

Jürgen Kromphardt

# Lohnsenkungswettbewerb in der EWU – Deflationsgefahr oder Beschäftigungsimpuls?

*In der September-Ausgabe 1998 des WIRTSCHAFTSDIENST veröffentlichten wir einen Aufsatz von Angela Schürfeld mit dem Titel „Droht ein Lohnsenkungswettbewerb in der Europäischen Währungsunion?“<sup>1</sup>. Hierzu Repliken von Prof. Dr. Jürgen Kromphardt sowie von Dr. Arne Heise und Thorsten Schulten und eine Erwiderung von Angela Schürfeld.*

In einem Beitrag mit dem Titel „Droht ein Lohnsenkungswettbewerb in der Europäischen Währungsunion?“ ist A. Schürfeld in der September-Ausgabe 1998 dieser Zeitschrift Überlegungen entgegengetreten, die zu der Befürchtung führen, aus anhaltender Lohnzurückhaltung in der Europäischen Währungsunion – insbesondere in Deutschland – könne ein europaweiter Lohnsenkungswettbewerb resultieren; dieser werde seinerseits zu sinkenden Lohnstückkosten führen und darüber zu sinkenden Preisen und damit zu einer Deflation mit ihren möglichen negativen Folgen für Produktion und Beschäftigung. Diese Überlegungen sind in jüngster Zeit insbesondere von Mitarbeitern des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) formuliert worden und haben durch die von der südostasiatischen Wirtschaftskrise ausgehenden Deflationstendenzen zusätzlich an Aktualität gewonnen. Schürfeld tritt diesen Befürchtungen mit dem Argument entgegen, Lohnzurückhaltung führe zu mehr Beschäftigung und zwar auch im nationalen Rahmen und nicht etwa nur auf Kosten des Auslandes. Insofern würde auch jeder Lohnsenkungswettbewerb aufgrund der positiven Beschäftigungseffekte ein Ende finden.

Gäbe es diesen positiven Beschäftigungseffekt der Lohnzurückhaltung im nationalen Rahmen, so wäre in der Tat die Angst vor einem dauerhaften Lohnsenkungswettbewerb mit möglichen deflationären Folgen unberechtigt, denn durch die positive Beschäftigungsentwicklung würde die Lohnzurückhaltung alsbald überflüssig und wäre dann auch weder notwen-

dig noch durchsetzbar. Leider läßt sich aus der Empirie keine Stütze für die Argumentation finden, daß Lohnzurückhaltung zu mehr Beschäftigung führt. Dazu sei beispielhaft (aber nicht zufällig, sondern durch einen Aufsatz von Flassbeck<sup>2</sup> angeregt) die Entwicklung in Deutschland, Frankreich und den USA dargestellt (vgl. Schaubild 1).

## Durchgängige Lohnzurückhaltung

In diesem Schaubild ist die Lohnzurückhaltung in Übereinstimmung mit den Definitionen von Schürfeld als Zurückbleiben der Lohnentwicklung hinter der Entwicklung der Arbeitsproduktivität definiert<sup>3</sup> und die Beschäftigungswirkung ist an der Entwicklung des Beschäftigungsgrades, also des Verhältnisses von Erwerbstätigen zu Erwerbspersonen (ohne Berücksichtigung der Stillen Reserve) gemessen.

Das Schaubild zeigt für Deutschland eine durchgängige Lohnzurückhaltung von 1982 bis heute, nur unterbrochen durch die Phase einer expansiven Lohnentwicklung 1992 und – im Schaubild nicht erkennbar – in geringem Umfang auch noch 1993. Diese fast durchgängige Lohnzurückhaltung war in den Jahren 1982 bis 1986 mit einer Verringerung des Beschäftigungsgrades verbunden, anschließend bis 1991 mit einer geringen Zunahme. Langfristig gesehen ist der Einfluß der Lohnzurückhaltung auf den Beschäftigungsgrad sehr gering.

