

## SIND LOHNDUMPING UND ARBEITS- ZEITVERLÄNGERUNG EIN AUSWEG AUS DER KRISE?

1. Einleitung .....	60
2. Die Empirie der Lohnzurückhaltung .....	62
3. Kein monokausaler Zusammenhang zwischen Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsentwicklung .....	71

Auszug aus WISO 3/2004

**isw**

Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften

Weingartshofstraße 10  
A-4020 Linz, Austria

Tel.: +43(0)732 66 92 73, Fax: +43 (0)732 66 92 73 - 2889

E-Mail: [wiso@ak-ooe.at](mailto:wiso@ak-ooe.at)

Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)

**Dierk Hirschel**

**Chefökonom des  
Deutschen  
Gewerkschafts-  
bundes (DGB)**

## 1. Einleitung

*vordergründig  
geht die  
Auseinander-  
setzung um  
tarifliche  
Wochen- und  
Jahresarbeits-  
zeiten ...*

Nach drei Jahren wirtschaftlicher Stagnation hat sich die Arbeitsmarktsituation in Deutschland weiter zugespitzt. Die öffentliche Diskussion über die Ursachen der unzureichenden Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung nimmt währenddessen immer groteskere Züge an. Der aktuellste deutsche Modetrend ist die Debatte über unbezahlte Mehrarbeit. Diese erinnert in frappierender Weise an die wirtschaftspolitischen Auseinandersetzungen der späten Weimarer Republik. Eine interessengeleitete ökonomische Zunft überbietet sich gegenseitig in ihren Appellen an die Arbeitnehmerschaft, den Gürtel enger zu schnallen. Der Jahrmarkt der Vulgärökonomie ist eröffnet: Weniger Urlaub, weniger Feiertage, 40, 44, 50 Stunden Wochenarbeitszeit. Wer bietet mehr? Im Mittelpunkt der Auseinandersetzung stehen die tariflichen Wochen- und Jahresarbeitszeiten. Im betrieblichen Alltag jedoch dient die tarifvertragliche Arbeitszeit lediglich als wichtiger Orientierungsrahmen, der ausreichend Luft zum Atmen lässt. Die tatsächliche wöchentliche Arbeitszeit von vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmern in Deutschland belief sich 2002 auf 39,3 Stunden und lag damit nur 0,7 Stunden unter dem EU-Durchschnitt. Seit Mitte der 90er Jahre hat sich für die überwiegende Anzahl der Beschäftigten die tatsächliche Arbeitszeit verlängert. Entscheidend für die Unternehmensrentabilität sind allerdings nicht die individuellen Arbeitszeiten, sondern die Betriebszeiten. Diese haben sich im Zuge einer stärkeren Flexibilisierung der Arbeitszeitregelungen zunehmend von den Arbeitszeiten entkoppelt. Die Betriebszeit der Kernbereiche des verarbeitenden Gewerbes stieg von 1990 bis 2001 um 11,7 Wochenstunden auf 86,6. Die durchschnittlichen Betriebszeiten des Dienstleistungssektors liegen bei 73,4 Wochenstunden und die des öffentlichen Dienstes bei 72,2 Wochenstunden. Das ritualisierte Wehklagen über die Fesselung des deutschen Arbeitsmarktes durch das tarifvertragliche Korsett der 35-Stunden-Woche spiegelt nicht einmal annähernd die differenzierte Realität der Arbeitszeitregulierung wider. Der ökonomische Kern der Arbeitsdebatte

ist jedoch ein anderer: Es handelt sich hierbei um eine indirekte Form der Lohnsenkung. Folglich stehen die Arbeitskosten im Mittelpunkt der Auseinandersetzung.

*... tatsächlich stehen Arbeitskosten im Mittelpunkt*

Selten sind öffentliche Wahrnehmung und ökonomisch-statistische Realität so weit voneinander abgewichen wie in der Frage der Arbeitskosten. Während die überwiegende Mehrheit des wirtschaftswissenschaftlichen Mainstreams, der Medienvertreter und der politischen Parteien die Auffassung vertritt, Deutschland hätte in erster Linie ein Arbeitskostenproblem, belegen die statistischen Kennziffern das exakte Gegenteil. Das Statistische Bundesamt, die Europäische Kommission, die OECD, die Bundesbank, das DIW und das RWI kommen in ungewöhnlicher Eintracht zu der Erkenntnis, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft seit Mitte der 90er Jahre zu- und nicht abgenommen hat (vgl. European Commission 2003; Deutsche Bundesbank 2003; OECD 2003; DIW 2004; RWI 2004).<sup>1</sup> Die Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit verhalf Deutschland im vergangenen Jahr zum Titel des Exportweltmeisters. Der deutsche Außenhandelsüberschuss betrug 96 Mrd. Euro.<sup>2</sup> Treibende Kraft dieser Entwicklung sind die gering steigenden Arbeitskosten. Beim Zuwachs der Nominal- und Reallöhne sowie der nominalen Lohnstückkosten befindet sich Deutschland international im unteren Mittelfeld.

