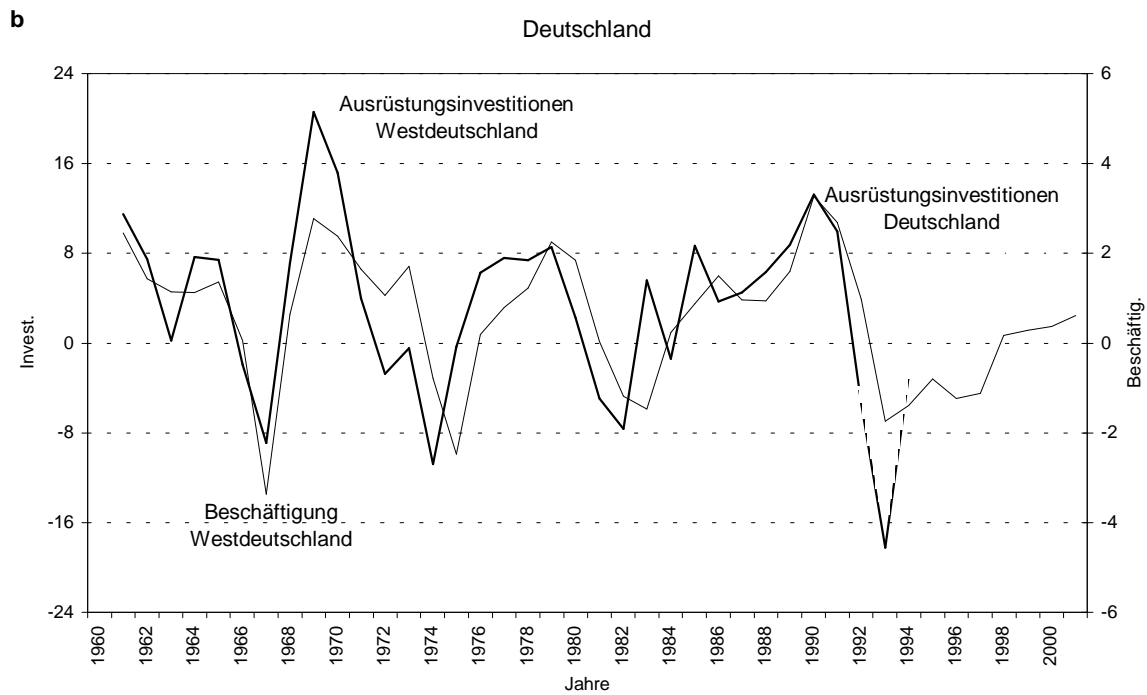
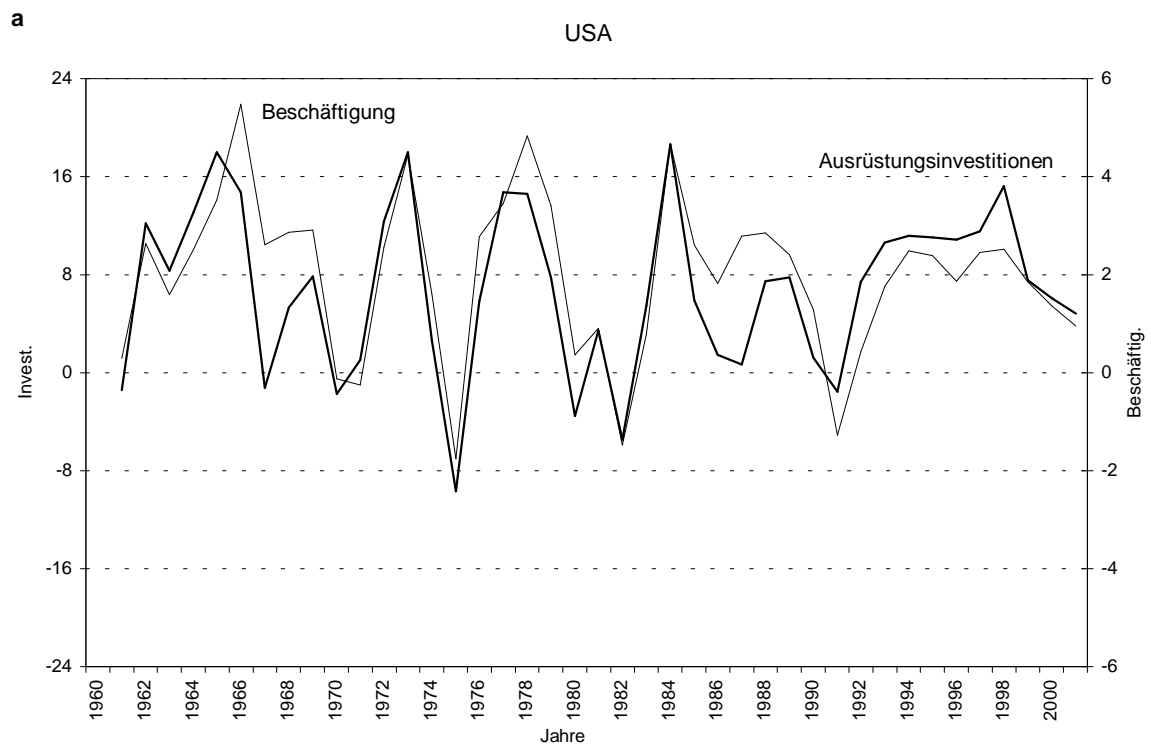
\* In Preisen von 1995, in Landeswährung.

Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.