In Frankreich ist der Zusammenhang zwischen

---

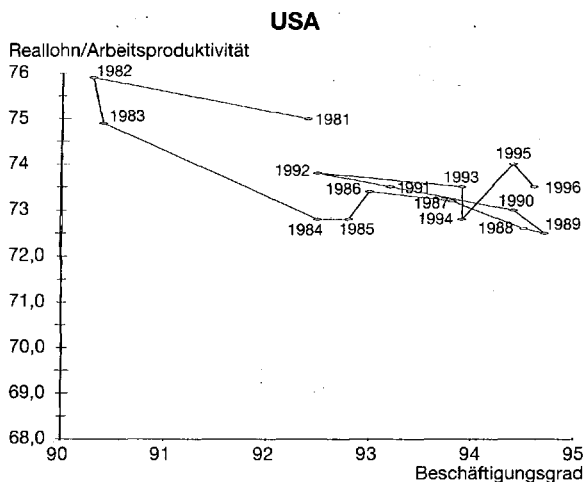
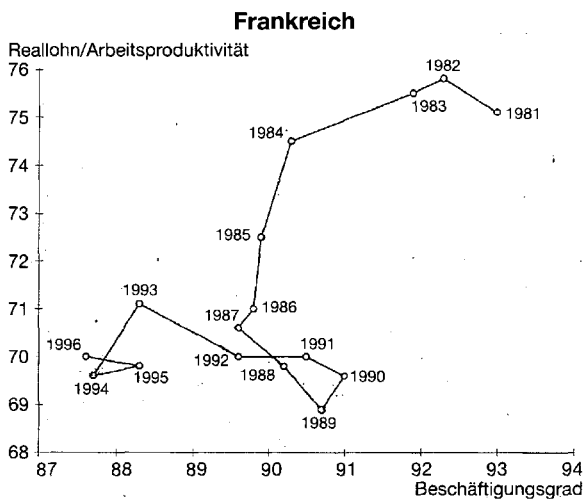
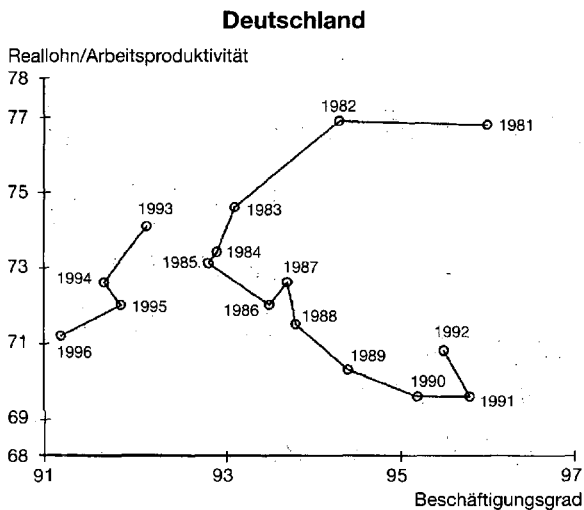
*Prof. Dr. Jürgen Kromphardt, 65, lehrt Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftstheorie, im Institut für Volkswirtschaftslehre der Technischen Universität Berlin mit den Forschungsschwerpunkten Wachstum, Konjunktur und Beschäftigung.*

<sup>1</sup> A. Schürfeld: Droht ein Lohnsenkungswettbewerb in der Europäischen Währungsunion; in: WIRTSCHAFTSDIENST, 78. Jg. (1998), H. 9., S. 543 - 549.

<sup>2</sup> H. Flassbeck: Reallöhne und Arbeitslosigkeit. Eine einfache empirische Widerlegung der neoklassischen Beschäftigungstheorie, in: WSI-Mitteilungen, 51. Jg., S. 226-232.

<sup>3</sup> Für die statistischen Daten mache ich von der definitorischen Identität der Relation Reallohn zu Arbeitsproduktivität, und der Lohnquote Gebrauch (vgl. Gleichung 4 im Text).

**Schaubild 1  
Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsgrad**



Quellen: Reallohn/Arbeitsproduktivität: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung; Jahresgutachten 1998/99, Tabellen 4\* und 28\*. Beschäftigungsgrad: OECD; Economic Outlook, Juni 1998, Tabelle 22.

Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsgrad noch weniger ausgeprägt. Auch hier gab es eine durchgängige Lohnzurückhaltung von 1982 bis 1989, während gleichzeitig der Beschäftigungsgrad zurückging. Von 1989 bis 1993 ist eine Phase der expansiven Lohnpolitik mit einem abnehmenden Beschäftigungsgrad kombiniert. Ein positiver Zusammenhang zwischen Lohnzurückhaltung und Beschäftigungsgrad ist jedenfalls langfristig nicht zu erkennen. Anders ist dies nur in den USA. Dort ist die Lohnzurückhaltung deutlich geringer als in Deutschland und in Frankreich, dafür aber ist die Entwicklung des Beschäftigungsgrades seit 1982 positiv.

Die Erwartung, die Lohnzurückhaltung würde zu einer Erhöhung des Beschäftigungsgrades führen, resultiert bekanntlich aus der neoklassischen Vorstellung einer fallenden Arbeitsnachfragekurve. Diese Kurve, deren theoretische Ableitung an die unrealistische Annahme vollständiger Konkurrenz gebunden ist, ist offenbar nur mit der Entwicklung in den USA zu vereinbaren, nicht aber mit der Entwicklung in Westdeutschland und in Frankreich. Dies legt es nahe, nach einer Erklärung des Zusammenhanges zu suchen, die für alle drei Länder Gültigkeit hat. Ein derartiger Erklärungsansatz ergibt sich, wenn man von der mikroökonomischen Erkenntnis ausgeht, daß die Nachfrage nach Arbeit eine abgeleitete Nachfrage ist, nämlich abgeleitet aus den Produktionsentscheidungen der Unternehmer: Die Unternehmer fragen soviel Arbeit (und Sachkapital) nach, wie sie für die von ihnen geplante Produktion brauchen, deren Höhe wiederum von ihren Absatzerwartungen bestimmt wird.

**Absatzerwartungen und Beschäftigung**

Daraus folgt eine Umkehr der Wirkungsrichtung: Während in der neoklassischen Theorie, die nur mit den Entwicklungen in den USA vereinbar ist, die Lohnentwicklung die Beschäftigung bestimmt, beeinflussen nach dieser Überlegung im wesentlichen die Absatzerwartungen die Nachfrage nach Arbeit und damit die Beschäftigung, während die Entwicklung des Reallohns eine Folge der Beschäftigungsentwicklung ist. Der lang anhaltende Aufschwung in den USA hat zu einer Zunahme der Beschäftigung geführt. Dies hat die Verhandlungssituation der Arbeitnehmer so günstig beeinflusst, daß sie nur eine geringe Lohnzurückhaltung hinnehmen mußten, trotz der abnehmenden Bedeutung der Gewerkschaften gerade in den USA mit ihrem dominierenden Dienstleistungssektor.

In Deutschland und Frankreich dagegen war die Beschäftigungsentwicklung über den gesamten Zeit-

raum wenig expansiv oder sogar rückläufig. Die Arbeitslosigkeit blieb hoch und die dadurch in ihrer Verhandlungsposition geschwächten Gewerkschaften mußten fast in allen Jahren Lohnzurückhaltung hinnehmen, d.h., sie konnten die Arbeitnehmer nicht in vollem Umfang am Produktivitätsfortschritt beteiligen. Selbstverständlich gibt es auch Rückwirkungen der Entwicklung von Reallohn und Arbeitsproduktivität auf die Nachfrage nach Gütern, aber es dominieren offensichtlich die Einflüsse der Gütermärkte auf den Arbeitsmarkt.

Betrachtet man diese empirischen Zusammenhänge, so besteht wenig Anlaß, auf die von Schürfeld angeführten positiven Beschäftigungseffekte einer Lohnzurückhaltung zu vertrauen. Schürfeld verweist allerdings auf die Untersuchung von Lapp/Lehment<sup>4</sup>, in der – so die Formulierung von Schürfeld – „S. Lapp und H. Lehment empirisch nachweisen (konnten), daß durch eine relative Lohnsenkung mehr Beschäftigung geschaffen werden kann“.