*Kennziffern belegen, dass nicht Arbeitskosten das Problem sind*

Die neoklassischen Deutungsmuster der deutschen Wachstumsschwäche und Arbeitsmarktkrise bleiben davon unberührt. Sie sind weiterhin hegemonial. Ihre Erklärungskraft muss, da es sich um Glaubensgrundsätze handelt, nicht mehr unter Beweis gestellt werden. Entgegen dem statistischen Befund diskutiert Deutschland aktuell über die Notwendigkeit einer nachhaltigen Lohnzurückhaltung. Arbeitgeberverbände, liberale Leitartikler und nicht zuletzt die wissenschaftliche Politikberatung, exponiert repräsentiert durch den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR)<sup>3</sup>, plädieren für Tarifabschlüsse deutlich unter der Produktivitätsentwicklung. Vor dem Hintergrund des empirischen Sachverhaltes, dass in den letzten 12

*neoklassische  
Vertreter der  
Lohnzurück-  
haltung geraten  
in Inter-  
pretations-  
schwierigkeiten*

Jahren die deutschen Effektivlöhne den neutralen Verteilungsspielraum kaum mehr ausschöpfen konnten und der Beschäftigungstrend gleichzeitig negativ war, geraten die neoklassischen Vertreter der Lohnzurückhaltung zunehmend in Interpretationsschwierigkeiten.

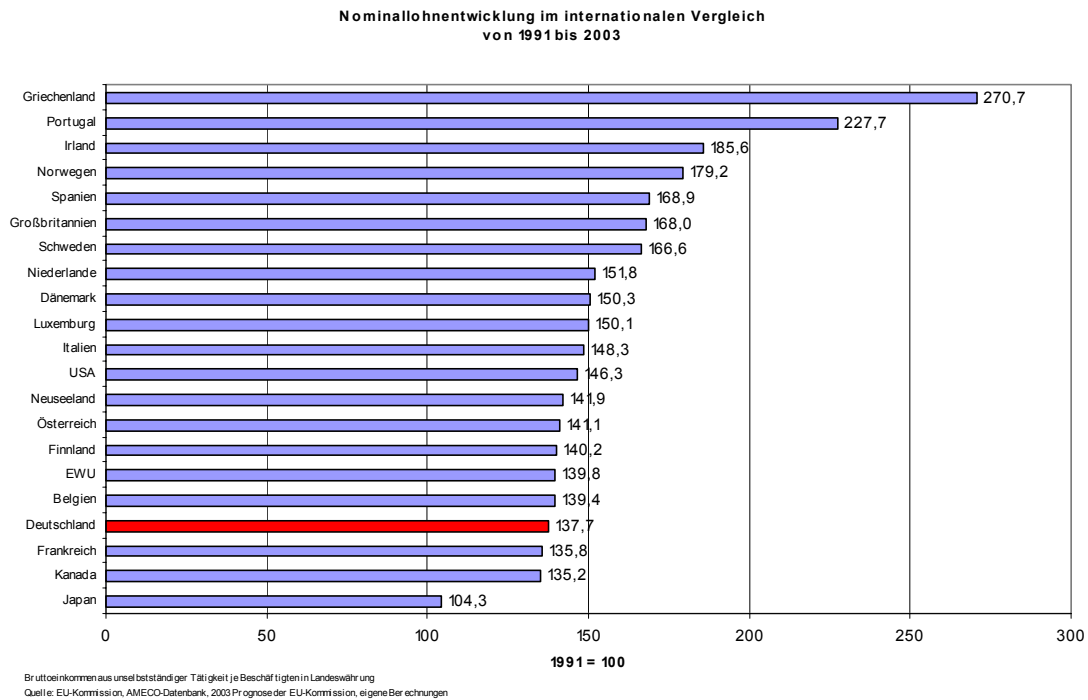
## **2. Die Empirie der Lohnzurückhaltung**

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

*Steigerung der  
Nominallöhne*

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

Abbildung 1:



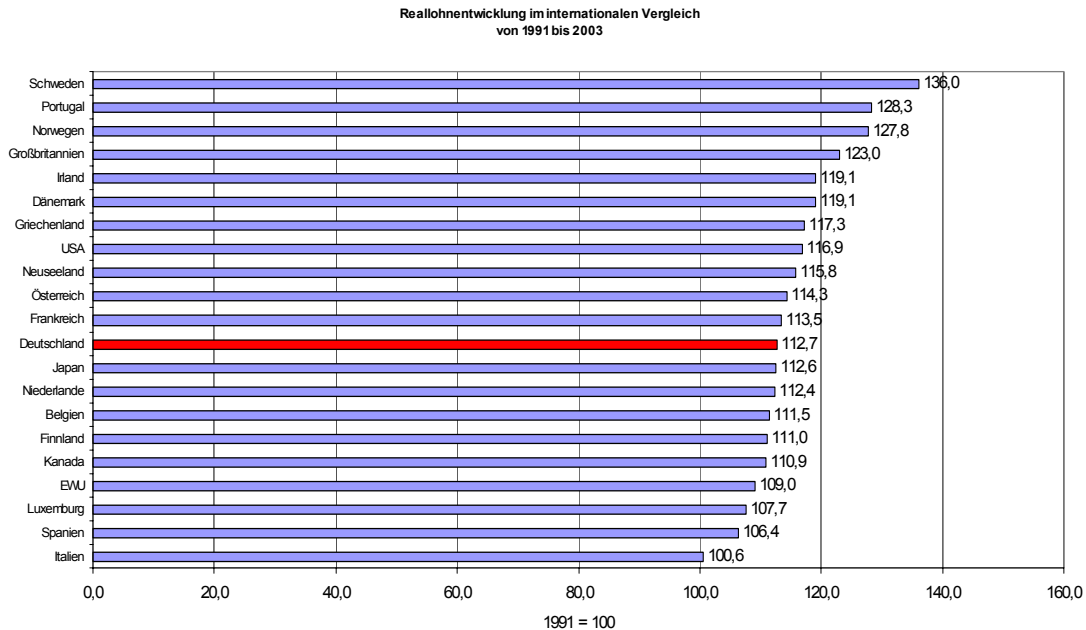
Maßgebend für die Beurteilung der Lohnentwicklung ist im neoklassischen Paradigma stets der Reallohn. Dieser ergibt sich durch die Preisbereinigung der Nominallöhne mit dem BIP-Deflator. Der Deflator bildet die Preisentwicklung aus der Produzentenperspektive ab.<sup>5</sup> Ceteris paribus ist die Inflationsentwicklung vor dem Hintergrund eines Mark-up-pricing-Ansatzes abhängig von der Entwicklung der Arbeitskosten.<sup>6</sup> Eine Nominallohnsenkung garantiert aber noch keine Reallohnsenkung. Um eine Reallohnsenkung mittels Nominallohnsenkung erzielen zu können, dürfen die Preise nicht den Nominallöhnen folgen. Erforderlich hierfür sind spezifische makroökonomische Rahmenbedingungen, die stark von der Beschaffenheit der Gütermärkte abhängen. Notwendig ist eine Prosperitätskonstellation mit relativ geringem Wettbewerbsdruck auf den