Abbildung 9

Ausrüstungsinvestitionen\* und Beschäftigung\*\*



\* In Preisen von 1995, in Landeswährung, jährliche Veränderungsrate in %. \*\* Abhängig Erwerbstätige, jährliche Veränderungsrate in %.  
 Quelle: EU Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Das wiederum zeigt, daß in Deutschland und Europa ein Umdenken in einer zentralen Frage unumgänglich ist, soll in Zukunft eine erfolgreichere Wirtschaftspolitik möglich sein: Es gibt keine Substitution von Arbeit durch Kapital im neoklassischen Sinne. Es gibt also keine Steuerung des Einsatzes der Produktionsfaktoren über die (relativen) Preise der Faktoren. Arbeit ist ein Produktionsfaktor sui generis.<sup>30</sup> Die Entlohnung dieses Produktionsfaktors entscheidet nämlich nicht nur über die Kosten, sondern auch über die Gewinne der Unternehmen. Die Unternehmen können, selbst wenn sie wollten, Arbeit auf Dauer nicht real geringer entlohnen, als es der Arbeitsproduktivität entspricht, weil sie sonst die von ihnen produzierten Produkte nicht absetzen können. Daher gibt es keine sinnvolle Arbeitsintensivierung der Produktion, denn diese bedeutet Rückschritt beim Realeinkommen, damit eine geringere Wachstumsrate und folglich keinen Gewinn an Arbeitsplätzen<sup>31</sup>. Auch dieser Zusammenhang läßt sich empirisch eindeutig zeigen: Es gibt einen engen positiven Zusammenhang zwischen Investitionen und Beschäftigung (Abbildung 9).

Das heißt, die Unternehmen investieren und desinvestieren in Arbeit und Kapital immer zur gleichen Zeit und nicht, wie es die neoklassische Theorie unterstellt, entweder in Arbeit oder in Kapital. In guten Zeiten investieren und in schlechten Zeiten desinvestieren sie. Gute Zeiten sind offenbar solche, wo sich die Konjunktur, die gesamte wirtschaftliche Entwicklung im Aufschwung befindet, schlechte bedeuten Abschwung und Stagnation. Daraus folgt eine zentrale, in Europa aber ob dem Gerede über „grundlegende Reformen“ und „strukturelle Defizite“ vergessene Lektion aus den 30er Jahren des 20. Jahrhunderts: Wirtschaftspolitik kann und muß sich vielen Aufgaben widmen und viele strukturelle Probleme lösen. Wenn sie darüber aber vergißt, dafür zu sorgen, daß es mehr gute als schlechte Zeiten gibt, sind alle ihre übrigen Bemühungen am Ende zum Scheitern verurteilt.

---

<sup>30</sup> Vgl. Flassbeck/Spiecker (1998), S. 5-21.

<sup>31</sup> Aus diesem Grund ist auch der zentrale Gedanke dessen, was „ökologische Steuerreform“ genannt wird, sehr problematisch. Eine Einsparung von Energie mag man mit der Verteuerung von Energie erreichen, gleichzeitig den Mehreinsatz von Arbeit über eine Verbilligung derselben (Senkung der Lohnnebenkosten) und eine Arbeitsintensivierung der Produktion zu schaffen, ist pure Illusion. Dieser Versuch einer Steuerung über „relative Preise“ macht aber den Unterschied zwischen Arbeit und anderen Inputs klar: Energie fragt keine Güter nach! Selbst wenn Energieerzeuger Güter nachfragen, diese Nachfrage aber im Zuge des Strukturwandels abnimmt, kann man sie ersetzen durch die Nachfrage der Erzeuger anderer Güter. Die Nachfrage von Seiten der Arbeitnehmer insgesamt aber kann man nicht ersetzen. Vgl. dazu auch Flassbeck (1996).

## Literaturverzeichnis

- Calmfors/Drifill (1988): Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance, in: Economic Policy, Heft 1.
- DIW (1998): Wochenbericht des DIW, 1–2/1998.
- Flassbeck/Horn/Zwiener (1992): Rigide Preise, flexible Mengen – Ansätze zu einer dynamischen Analyse von Angebots– und Nachfrageschocks, Sonderhefte des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (149), Duncker & Humblot, Berlin.
- Flassbeck/Spiecker (1998): Löhne und Arbeitslosigkeit. Wirtschaftspolitische Diskurse der Friedrich–Ebert–Stiftung (118), Bonn.
- Flassbeck (1996): Umweltschutz, ökologische Steuerreform und Beschäftigung. in: G. Scherhorn/A. Kohler/R. Böcker (Hrsg.), Ressourcenschutz und ökologische Steuerreform, 28. Hohenheimer Umwelttagung, Verlag Günter Heimbach.
- Flassbeck (2000 A): Lohnzurückhaltung für mehr Beschäftigung? – Über eine zentrale Inkonsistenz im jüngsten Gutachten des Sachverständigenrates –, Wirtschaftsdienst, Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Februar 2000.
- Flassbeck (2000 B): Wie reserviert man die Produktivität für die Beschäftigung? In: Gewerkschaftliche Monatshefte 6/2000.
- Institute (1997): Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1997, in: Wochenbericht des DIW, 44/1997.
- IWF (1999): World Economic Outlook, Internationaler Währungsfonds, Washington, Frühjahr 1999.
- Koll (1988): Geldmenge, Lohn und Beschäftigung – Gesamtwirtschaftliche Bedingungen für mehr Beschäftigung bei Stabilität. Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze 120. J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.
- OECD (1995): The OECD Job Study, Paris.
- Sachverständigenrat (1999): Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1999/2000.

## **Anhang: Methodische Bemerkungen**

Grundlage der empirischen Analyse der vorliegenden Studie sind Zeitreihen aus der AMECO-Datenbank der EU-Kommission, Stand Mai 2000 (für die Arbeitslosenzahlen: Stand Juni 2000). Sie enthalten Prognosewerte der EU-Kommission für die Jahre 2000 und 2001.

Wenn Daten für Westdeutschland am aktuellen Rand nicht verfügbar, zur Veranschaulichung der Analyse jedoch vorteilhaft waren, wurden sie mit Hilfe der Zeitreihen für Deutschland fortgeschrieben, sofern sich die Veränderungsdaten bereits in den vorausgegangenen Jahren zwischen beiden Gebietsständen angenähert hatten.