#### Definition der Lohnzurückhaltung

Angesichts der Zusammenhänge in Schaubild 1 verwundert dieses empirische Ergebnis, das sich auf Deutschland bezieht, sehr. Schürfeld übersieht jedoch, daß die von den beiden Autoren gewählte Definition der Lohnzurückhaltung nicht geeignet ist, die Wirkung von Lohnzurückhaltung korrekt zu ermitteln, da sie einen systematischen Bias zugunsten eines positiven Zusammenhanges zwischen Lohnzurückhaltung und Beschäftigung enthält. Lapp/Lehment definieren nämlich die Lohnzurückhaltung (LZ) als „Zuwachsrate des NIP (Nettoinlandsprodukt als Maßstab der Verteilungsmasse – JK) abzüglich der Zuwachsrate der Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Beschäftigten“. Letzteres soll die Inanspruchnahme der Verteilungsmasse messen. Auffällig, aber von Schürfeld offenbar übersehen, ist an dieser Definition, daß hier eine Gesamtgröße zu einer Pro-Kopf-Größe in Beziehung gesetzt wird. Das hat systematisch verzerrende Konsequenzen: Die Definition der Lohnzurückhaltung von Lapp/Lehment (im folgenden als LZ<sub>LL</sub> bezeichnet) lautet als Gleichung:

$$(1) \quad LZ_{LL} = w_Y - w_{L/A}$$

Dabei bezeichnen L die Lohnsumme und A die Zahl der Arbeitnehmer. Bei kleinen Änderungen folgt aus Gleichung 1 (w steht für Wachstumsrate):

$$(2) \quad LZ_{LL} = w_Y - w_L + w_A = w_A - (w_L - w_Y)$$

Mithin gilt

$$(3) \quad LZ_{LL} = w_A - w_{L/Y}$$

Gleichung (3) zeigt, daß aufgrund der gewählten Definition die Lohnzurückhaltung in der Definition von Lapp/Lehment um so größer ausfällt, je mehr die Beschäftigung steigt. Eine schrumpfende Beschäftigung dagegen reduziert die so definierte Lohnzurückhaltung oder verwandelt sie sogar in eine expansive Lohnpolitik.

Die übliche Definition der Lohnzurückhaltung dagegen vergleicht die Steigerung der Reallohnsätze (lr) mit jener der Arbeitsproduktivität (X/A) und spricht von LZ, wenn  $w_{lr} < w_{X/A}$ , so daß die Lohnquote sinkt! Dieses Sinken folgt aus ihrer Definition:

$$(4) \quad \frac{L}{Y} = \frac{l \times A}{p \times X} = \frac{lr}{X/A}$$

Dabei bezeichnet Y das nominale NIP, X das reale NIP und p den impliziten Preisindex des NIP.

Deswegen ist Lohnzurückhaltung analog zu Gleichung (3) definiert als:

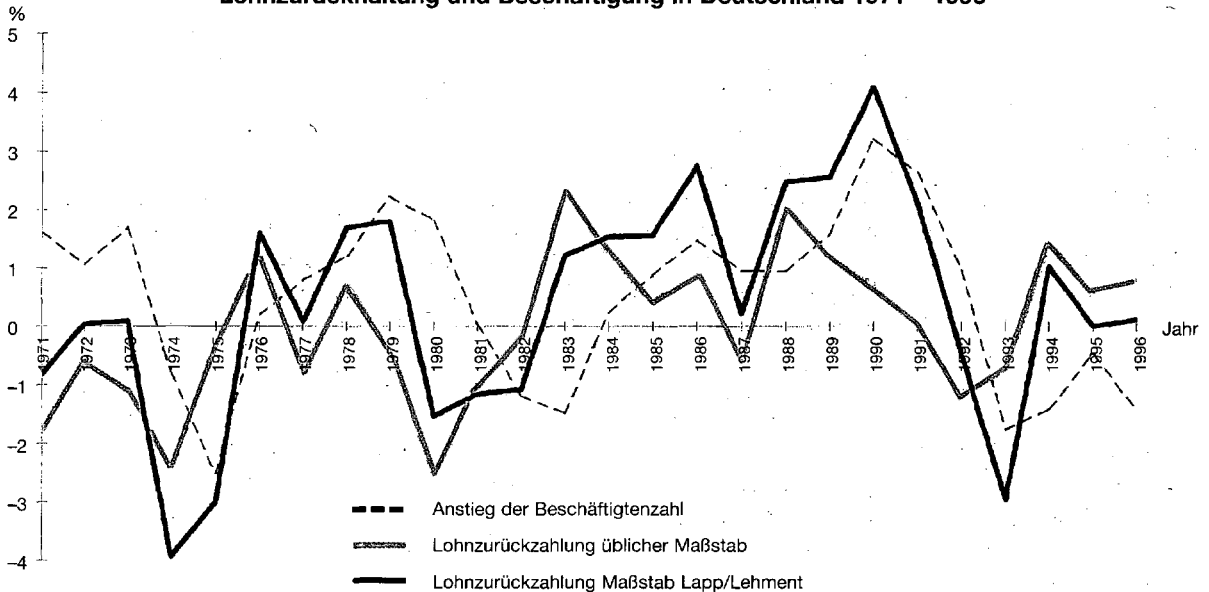
$$(5) \quad LZ = -w_{L/Y}$$

Die Beschäftigungsentwicklung, die sich erst aus der Lohnzurückhaltung ergeben soll, hat keinen Einfluß auf die gemessene Lohnzurückhaltung. Bei Lapp/Lehment dagegen ist dies, wie gesagt, anders. Die Auswirkung dieser Umdefinition der Lohnzurückhaltung ist aus Schaubild 2 zu erkennen. Dort sind die Zeitreihen über den Anstieg der Beschäftigtenzahl und über die Lohnzurückhaltung, wie sie von Lapp/Lehment definiert werden, aus dem Aufsatz von Lapp/Lehment entnommen (siehe dort S. 68). Hinzugefügt habe ich die Lohnzurückhaltung nach der üblichen Definition. Die von Lapp/Lehment gezeichneten Kurven hatten das „schöne“ Ergebnis eines überwiegenden Parallelverlaufes von Lohnzurückhaltung und Veränderung der Beschäftigtenzahl, wobei in der Mehrzahl der Fälle die Veränderungen bei der Beschäftigtenzahl später erfolgten als die Veränderungen bei der Lohnzurückhaltung, was einen entsprechenden kausalen Zusammenhang suggeriert. Wählt man jedoch die übliche Definition von Lohnzurückhaltung, so verschwindet dieser Zusammenhang und es bleibt keine eindeutige Beziehung übrig.

Es zeigt sich also, daß die Autoren Lapp/Lehment zu ihrem empirischen „Beweis“ eines positiven Einflusses der Lohnzurückhaltung auf die Beschäftigung nur durch einen definitorischen Trick gekommen sind, der die Ergebnisse zugunsten der von ihnen angeblich empirisch überprüften Hypothese verzerrt.

<sup>4</sup> S. Lapp, H. Lehment: Lohnzurückhaltung und Beschäftigung in Deutschland und den Vereinigten Staaten, in: Die Weltwirtschaft, Heft 1, 1997, Seite 67-83.

Schaubild 2  
Lohnzurückhaltung und Beschäftigung in Deutschland 1971 – 1996



**Schwache Verhandlungsposition der Gewerkschaften**

Mit dem Zusammenbruch des angeblichen Beweises eines positiven Zusammenhanges zwischen Lohnzurückhaltung und Beschäftigung wird auch den meisten anschließenden Überlegungen von Schürfeld der Boden entzogen. Selbstverständlich ist Schürfeld zuzustimmen, daß „die Gewerkschaften ... aufgrund ihrer Nutzenfunktionen keinen Anreiz (haben), die Löhne unbegrenzt nach unten zu senken“ (S. 548). Auf diesen „Anreiz“ kommt es aber nicht allein an; vielmehr ist die Entwicklung der Nominal- und Real-löhne vor allem eine Frage der Verhandlungsmacht und ihrer Ausnutzung.