*für Bestimmung  
des Real-  
lohns sind  
Gewerkschaften  
falscher  
Adressat*

Gütermärkten. Wenn hingegen das Wirtschaftswachstum stagniert und dadurch bedingt eine hohe Wettbewerbsintensität auf den Gütermärkten herrscht, dann sind die Unternehmen gezwungen ihre Kostenvorteile unmittelbar durch Preissenkungen weiterzugeben. Eine Nominallohnsenkung kann unter diesen Bedingungen zu konstanten Reallöhnen führen. Wenn es folglich um die Bestimmung des Reallohnes geht, sind die Gewerkschaften der falsche Adressat. Dieser (der Reallohn) entsteht erst über den Umweg der Preisbildung auf den Gütermärkten.

Aufgrund der im internationalen Vergleich sehr niedrigen Inflation (BIP-Deflator) stiegen die relativen deutschen Real-löhne stärker als die relativen Nominallöhne. Das Reallohn-wachstum betrug zwischen 1991 und 2003 insgesamt ca. 13 % oder jährlich 1 %. Ab Mitte der 90er Jahre belief sich der jährliche Anstieg auf durchschnittlich nur noch 0,5 %. Für den gesamten Beobachtungszeitraum lag Deutschland aber immer noch über dem EWU-Durchschnitt von 9 %. Offensichtlich eröffnete die Wachstumsschwäche der deutschen Volkswirtschaft vielen Unternehmen keine Preisüberwälzungsspielräume. Aufgrund höherer nationaler Inflationsraten haben die Benelux-Staaten (+8 % bis 12 %), Finnland (+11 %), Spanien (6 %) und Italien (+1 %) ein geringeres Reallohn-wachstum als die Bundesrepublik Deutschland. Diese Länder hatten zwar im Vergleich zu Deutschland alle höhere Nominallohnsteigerungen, waren aber, wie die skizzierte Reallohnentwicklung vermuten lässt, einem geringeren Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Dort konnten also die heimischen Unternehmen in einem stärkeren Maße die Nominallohnsteigerungen an die Preise weitergeben. Großbritannien (+23 %) und die USA (+17 %) liegen auch bei den Zuwachsraten der Reallöhne deutlich vor der Bundesrepublik Deutschland. Hier waren allerdings die Preissteigerungsspielräume aufgrund der starken Wachstumsdynamik höher als in Deutschland. Der höchste Reallohnanstieg vollzog sich im Beobachtungszeitraum in den skandinavischen Ländern Schweden (+36 %) und Norwegen (+28 %) sowie in Portugal (+28 %).

Abbildung 2:

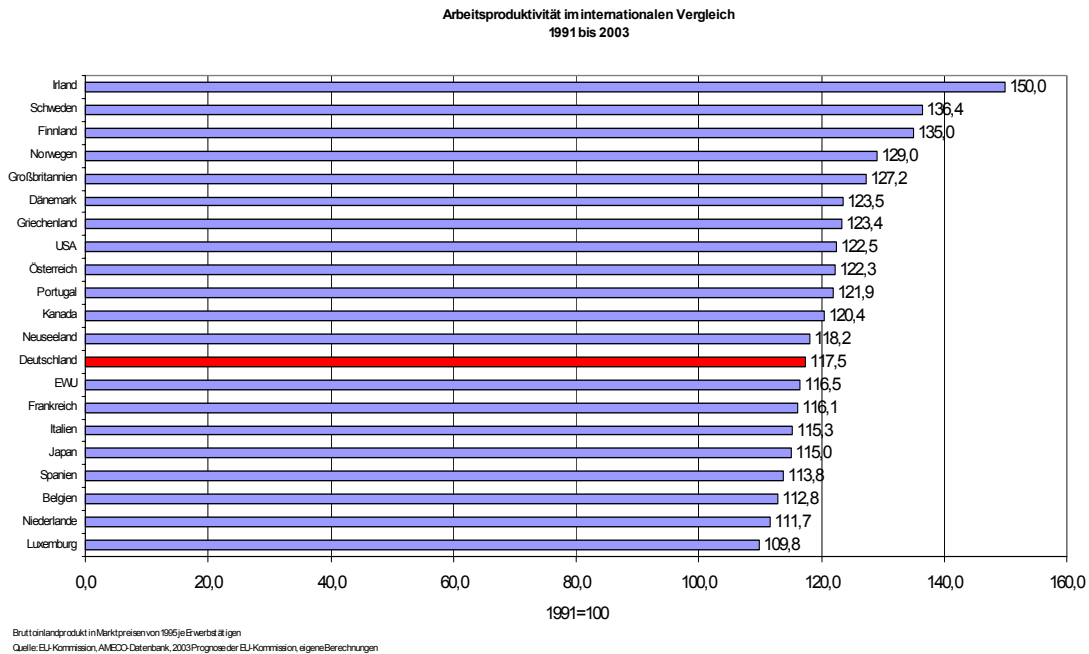


Bruttoeinkommen aus selbstständiger Tätigkeit je Beschäftigten in Landeswährung  
preisbereinigt mit dem BIP-Deflator  
Quelle: EU-Kommission, AMECO-Datenbank; 2003-Prognose der EU-Kommission; eigene Berechnungen

Bezüglich der internationalen Produktivitätsentwicklung befindet sich Deutschland im internationalen Mittelfeld. Die Erwerbstätigenproduktivität<sup>7</sup> der deutschen Volkswirtschaft stieg zwischen 1991 und 2003 um insgesamt ca. 18 %, der EWU-Durchschnitt betrug 17 %. Die nordeuropäischen Länder Schweden (+36 %), Finnland (+35 %) und Irland (+50 %) hatten die höchsten Produktivitätszuwächse zu verzeichnen. Die USA (+23 %) und Großbritannien (+27 %) verfügen ebenfalls über relativ hohe Produktivitätssteigerungen. Von Finnland abgesehen handelt es sich hierbei um eine Ländergruppe mit sehr hohen Reallohnsteigerungen in den 90er Jahren. Frankreich (+16 %), Italien (+15 %), Spanien (+14 %) und die Niederlande (+12 %) hatten jeweils einen leicht geringeren Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Effizienz als Deutschland zu verzeichnen. Hierbei handelt es sich gleichzeitig um eine Ländergruppe mit sehr geringen Reallohnsteigerungen.

*bei  
Produktivitäts-  
entwicklung  
befindet sich  
Deutschland im  
internationalen  
Mittelfeld*

Abbildung 3:



„Entlassungs-  
produktivitäts-  
these“

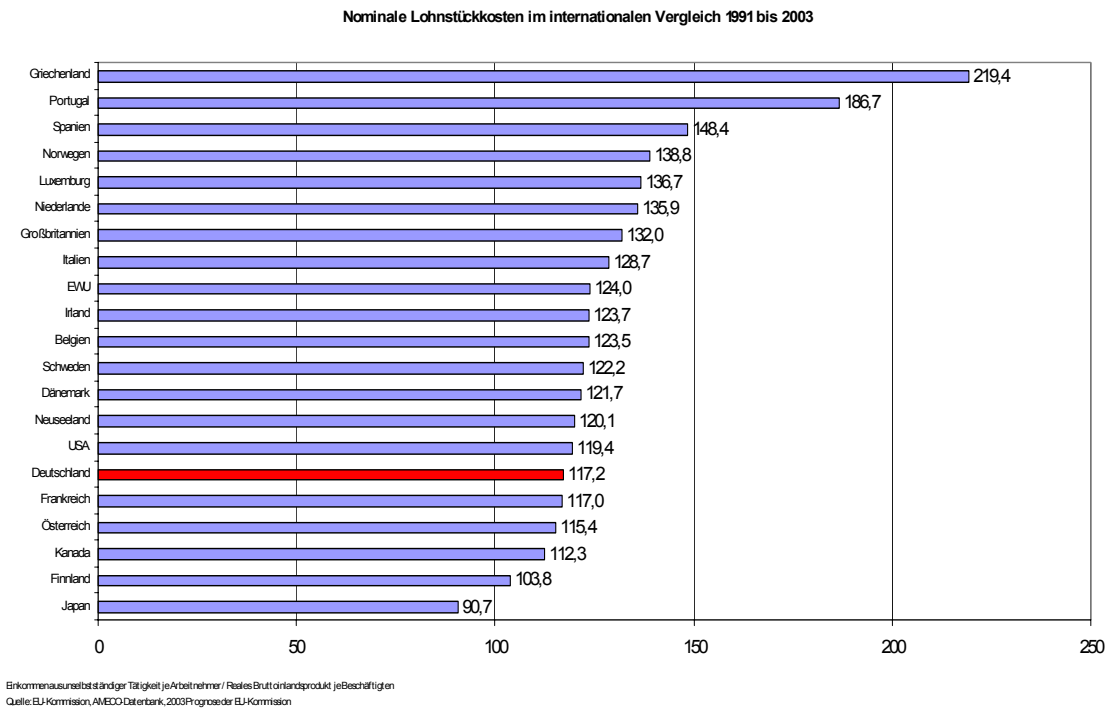
Die empirische Reallohn- und Produktivitätsentwicklung in den Vereinigten Staaten und Großbritannien führt die „Entlassungsproduktivitätsthese“ ad absurdum. Beide Länder hatten in den 70er Jahren den international schwächsten Produktivitätstrend. Im internationalen Vergleich gab es sowohl in den USA als auch in Großbritannien aufgrund der steigenden Nominal- und Reallohne den höchsten „Lohndruck“. Aus neoklassischer Sicht hätte der zukünftige Produktivitätsanstieg aufgrund hoher Rationalisierungsinvestitionen die Beschäftigungsentwicklung bremsen müssen (Entlassungsproduktivität). Entgegen den neoklassischen Erwartungen führte aber die Verstärkung des Produktivitätswachstums in den 80er und 90er Jahren, bei weiterhin hohen Lohnzuwachsrate, zu einer stark positiven Beschäftigungsentwicklung (vgl. Flassbeck/Spiecker 2000).