Die Zeitreihe „Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit“ für Italien weist 1998 gegenüber 1997 einen nominalen Rückgang auf, der auf eine Steuerrechtsreform zurückzuführen ist. Dieser statistische Bruch wurde mit Hilfe einer Zusatzinformation der zuständigen Sachbearbeiterin der EU-Kommission bereinigt. Alle Zeitreihen, die sich auf Ländergruppen wie die EWU beziehen, wurden entsprechend angepaßt.

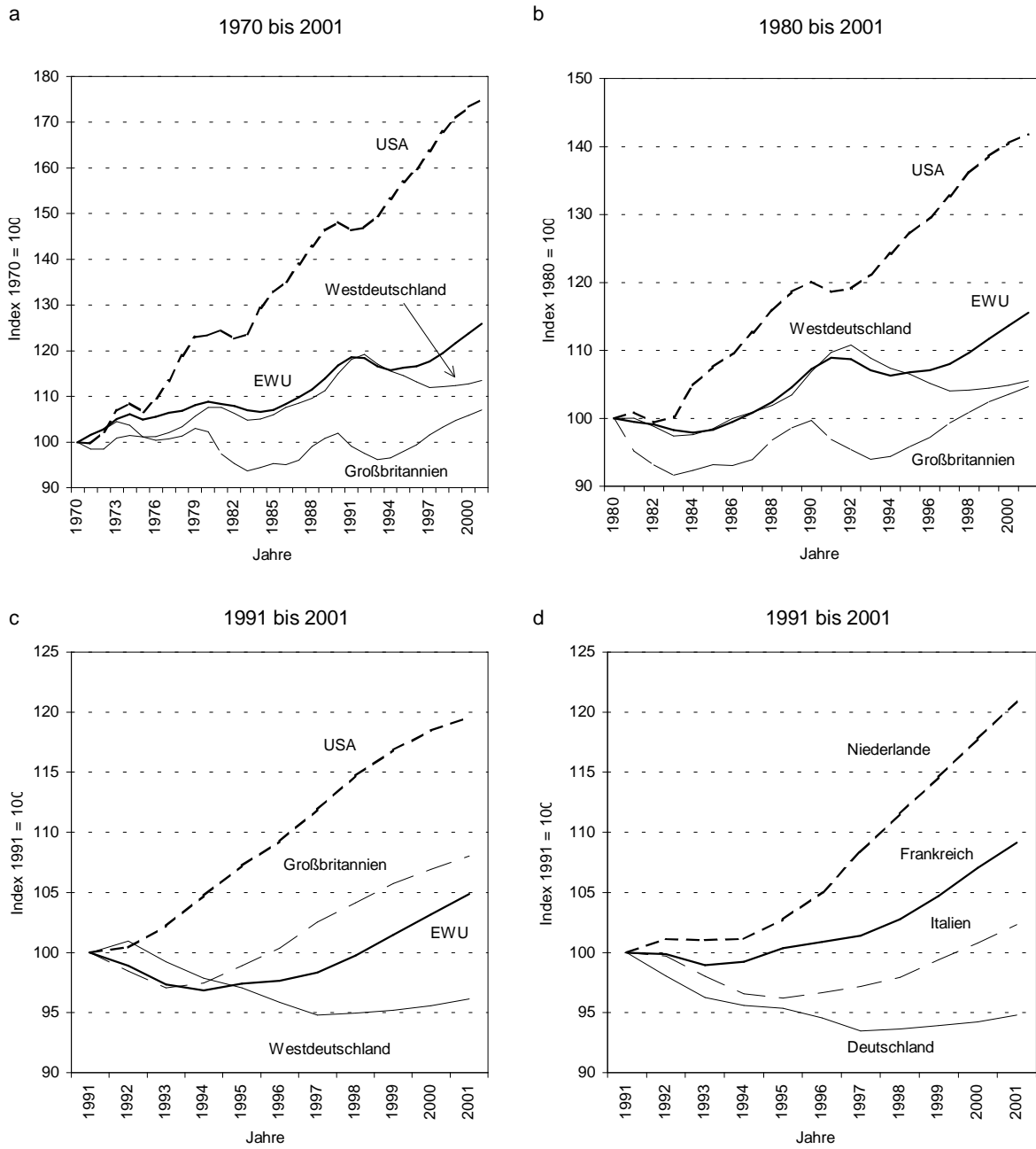
Zur Berechnung der Reallöhne wurden die Nominallöhne mit dem Deflator des Bruttoinlandsprodukts preisbereinigt, wie dies auch in der Studie des IWF (IWF 1999) gemacht wird. Aus Sicht der Arbeitseinkommensbezieher bzw. Konsumenten käme auch eine Bereinigung mit Verbraucherpreisen oder zumindest mit dem Deflator des privaten Verbrauchs in Frage. Da jedoch diese Perspektive anders als die der Unternehmen, die im BIP-Deflator zum Ausdruck kommt, nicht im Vordergrund der vorgelegten Studie steht, wurden die entsprechenden Berechnungen zu Kontrollzwecken durchgeführt, aber nicht grafisch aufbereitet. Es zeigten sich bedeutende Abweichungen zwischen beiden Vorgehensweisen für die 70er Jahre, als die Ölpreisschocks voll in den Verbraucherpreisen weitergegeben wurden. Seit den 80er Jahren ist eine weitgehend parallele Entwicklung der Deflatoren auf der einen und der Verbraucherpreisindizes auf der anderen Seite festzustellen. Die entsprechenden Unterschiede in den Reallöhnen und den Reallohnpositionen beruhen also im wesentlichen auf einmaligen Sondereffekten.