Schaubild 1 hat gezeigt, daß die Arbeitnehmer seit 1982 nicht in der Lage waren, Lohnzurückhaltung zu vermeiden, was dazu geführt hat, daß die Lohnkosten überwiegend langsamer gestiegen sind als die Preise. Nur in den USA hat die Verbesserung der Beschäftigungssituation, die sich aus der Entwicklung der Gütermärkte ergeben hat, die Position der Arbeitnehmer so weit gestärkt, daß die Lohnzurückhaltung wesentlich geringer ausfallen konnte. Solange allerdings in Europa eine Beschäftigungsexpansion wie in den USA nicht zu erwarten ist, wird sich auch an der schwachen Verhandlungsposition der Gewerkschaften und der Arbeitnehmer nichts ändern, so daß eine Untergrenze für die Lohnzurückhaltung nicht angegeben werden kann.

Da Lohnzurückhaltung bedeutet, daß die Lohnstückkosten weniger steigen als das Preisniveau, und

da andererseits das Preisniveau in den europäischen Staaten nur noch sehr geringfügig steigt, kann daher die Fortsetzung der Lohnzurückhaltung dazu führen, daß die Lohnstückkosten absolut sinken und daß bei genügend starkem weltweitem Wettbewerbsdruck, insbesondere aus den südostasiatischen Staaten, die kräftig abgewertet haben, eine Situation resultiert, in der die sinkenden Lohnstückkosten in sinkenden Preisen an die Nachfrager weitergegeben werden. Gefahren drohen aus einem solchen sinkenden Preisniveau deswegen, weil sinkende Preise für alle Beteiligten einen Anreiz enthalten, Produktion und Nachfrage in die Zukunft zu verschieben.

**Verschiebung der Nachfrage**

Die Nachfrager haben einen Anreiz, die Nachfrage in die Zukunft zu verschieben, wenn sie mit sinkenden Preisen rechnen. Die Unternehmer haben bei dieser Erwartung ihrerseits einen Anreiz, die Produktion in die Zukunft zu verschieben, weil sie heute die Arbeitnehmer noch mit dem heutigen Lohn und die eingesetzten Produktionsmittel noch mit den heutigen Preisen bezahlen müssen, ohne sicher zu sein, die Produkte auch in dieser Periode noch zu den jetzt herrschenden Preisen verkaufen zu können, während sie bei einer Produktion in der nächsten Periode die dann niedrigeren Löhne und Preise zu zahlen hätten. Wenn dies dazu führt, daß die Konsumenten 10% ihrer Nachfrage und die Unternehmen 10% ihrer Produktion in die Zukunft verschieben, so ergäbe sich daraus bereits ein kräftiger Anstieg der Arbeitslosigkeit, der die Erwartung weiterhin sinkender Preise

und Löhne eher noch verstärkt und damit die Tendenz zur Verschiebung der Nachfrage in die Zukunft.

Selbstverständlich muß aus diesen Überlegungen kein sich ständig nach unten fortsetzender Deflationsprozeß gefolgert werden. Es bedarf dann aber schon einer sehr energischen, durchgreifenden Geld- und Fiskalpolitik, um diesen Tendenzen entgegenzusteuern. Angesichts der institutionellen Zwänge, in denen sich beide Politikbereiche in Europa befinden, wäre es besser, Tendenzen gar nicht erst zum Ausbruch kommen zu lassen, die eine kräftige Geld- und Fiskalpolitik erfordern!