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

*Anstieg der  
nominalen  
Lohnstückkosten*

Abbildung 4:



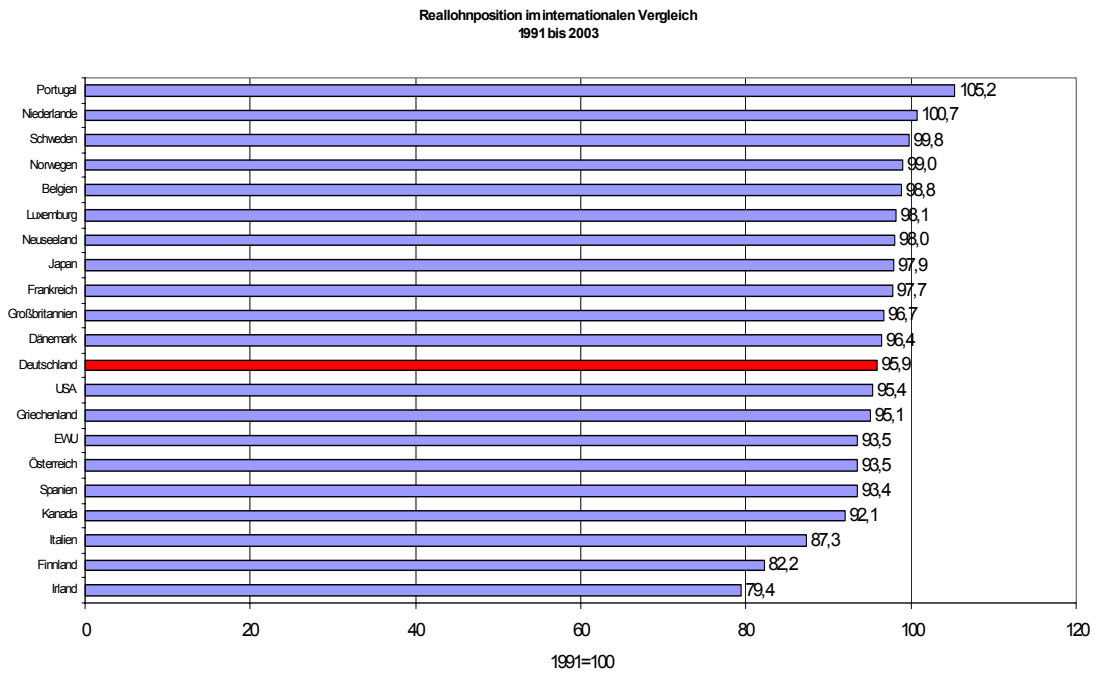
Auch die USA befinden sich beim Vergleich der nominalen Lohnstückkosten aufgrund relativ hoher Produktivitätssteigerungen im hinteren Mittelfeld (+19 %). Die deutlichen Nominallohnsteigerungen verursachten somit keinen Kostendruck. Großbritannien nimmt hingegen wegen des sehr hohen Nominallohnanstiegs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

**Dierk Hirschel      Lohndumping und Arbeitszeitverlängerung als Ausweg?**

Das Verhältnis von Reallohn- zu Produktivitätsentwicklung beschreibt den Umfang der Lohnzurückhaltung. Die gesamtwirtschaftliche Produktivitätssteigerung der deutschen Volkswirtschaft lag über dem Reallohnzuwachs. Folglich haben sich in den letzten zwölf Jahren die realen Lohnstückkosten (Reallohnposition) in Deutschland verschlechtert (-4 %). Der neutrale Verteilungsspielraum wurde nicht ausgeschöpft. Besonders zugespitzt hat sich diese Entwicklung in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Damit befindet sich die Bundesrepublik in schlechter Gesellschaft. Der Grad der Lohnzurückhaltung in der Eurozone lag einen Prozentpunkt über dem Wert für Deutschland.

*neutraler Verteilungsspielraum wurde nicht ausgenutzt*

Abbildung 5:



*nur P, NL und S  
haben neutralen  
Verhandlungs-  
spielraum  
ausgeschöpft*

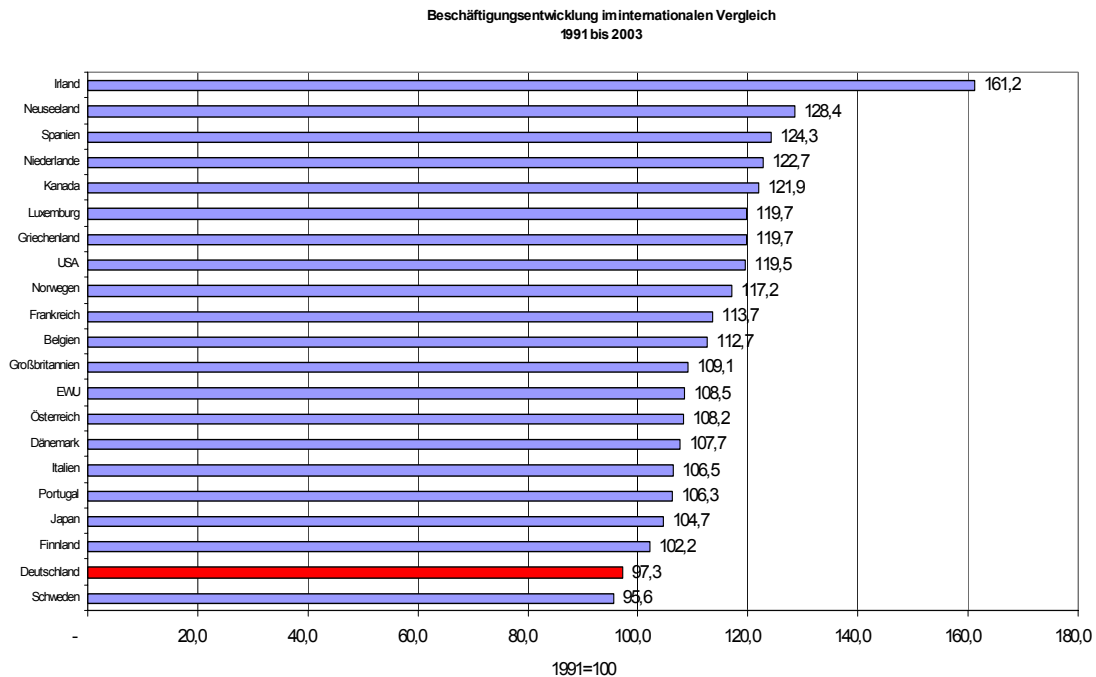
Lediglich Portugal (+5 %), die Niederlande (+1 %) und Schweden (+0 %) konnten im Beobachtungszeitraum den neutralen Verteilungsspielraum ausschöpfen bzw. überschreiten. Die Lohnzurückhaltung in Großbritannien (-3 %) erreicht über den gesamten Zeitraum in etwa das deutsche Niveau. Die USA (-5 %), Griechenland (-5 %), Österreich (-6 %), Spanien (-7 %) und Kanada (-8 %) haben einen geringfügig stärkeren Rückgang der realen Lohnstückkosten zu verzeichnen als Deutschland. In Italien (-13 %), Finnland (-18 %) und Irland (-21 %) beobachten wir eine extrem starke Form der Lohnzurückhaltung. Die Ursachen der Lohnzurückhaltung sind jedoch unterschiedlicher Natur. Der Reallohn stieg in Irland, Österreich, Griechenland und den USA stärker als in Deutschland. Folglich war in diesen Ländern die hohe Produktivitätsentwicklung für den stärkeren Rückgang der realen Lohnstückkosten maßgebend. In Finnland, Italien, Kanada und Spanien war hingegen der Reallohnanstieg geringer als in Deutschland. Der kollektive Rückgang der realen Lohnstückkosten in nahezu allen führenden Industrieländern spiegelt den allgemeinen Trend zu einer Veränderung der Verteilungsrelationen zu Lasten der abhängig Beschäftigten wider.

*Rückgang der  
realen Lohn-  
stückkosten  
spiegelt  
Veränderung der  
Verteilungs-  
relationen zu  
Lasten der  
Arbeitnehmer  
wider ...*

Die von liberalen Ökonomen erwarteten Beschäftigungsgewinne als Resultat nachhaltiger Lohnzurückhaltung sind nicht eingetreten. Deutschland weist vielmehr nach Schweden (-4 %) die schlechteste Beschäftigungsperformance im internationalen Vergleich auf. Im Betrachtungszeitraum ist die Beschäftigung um drei Prozentpunkte zurückgegangen. Diese Entwicklung steht im Gegensatz zum positiven Beschäftigungstrend der Eurozone. Dort stieg die Beschäftigung im fraglichen Zeitraum um 9 %. Dies entspricht auch dem Beschäftigungszuwachs in Großbritannien. Mehr Arbeitsplätze als im Euroraum wurden in den USA (+20 %) geschaffen. Die beste Beschäftigungsperformance finden wir in Irland (+61 %), Spanien (+24 %) und den Niederlanden (+23 %). Ein äußerst geringfügiger Anstieg der Beschäftigungsentwicklung ist in Japan (+5 %), Italien (+7 %) und Finnland (+2 %) anzutreffen.

*... die von  
liberalen  
Ökonomen  
erwarteten  
Beschäftigungs-  
effekte sind nicht  
eingetreten*

Abbildung 6:



### 3. Kein monokausaler Zusammenhang zwischen Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsentwicklung

Ein Vergleich von Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsentwicklung für die 90er Jahre zeigt, dass ein einfacher monokausaler Zusammenhang nicht existiert. Es ergibt sich vielmehr ein äußerst heterogenes Bild. So gibt es „neoklassische Musterländer“ wie z. B. Irland, Spanien und Kanada mit starker Lohnzurückhaltung und hohem Beschäftigungswachstum, wobei die starken irischen Produktivitätszuwächse eher dem neoklassischen Ansatz widersprechen. Denn in diesem Fall geht Lohnzurückhaltung einher mit einer kapitalintensiven Produktionsweise, die Beschäftigungszuwächsen nicht im Wege steht. Darüber hinaus gibt es Länder mit starker Lohnzurückhaltung wie z. B. Deutschland, Italien, Japan<sup>8</sup> und

*heterogenes Bild*

Finnland ohne bzw. mit marginalen Beschäftigungseffekten. Weiterhin finden sich Länder, die den Verteilungsspielraum vollkommen bzw. nahezu ausschöpften und mittlere bis hohe Beschäftigungseffekte vorzuweisen hatten, wie z. B. die Niederlande, Belgien und Norwegen. Schweden und Portugal schöpften hingegen den Verteilungsspielraum voll aus und hatten eine negative Beschäftigungsperformance bzw. nur einen geringfügigen Zuwachs an Arbeitsplätzen. In den USA und Großbritannien war die Lohnzurückhaltung geringer als in der Eurozone, es entstanden aber mehr Arbeitsplätze als im Euroraum.

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

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

*idealtypisch: zwei Szenarien*

*1. Szenarium* Lassen Unternehmen ihre Preise unverändert, dann sinkt zunächst der Reallohn und die gesamtwirtschaftlichen Implikatio-

nen sind abhängig von den unternehmerischen Gewinn- und Absatzerwartungen. Im Fall überwiegend positiver Erwartungen könnte der reallohninduzierte Nachfragerückgang durch einen Anstieg der Beschäftigung, der privaten Investitionen und des Konsums der Unternehmerhaushalte überkompensiert werden. Reagieren die Unternehmen jedoch auf eine Lohnzurückhaltung verhalten abwartend und nehmen nicht unmittelbar Neueinstellungen (alternativ: vermehrte Investitionstätigkeit oder ein Anstieg des Unternehmerkonsums) vor, so wirkt sich die relative Reduktion der Lohnsumme negativ auf die Konsumgüternachfrage aus.<sup>9</sup> Und je stärker die Bedeutung des Binnenmarktes ist, desto massiver wirken die negativen Kreislaufeffekte einer Lohnzurückhaltung. Genau diese Entwicklung beobachten wir für die 90er Jahre in Deutschland, Italien und Japan. Schlussendlich ist die Arbeitsnachfrage der Unternehmen stärker an deren Nachfrageerwartungen und den Stand der technischen Entwicklung geknüpft als an die Lohnhöhe.

Senken die Unternehmen hingegen die Preise, dann können die Reallöhne trotz Nominallohnzurückhaltung unverändert bleiben. Auf dem Binnenmarkt ändert sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage nicht. Außenwirtschaftlich ergibt sich eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsposition. Innerhalb eines gemeinsamen Währungsraums steigt das nationale Realzinsniveau. Denn bei einheitlichen Nominalzinsen liegen aufgrund des sinkenden nationalen Preisniveaus die Realzinsen des Landes mit starker Lohnmoderation niedriger als in den Mitgliedsländern. Dieses höhere Realzinsniveau lässt die Finanzierungskosten der Unternehmen steigen und wirkt dadurch negativ auf die Investitionstätigkeit. Darüber hinaus sind innerhalb der Währungsunion langfristig Abwertungswettläufe (Löhne, Preise) zu erwarten, welche die kurzfristigen preislichen Wettbewerbsvorteile wieder zunichte machen können.

Außerhalb der Grenzen der Währungsunion führt eine Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit zum Aufbau eines Handelsbilanzüberschusses. Dieser fördert die Nachfrage nach der Währung des exportierenden Landes. Mittelfristig

## 2. Szenarium

wird diese ceteris paribus aufwerten und dadurch die kurzfristig gewonnenen preislichen Wettbewerbsvorteile wieder rückgängig machen. Die jüngste Aufwertung des Euro ist der beste Anschauungsunterricht für die empirische Relevanz dieses Mechanismus.



**Anmerkungen:**

- 1 Lediglich das Institut der deutschen Wirtschaft hält weiterhin dagegen und verweist auf die Spitzenposition Deutschlands im Hinblick auf die absoluten Arbeitskosten des verarbeitenden Gewerbes. Auf die unzureichende Aussagekraft dieser Statistik aufgrund der willkürlich vorgenommenen sektoralen Abgrenzung und der Einbeziehung von Wechselkurseffekten wurde an anderer Stelle bereits ausführlich hingewiesen (vgl. DIW 1999).
- 2 Die Aussagekraft der Exportstatistik als adäquater Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft wird vom Ifo-Präsidenten Hans Werner Sinn in Frage gestellt. Die steigenden Exporte verdecken aus Sicht von Sinn den Verlust der heimischen Wertschöpfungsbasis. Für eine Zusammenfassung der zentralen Einwände gegen diese These siehe Thomas Fricke in der FTD vom 8.4.2004.
- 3 Bezüglich des Sachverständigenrats wird nachfolgend immer die Mehrheitsposition wiedergegeben. Die Minderheitenvoten von Jürgen Kromphardt sind hiervon ausdrücklich ausgenommen.
- 4 Unter Nominallohn wird in dieser Untersuchung das Arbeitnehmerentgelt je Beschäftigten verstanden. Diese Größe enthält auch die Lohnnebenkosten.
- 5 Der BIP-Deflator wurde dem Verbraucherpreisindex vorgezogen, da er die reale Arbeitskostenbelastung der Unternehmen adäquater abbildet.
- 6 Der Verlauf des BIP-Deflator lässt sich sehr gut durch den Trend der nominalen Lohnstückkosten approximieren. Dieser empirisch gut gestützte Zusammenhang ergibt sich aus der Rolle der Arbeit als einzige nicht produzierte Vorleistung.
- 7 Die Erwerbstätigenproduktivität wurde gewählt, da Angaben zur gesamtwirtschaftlichen Stundenproduktivität nicht für alle Länder verfügbar waren. In Ländern mit einer hohen Teilzeitquote kann es zu größeren Differenzen zwischen Stunden- und Erwerbstätigenproduktivität kommen.
- 8 Im Japan ist aufgrund der deflationären Entwicklung der Rückgang der Reallohnposition etwas moderater.
- 9 Vorausgesetzt, der Einkommensrückgang wird nicht in voller Höhe durch einen Rückgang der Sparquote kompensiert. Eine allerdings unwahrscheinliche Einschränkung.

**Literatur:**

- Andersen, T.: Wage formation and the European Integration, in: European Commission, Economic Papers, Nr.188, 7/2003
- Deutsche Bundesbank: Wettbewerbsposition und Außenhandel der deutschen Wirtschaft innerhalb des Euro-Raums, in: Monatsberichte 10/2003
- DIW-Wochenbericht: Arbeitskosten im internationalen Vergleich: Eine Auseinandersetzung mit bestehenden Konzepten, Jg. 66, 38/1999
- DIW-Wochenbericht: Lohnkosten im internationalen Vergleich, Jg. 71, 4/2004
- Dobb, M.: Wert- und Verteilungstheorien seit Adam Smith, Frankfurt a. M. 1977
- Eatwell, J.; Robinson, J.: Einführung in die Volkswirtschaftslehre, Frankfurt a.M. 1977
- European Commission: The EU Economy 2003 Review, Brüssel 2003
- Fees, F.: Mikroökonomie, Marburg 2000
- Flassbeck, H.; Spiecker, F.: Reallohn und Arbeitslosigkeit: Es gibt keine andere Wahl, in: WSI Mitteilungen 11/2000, 53. Jg., S. 706–717
- Flassbeck, H.: Wirtschaftspolitische Herausforderungen für Deutschland und Europa, in: Hein, E.; Truger, A. (Hrsg.): Perspektiven sozialdemokratischer Wirtschaftspolitik in Europa, Marburg 2000
- Fricke, T.: Deutscher Weltmeistertitel kommt manchem ungelegen, in: Financial Times Deutschland, 6/4/2004
- Hofmann, W.: Einkommenstheorie, Sozioökonomische Studientexte Band 2, Berlin 1965
- Horn, G.; Logeay, C.: Zum lohnpolitischen Konzept des Sachverständigenrats, Studie im Auftrag der IG-Metall, Berlin 2004
- OECD: Wirtschaftsausblick, Nr. 74, Paris 2003
- RWI: Die wirtschaftliche Entwicklung im Ausland und im Inland zur Jahreswende 2003/04, RWI Konjunkturberichte, Jg. 54, Heft 2
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2003): Staatsfinanzen konsolidieren – Steuersystem reformieren, Jahresgutachten 2003/04

INSTITUT FÜR SOZIAL- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN

# WISO

WIRTSCHAFTS-UND SOZIALPOLITISCHE ZEITSCHRIFT

Die Zeitschrift WISO wird vom Institut für Sozial- und Wirtschaftswissenschaften (ISW) herausgegeben. Sie dient der Veröffentlichung neuer sozial- und wirtschaftswissenschaftlicher Erkenntnisse sowie der Behandlung wichtiger gesellschaftspolitischer Fragen aus Arbeitnehmersicht.

Lohnpolitik, soziale Sicherheit, Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit, Arbeit und Bildung, Frauenpolitik, Mitbestimmung, EU-Integration - das sind einige der Themen, mit denen sich WISO bereits intensiv auseinander gesetzt hat.

WISO richtet sich an BetriebsrätInnen, GewerkschafterInnen, WissenschaftlerInnen, StudentInnen, Aktive in Verbänden, Kammern, Parteien und Institutionen sowie an alle, die Interesse an Arbeitnehmerfragen haben.

Erscheinungsweise: vierteljährlich

Preise:\* Jahresabonnement EUR 22,00 (Ausland EUR 28,00)  
Studenten mit Inskriptionsnachweis EUR 13,00  
Einzelausgabe EUR 7,00 (Ausland EUR 12,00)

(\* Stand 2005 - Die aktuellen Preise finden Sie auf unserer Homepage unter [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at))

Wir laden Sie ein, kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen ein WISO-Probeexemplar zu bestellen. Natürlich können Sie auch gerne das WISO-Jahresabonnement anfordern.

Informationen zum ISW und zu unseren Publikationen - inklusive Bestellmöglichkeit - finden Sie unter [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at).



## BESTELLSCHEIN\*

Bitte senden Sie mir kostenlos und ohne weitere Verpflichtungen

- 1 Probeexemplar der Zeitschrift WISO
- 1 ISW Publikationsverzeichnis

Ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare des WISO-Jahresabonnements (Normalpreis)

Ich bestelle \_\_\_\_\_ Exemplare des WISO-Jahresabonnements für StudentInnen mit Inskriptionsnachweis

\* Schneller und einfacher bestellen Sie über das Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)

Name \_\_\_\_\_

Institution/Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

Plz/Ort \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

### BESTELLADRESSE:

ISW  
Weingartshofstr. 10, A-4020 Linz  
Tel. ++43/732/66 92 73-33 21  
Fax ++43/732/66 92 73-28 89  
E-Mail: [wiso@ak-ooe.at](mailto:wiso@ak-ooe.at)  
Internet: [www.isw-linz.at](http://www.isw-linz.at)