Die Aggregation der einzelnen Länderzeitreihen zu Ländergruppen (EWU mit West- bzw. Gesamtdeutschland, EU 15) erfolgte auf ECU- bzw. Euro-Basis, soweit es sich um nominale Größen handelt. Reale Größen wurden mit Hilfe gewichteter Deflatoren berechnet. Als Gewichtungsschema wurden die nominalen Länderreihen in ECU bzw. Euro der jeweiligen Bezugsgröße verwendet.

## **Abbildungen**

Abbildung 1\*

### Beschäftigung\* in Europa und den USA

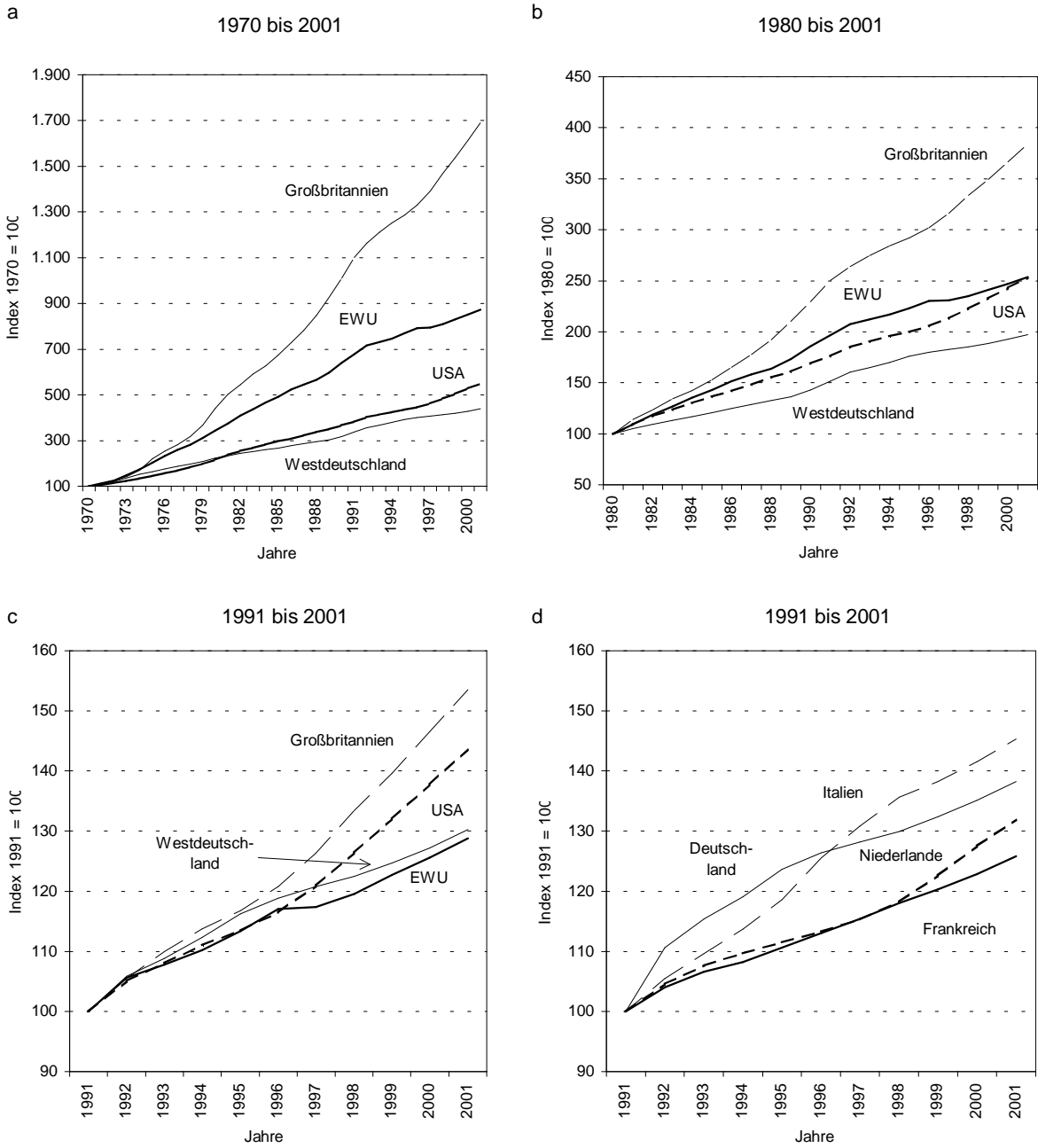


\* Abhängig erwerbstätige Personen.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Abbildung 2\*