Die lohnpolitische Schlußfolgerung aus diesen Überlegungen kann nur lauten: Da von weiterer Lohnzurückhaltung kein Beschäftigungsimpuls zu erwarten ist, da andererseits bei Fortsetzung der Lohnzurückhaltung ein Lohnsenkungswettbewerb und deflationäre Tendenzen nicht ausgeschlossen werden können, ist es an der Zeit, zu der alten lohnpolitischen Formel zurückzukehren, wonach sich die Löhne an der Arbeitsproduktivität orientieren sollen (Angesichts der niedrigen Inflationsraten in Europa ist mit der Anwendung dieser Formel auch keine infla-

tionäre Gefahr mehr verbunden, zu dieser Frage sei auch auf die Diskussion im Zeitgespräch: „Haben wir eine Deflation?“ in der August-Ausgabe 1998 dieser Zeitschrift<sup>5</sup> verwiesen).

Nur auf diese Weise kann dem „Doppelcharakter der Löhne“ Rechnung getragen werden, den die Bundesbank so charakterisiert<sup>6</sup>: „Gesamtwirtschaftlich gesehen haben Löhne und Gehälter einen Doppelcharakter: Einerseits verkörpern sie die wichtigste Einkommensquelle und bestimmten damit in erheblichem Maße die Nachfrage nach Konsumgütern; andererseits stellen sie einen für Unternehmen zentralen Kostenfaktor dar, der über die aktuellen Angebotsmöglichkeiten und über die zukünftigen – in Form von Investitionen – mitentscheidet.“ Die Lohnentwicklung muß beiden Aspekten Rechnung tragen; sie erfordert eine Gratwanderung, da sie weder auf der Kosten- noch auf der Inflationstendenzen auslösen noch zu einer Schwächung der Nachfrageseite beitragen darf.

<sup>5</sup> Vgl. das Zeitgespräch „Haben wir eine Deflation?“ mit Beiträgen von W. Filc, H. Flassbeck und E. Wohlers, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 78. Jg. (1998), H. 8, S. 447-456.

<sup>6</sup> Deutsche Bundesbank: Monatsbericht August 1994, S. 29.

Arne Heise, Thorsten Schulten

## Lohndumping in der EWU – geht ein Gespenst um in Europa? – eine Replik

Die Auswirkungen der Europäischen Währungsunion (EWU) auf die Lohnbildung und die Institutionen des Lohnbildungsprozesses und des Arbeitsmarktes sind erst sehr spät in die vollständig auf die Geld- und Finanzpolitik fixierte EWU-Diskussion getreten. Zunächst waren es mikroökonomisch argumentierende Wissenschaftler, die die Notwendigkeit zunehmender Flexibilisierung der Arbeitsmärkte und Dezentralisierung der Tarifsysteme herausstellten, um die Schockabsorptionsfähigkeit in Abwesenheit des Wechselkursmechanismus zu erhalten bzw. auszubauen<sup>1</sup>. Die bereits sehr frühzeitig formulierten Befürchtungen makroökonomisch argu-

mentierender Wissenschaftler<sup>2</sup>, ein fragmentierter Lohnraum in der EWU könnte Lohndumpingprozesse zur Folge haben, wenn eine Europäisierung der Lohnpolitik unterbliebe, sind erst mit der öffentlichkeitswirksamen Verbindung eines Lohndumping-Prozesses mit dem „D-Wort“ in eine breitere Diskussion gelangt<sup>3</sup>.

Angela Schürfeld hat sich in einem kürzlich im Wirtschaftsdienst erschienenen Artikel<sup>4</sup> dieser kontroversen Thematik angenommen und nimmt für sich in Anspruch, verdeutlicht zu haben, „daß die Argumentation für einen Lohnsenkungswettbewerb in der Europäischen Union einer kritischen Prüfung nicht standhält“ (S. 549). Wir wollen diese selbstbewußt vorgetragene Behauptung im folgenden kritisch hinterfragen.

### Auf den Bezugsrahmen kommt es an

Schürfelds Beweisführung basiert im wesentlichen auf einer entscheidenden Annahme: Eine Lohn-

*Dr. Arne Heise, 38, ist Referatsleiter am Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut in der Hans-Böckler-Stiftung (WSI) und Privatdozent an der Universität Bremen; Thorsten Schulten, 32, Dipl.-Politologe, ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am WSI.*