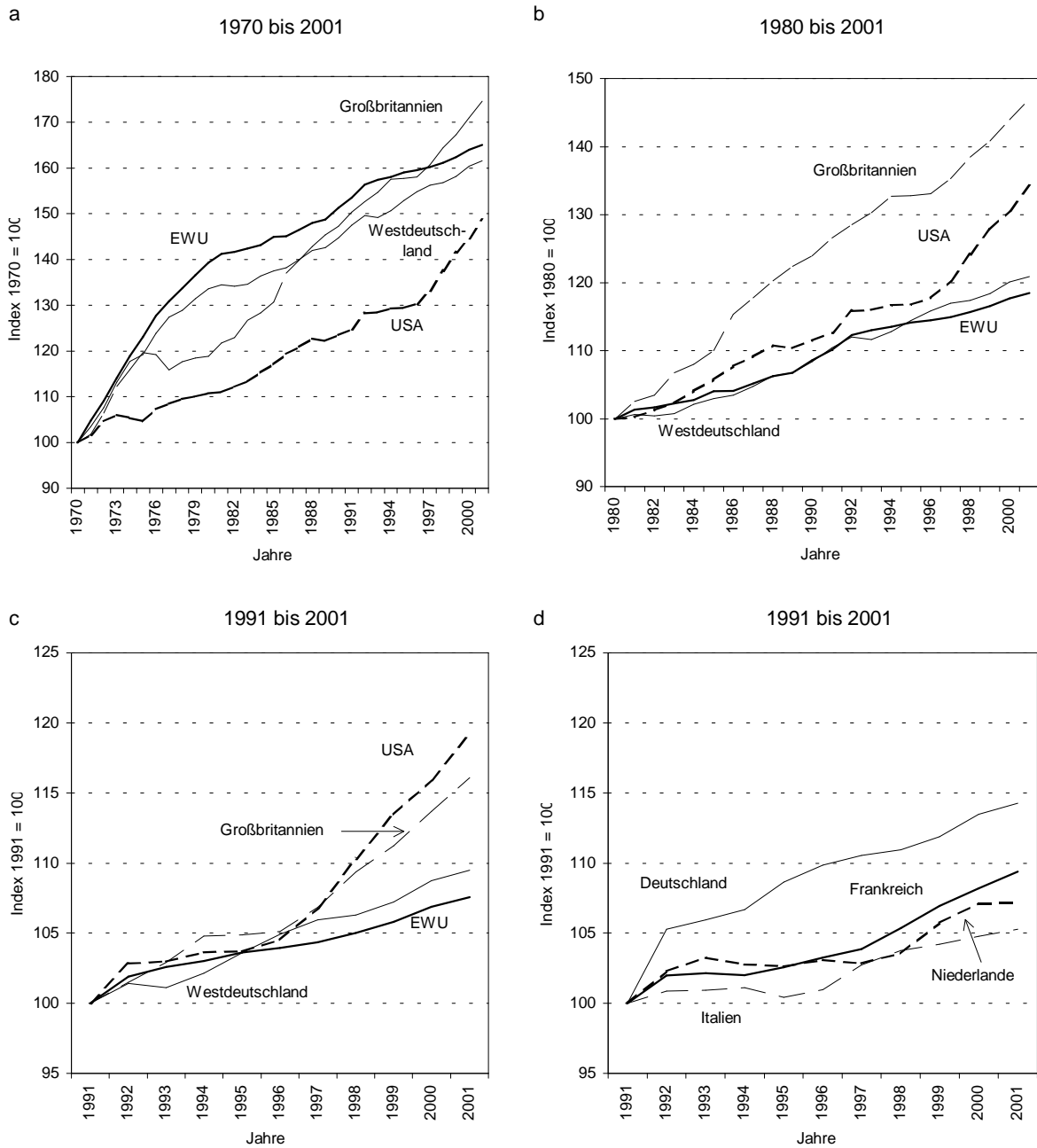
### Nominallöhne\* in Europa und den USA



\* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Beschäftigten in Landeswährung (EWU in ECU bzw. Euro).  
 Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Abbildung 3\*

### Reallöhne\* in Europa und den USA

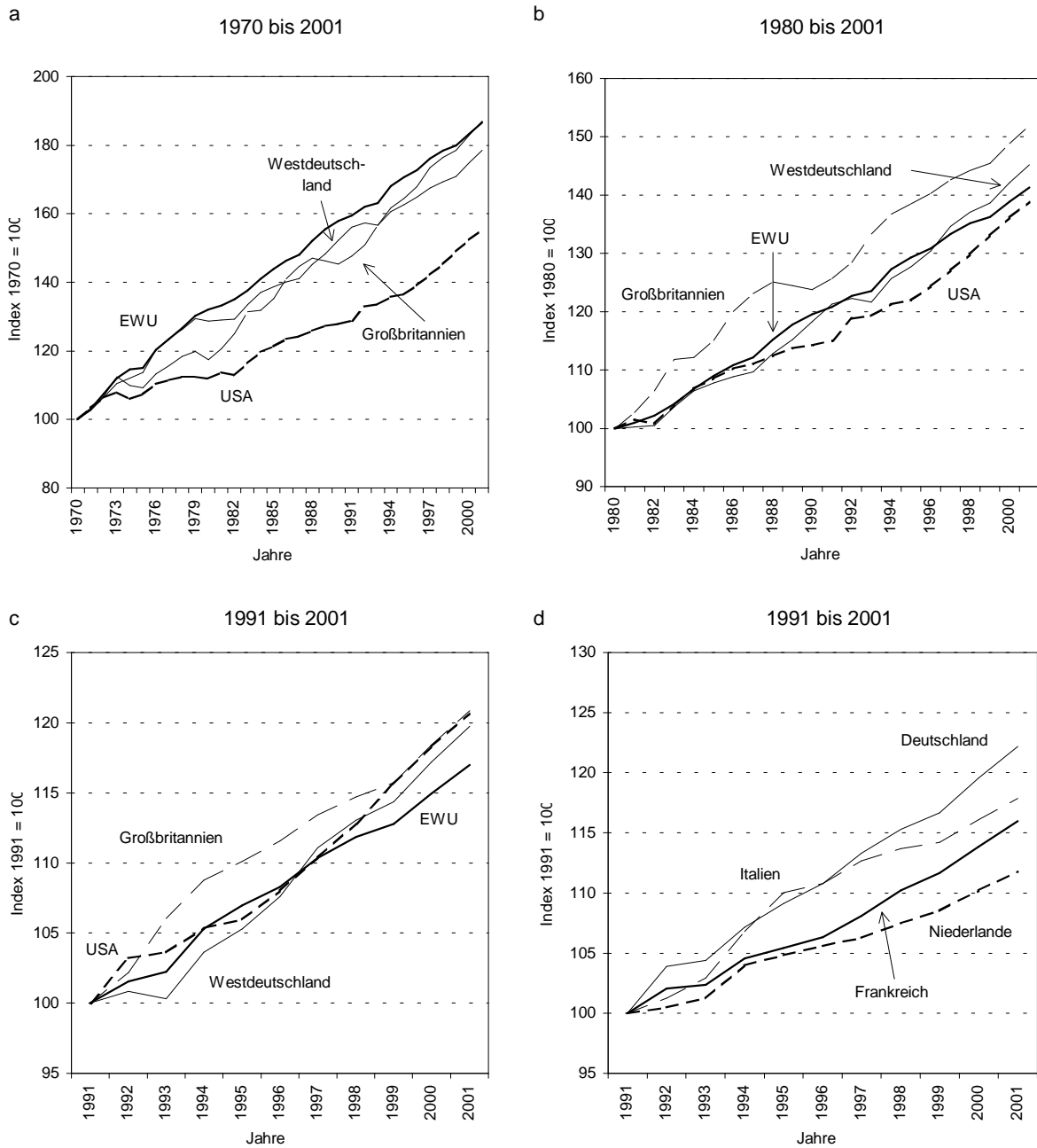


\* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Beschäftigten in Landeswährung (EWU in ECU bzw. Euro), preisbereinigt mit dem Deflator des Bruttoinlandsprodukts.  
 Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.



Abbildung 4\*

### Arbeitsproduktivität\* in Europa und den USA

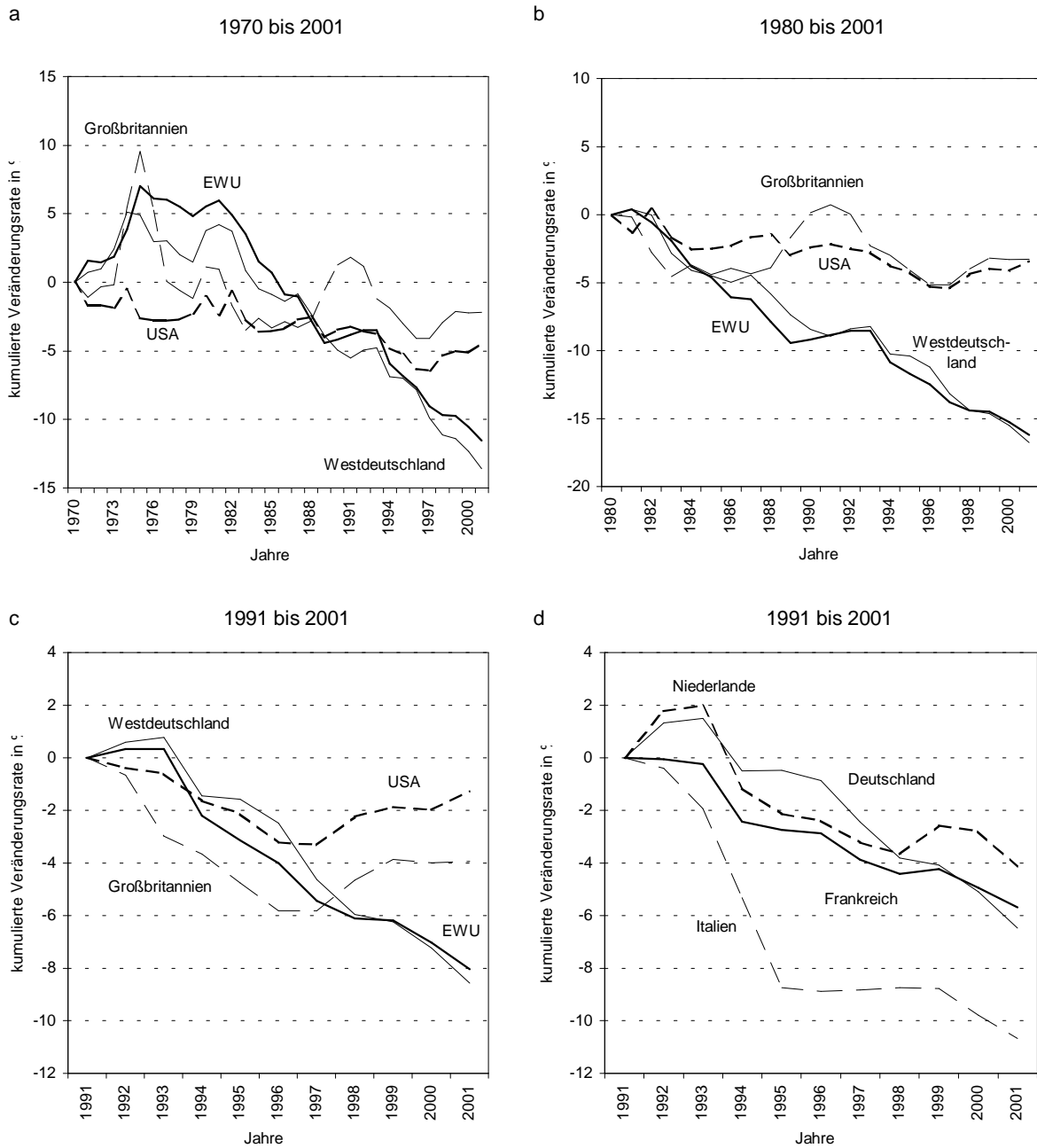


\* Reales Bruttoinlandsprodukt in Landeswährung je Erwerbstätigen.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Abbildung 5\*

### Reallohnposition\* in Europa und den USA

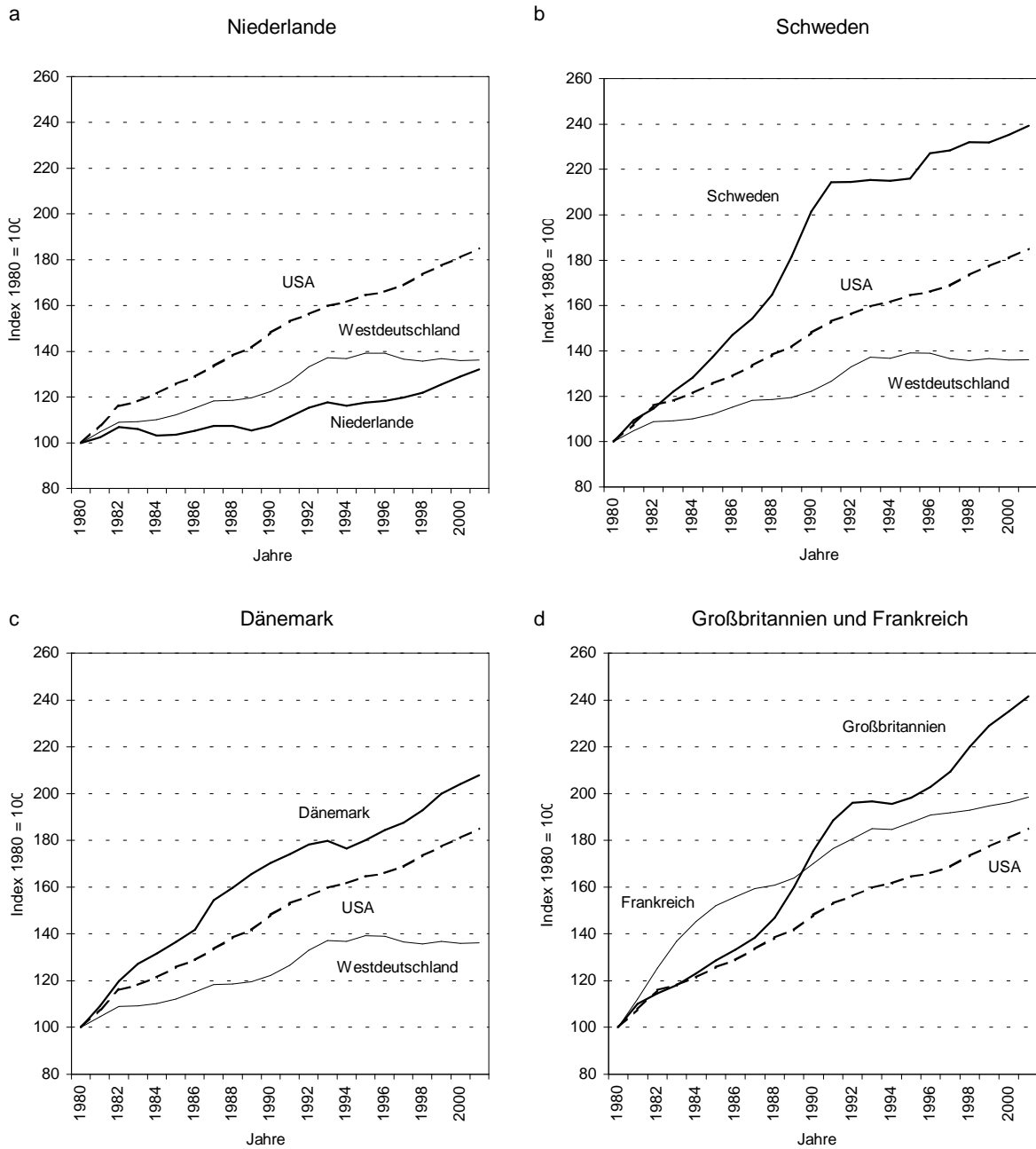


\* Reallohnsteigerung abzüglich Wachstum der Arbeitsproduktivität.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Abbildung 6\*

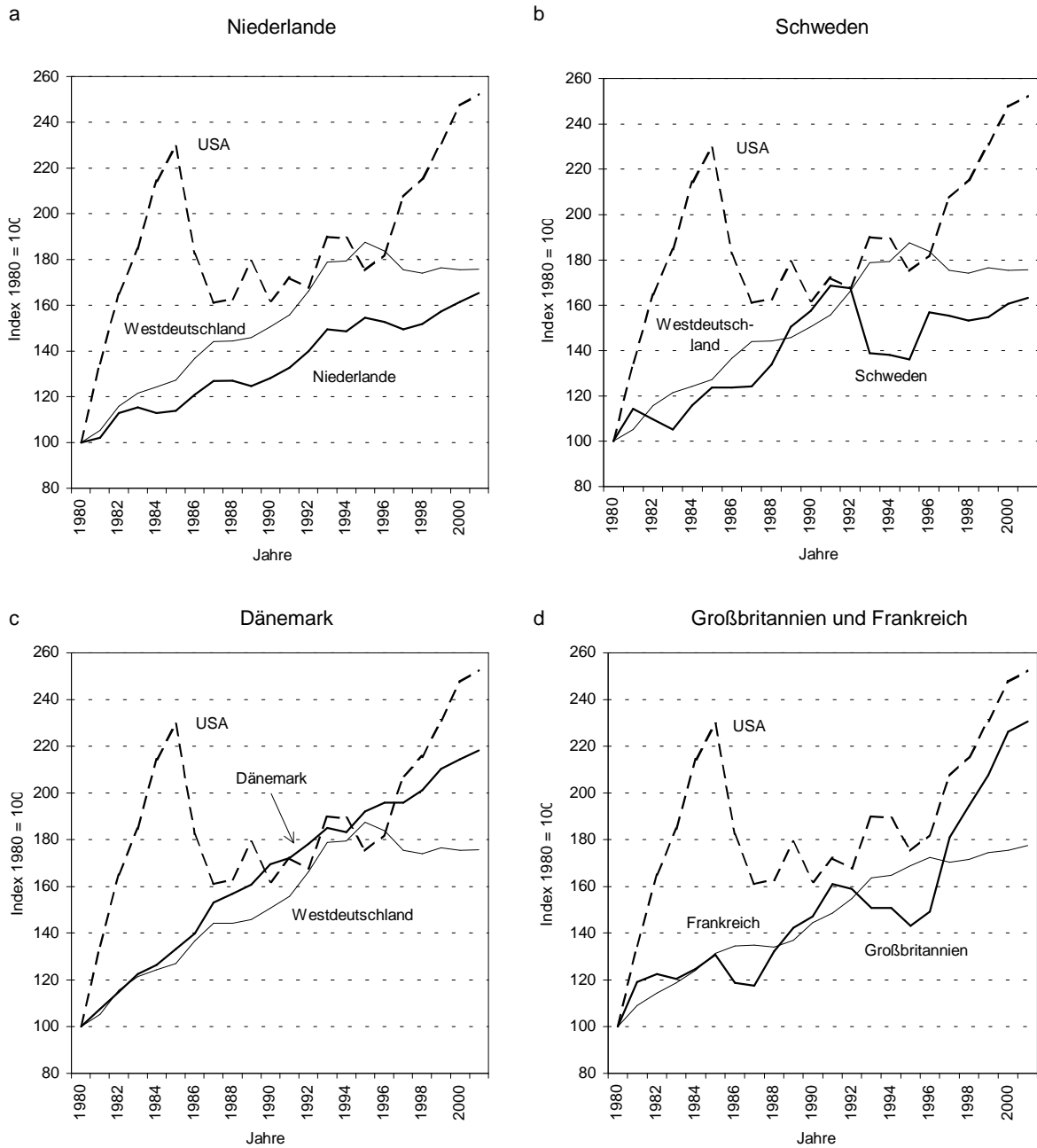
Lohnstückkosten\* in Landeswährung in kleinen und großen Industrieländern



\* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit dividiert durch reales Bruttoinlandsprodukt in Landeswährung.  
 Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Abbildung 7\*

Lohnstückkosten in Euro\* in kleinen und großen Industrieländern

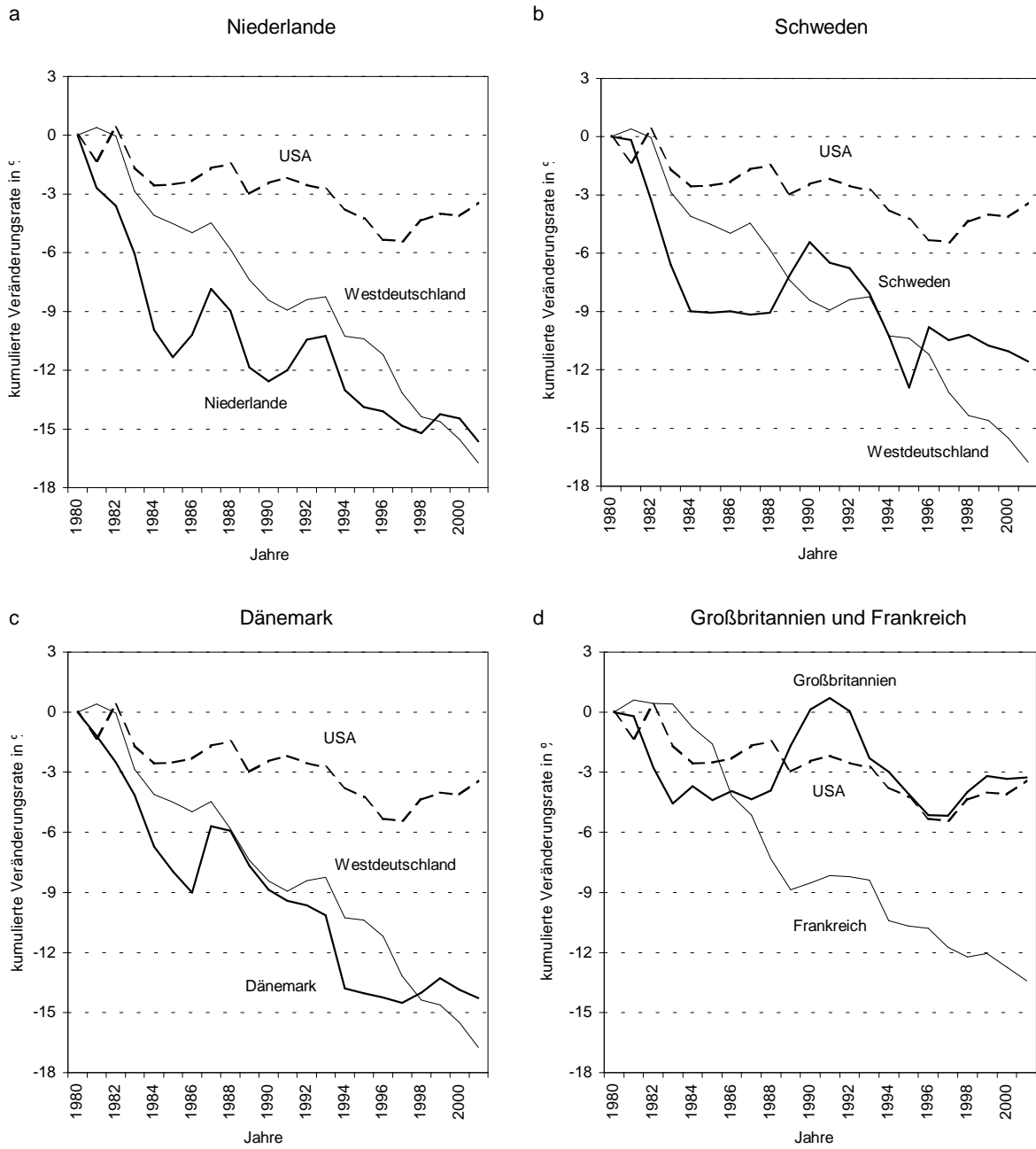


\* Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in ECU bzw. Euro dividiert durch reales Bruttoinlandsprodukt in ECU bzw. Euro.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.

Abbildung 8\*

Reallohnposition\* in kleinen und großen Industrieländern



\* Reallohnsteigerung abzüglich Wachstum der Arbeitsproduktivität.

Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; ab 2000 Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen.