

ARBEITSHEFT



Nr. 23

Dr. Heiner Flassbeck, Dipl.-Volkswirtin Friedrike Spiecker
unter Mitarbeit von Hannes Müller

Lohnstruktur und Beschäftigung

Ein Gutachten im Auftrag der Otto Brenner Stiftung

Berlin, August 2001

**Otto
Brenner
Stiftung**

Otto Brenner Stiftung
Heike Kauls
Alte Jakobstraße 149
10969 Berlin

Tel.: 030 / 25 39 60 0
Fax: 030 / 25 39 60 11
Email: obs@igmetall.de

www.otto-brenner-stiftung.de

Dr. Heiner Flassbeck
sen. Advisor UNCTAD Genf
CH – 1200 Genf
Palais de Nation
Email: Flassbeck@unctad.org

Dipl.-Volkswirtin Friederike Spiecker
Kirschenweg 5
73529 Schwäbisch Gmünd
Email: fspiecker@dudey.de

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Vorwort	4
Kapitel I. Zur Theorie der Lohndifferenzierung	8
I.1 Löhne und Knappheit	8
I.2 Die Struktur der Löhne und das Niveau der Beschäftigung	14
I.3 Ein Zwei-Sektoren-Modell	18
I.4 Produktivitätsänderung	22
I.5 Lohndifferenzierung im Strukturwandel	27
I.6 Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse	31
I.7 Implikationen	34
Kapitel II. Lohndifferenzierung und intertemporaler Strukturwandel in einer geschlossenen Volkswirtschaft	39
II.1 Gleichgewicht und Ungleichgewicht	39
II.2 Flexible Löhne versus flexible Gewinne	42
II.3 Der sektorale Strukturwandel bei hoher Mobilität der Arbeit oder einem effektiven Flächentarifvertrag – Das Beispiel der “Dienstleistungslücke”	51
II.4 Mobilität oder Flächentarifvertrag?	54
II.5 Exkurs: Das Lohnniveau und der Flächentarifvertrag in Ostdeutschland seit 1990	56
II.6 Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse	61
Kapitel III: Lohndifferenzierung und internationaler Strukturwandel bei Immobilität von Arbeit	62
III.1 Was unterscheidet den internationalen vom intertemporalen Strukturwandel?	62
III.2 Löhne und Produktivität bei Immobilität: Die neoklassische Sichtweise	64
III.3 Löhne und Produktivität bei Immobilität: Die schumpeterianische Sichtweise	67
III.4 Lohnniveau und Produktivitätsniveau versus Löhne und Produktivität auf der Ebene der Unternehmen	72
III.5 Die Bedeutung des Flächentarifvertrages im Niedriglohnland	75

III.6	Exkurs: Unterschiedliche Lohn- und Produktivitätsniveaus bei flexiblen Wechselkursen	78
	Eine theoretische Komplikation	81
	Eine empirische Komplikation	84
III.7	Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse	85
Kapitel IV: Unzureichende Lohndifferenzierung nach Qualifikationen?		91
IV.1	Lohnstruktur und die Struktur der Arbeitslosigkeit	91
IV.2	Exkurs: Die OECD Jobs Study in dieser Kontroverse	94
IV.3	Die Verdrängung einfacher Tätigkeiten im Gefolge von Außenhandel – Das Stolper-Samuelson-Theorem	99
IV.4	Zur wirtschaftspolitischen Einordnung der Ergebnisse	103
Kapitel V: Lohndifferenzierung bei internationaler Mobilität von Arbeit		104
V.1	Zuwanderung und Löhne – die neoklassische Gleichgewichtsfiktion	104
V.2	Zuwanderung und Arbeitslosigkeit	107
V.3	Zuwanderung und Flächentarifvertrag	110
V.4	Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse	112
Kapitel VI: Die Rolle der Gewerkschaften in einer sich rasch wandelnden Welt		113
VI.1	Der sektorale Strukturwandel und die Struktur der Gewerkschaften	113
VI.2	Überzogene Sozialgesetzgebung?	116
VI.3	Das Ende des Fordismus?	120
Schlussfolgerungen		121
Literatur		131

Vorwort

Die Lohnpolitik steht noch immer im Zentrum der Auseinandersetzung, die um die hohe Arbeitslosigkeit und das vermeintlich neue Phänomen der Globalisierung geführt wird. Unter den "radikal veränderten Bedingungen" des offenen Weltmarktes, so beispielsweise immer wieder Bundeskanzler Schröder, sind das deutsche Lohnniveau und die Struktur der Löhne in Deutschland in die Kritik geraten. Zu teuer und zu inflexibel sei deutsche Arbeit im internationalen und im historischen Vergleich. Um die Arbeitslosigkeit abzubauen zu können, sei eine radikale Veränderung des deutschen Lohnfindungssystems notwendig.

Schon 1993 hatte der heutige Präsident des ifo Instituts, Hans-Werner Sinn, in der ZEIT geschrieben:

"Deutschland durchlebt schwere Zeiten. Die Jahre des Wirtschaftswunders, in denen dieses Land mit Billiglöhnen die Weltmärkte erobern konnte, sind lange vorbei. Unsere Einkommen gehören zu den höchsten der Welt, und nur mit Mühe läßt sich die Spitzenposition verteidigen. Japan, Korea und andere asiatische Tiger sind unserem Weg gefolgt, bedrängen uns hart und sind dabei, sich selbst nach oben zu schieben..."

Mit dem Fall der Mauer hat die Bedrohung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit eine neue Dimension erhalten, weil neue Tiger im Hinterhof lauern. Etwa 80 Millionen Menschen aus den baltischen Ländern, Polen, der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Slowenien und Kroatien stehen in der ersten Riege der Anschlußsuchenden. Löhne, die heute bei einem Zehntel bis Fünftel der westdeutschen liegen, ermöglichen eine besonders aggressive Billiglohnkonkurrenz. Noch schlimmer kann es kommen, wenn die zweite Riege der östlichen Wettbewerber mobilisiert wird. Zieht man die Grenze am Ural, so umfaßt sie weitere 240 Millionen Menschen. Kaum zu denken, was geschieht, wenn auch diese Massen sich an der Lohnkonkurrenz beteiligen..."

*Es führt ... kein Weg an der Erkenntnis vorbei, daß sich die Knappheitsverhältnisse von Kapital und Arbeit massiv zu Lasten der Arbeit verändert haben, und daß eine substantielle Senkung der Reallöhne nötig ist, zumindest im Vergleich zum Trend, wie man ihn ohne den Fall der Mauer hätte erwarten können..."*¹

Der Sachverständigenrat kam 1997 in seinem Jahresgutachten zu einem ähnlichen Ergebnis, relativierte die Sinnsche Radikalposition aber immerhin leicht:

"Der außenwirtschaftlich bedingte Strukturwandel wurde solange mehr oder weniger reibungslos bewältigt, wie nur wenige Niedriglohnländer an der internationalen Arbeitsteilung partizipierten und der allgemeine Beschäftigungsstand im Inland hoch war, so daß die in arbeits- und lohnintensiven Branchen von der Importkonkurrenz verdrängten inländischen Arbeitskräfte gute Chancen hatten, eine neue Beschäftigung in anderen, den wachstumsstarken Bereichen zu finden (staatliche Schutzmaßnahmen in Form sektorspezifischer Einfuhrbeschränkungen und Subventionen hat es allerdings gegeben). Das ist nunmehr alles anders..."

Man beruhige sich nicht damit, daß in den Niedriglohnländern die Arbeitskräfte weniger produktiv sind als hierzulande. Vielerorts, gewiß auch in den uns benachbarten osteuropäischen Ländern zehrt der Produktivitätsrückstand den Lohnvorteil mitnichten auf, überdies lassen sich, wie Erfahrungen

¹ Sinn (1993).

zeigen, die dortigen Arbeitskräfte verhältnismäßig rasch qualifizieren, und in Verbindung mit dem Kapitaleinsatz und den übertragenen Fertigungsverfahren steigt ihre Produktivität merklich. Richtig bleibt: In Deutschland können die Löhne vergleichsweise hoch sein, ohne daß ein Verlust an Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitsplätze hingenommen werden muß, nämlich so lange, wie dies durch einen Vorsprung bei anderen positiven Standortfaktoren (über-)kompensiert wird.”²

Im Herbst 1999 schrieben die sechs führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrer Gemeinschaftsdiagnose:

“Noch mehr könnte erreicht werden, wenn die Lohnpolitik eine stärkere Differenzierung nach Branchen, Regionen und Qualifikationen zuließe, so daß der Teil der Arbeitslosigkeit, der faktisch aus der Existenz von Mindestlöhnen entsteht, vermindert wird. Denn neben dem Wirtschaftswachstum ist der relative Preis des Faktors Arbeit entscheidend für seinen Einsatz. Steigt er zu stark an, besteht bei den Unternehmen ein Anreiz, den Arbeitseinsatz zu vermindern, und es entsteht Arbeitslosigkeit. Dies hat in der Vergangenheit insbesondere diejenigen Arbeitnehmer betroffen, die gering qualifiziert sind.”³

Im Frühjahr 2000 warnte Sinn: *“Der freie Güterhandel und die Wanderung von Kapital und Arbeit werden den Kuchen insgesamt vergrößern, doch die einfachen Arbeiter und Angestellten werden ein kleineres Stück davon abbekommen. Sie werden weniger Einkommen erzielen, als es ohne die Globalisierung der Fall wäre. Verantwortlich sind dafür die Kräfte des so genannten Faktorpreisausgleichs.”⁴*

Ist es richtig, von einer völlig veränderten Situation heute im Vergleich zur Situation von vor etwa 20 Jahren zu sprechen? Hat sich die Importkonkurrenz durch das Hinzutreten einiger weiterer Länder tatsächlich radikal verändert? Kann man von einem globalen Arbeitsmarkt reden? Wie ist die Tatsache zu bewerten, dass Deutschland im Handel mit fast allen uns nach den o. g. Fachleuten “bedrohenden” Volkswirtschaften Überschüsse in der Handels- und Leistungsbilanz aufweist? Welche volkswirtschaftliche Bedeutung hat die Drohung inländischer Unternehmen mit einer Abwanderung ins Ausland? Werden durch die Konkurrenz der aufholenden Entwicklungsländer in besonderer Weise sog. Niedriglohnjobs gefährdet, und kann (und sollte) man dem durch relative Lohnsenkung und/oder die Subventionierung dieser Jobs begegnen?

Nachdem das Problem der “unzureichenden” Flexibilität des Lohnniveaus in Deutschland und Europa im Vergleich etwa zu den USA als nicht existent angesehen werden muss⁵, stellt sich die Frage, ob nicht “strukturelle Inflexibilität” des Arbeitsmarktes für die hohe Arbeitslosigkeit in Europa verantwortlich ist. Zumindest wird diese Überlegung in dem Maße häufiger vorgebracht, als die Niveauargumentation nicht mehr überzeugt. In einer Untersuchung der Bedingungen in den am Arbeitsmarkt erfolgreichen Länder vermutete etwa die Mehrheit der o.g. Institute (in ihrer Gemeinschaftsdiagnose im Herbst 1997), dass in Europa die Arbeitsmärkte weit inflexibler als in den USA seien und dass das trotz hoher Flexibilität des Lohnniveaus die Persistenz der Arbeitslosigkeit seit Anfang der achtziger Jahre diesseits des Atlantik erkläre:

² Sachverständigenrat (1997), Ziffern 355 und 360.

³ Arbeitsgemeinschaft (1999), S.807.

⁴ Sinn (2000).

⁵ Vgl. Flassbeck / Spiecker (1998) und Flassbeck / Spiecker (2000).

*"In der Tat weist der amerikanische Arbeitsmarkt weitaus geringere Reglementierungen und eine größere Flexibilität auf als die Arbeitsmärkte in den meisten EU-Ländern. Die Lohnbildung erfolgt dezentralisierter und marktnäher und vermag deshalb Unterschiede zwischen den Unternehmen hinsichtlich Faktorausstattung, Auftragslage, Wettbewerbssituation u.ä., die selbst innerhalb der gleichen Branche auftreten können, besser Rechnung zu tragen als ein mehr zentralisierter Lohnfindungsprozess, wie er in den meisten EU-Ländern vorherrscht. Insofern ist ein gesamtwirtschaftlicher Reallohnanstieg in seiner Wirkung auf die Beschäftigung in den USA sicherlich anders zu beurteilen als eine entsprechende Lohnsteigerung in Europa. Überdies ist in den USA die Lohndifferenzierung traditionell weitaus größer als in den EU-Ländern; so ist etwa die Spreizung der Einkommen zwischen dem obersten und untersten Dezil nach Berechnungen der OECD in den USA deutlich stärker als in den europäischen Ländern, im Vergleich zu Deutschland ist sie fast doppelt so hoch ..."*⁶

Was allerdings mit "struktureller Flexibilität" der Löhne gemeint ist, erschließt sich nicht ohne weiteres. Die Aussage der Mehrheit der Institute, "...die Spreizung der Einkommen (sei) in den USA stärker" als anderswo, ist – für sich genommen – ohne Belang. Die Stärke der Spreizung der Einkommen in einem Land hängt vorwiegend vom jeweils gegebenen Arbeitsangebot ab. Weist etwa ein Land, wie es für die USA der Fall ist, einen besonders hohen Anteil an ungelernten Arbeitskräften auf, ist es selbstverständlich, dass diese Arbeitskräfte geringer entlohnt werden als die am wenigsten gut ausgebildeten Arbeitskräfte in einem Land mit einem guten Ausbildungssystem. Damit muss auch die Spreizung der Einkommen in dem ersten Land größer sein, und zwar bei Vollbeschäftigung wie bei gleich hoher Arbeitslosigkeit.

Sollen "strukturelle Inflexibilitäten" Ursache von Arbeitslosigkeit sein, müsste ein Zusammenhang zwischen ihnen und gesamtwirtschaftlich zu beobachtenden Niveausprüngen bei der Arbeitslosigkeit im Zeitablauf oder internationalen Unterschieden im Niveau der Arbeitslosigkeit bestehen. Doch genau an dieser Stelle tritt ein einfaches logisches Problem auf: "Strukturelle Inflexibilitäten" der Entlohnung, was immer damit im einzelnen gemeint ist, mögen Unterschiede bei *strukturellen* Merkmalen der von Arbeitslosigkeit Betroffenen innerhalb eines Landes oder auch zwischen Ländern begründen; sie können aber nicht für das jeweilige *Niveau* der Arbeitslosigkeit verantwortlich gemacht werden, *wenn gleichzeitig* das durchschnittliche Lohnniveau als gesamtwirtschaftlich angemessen gelten muss.

Ein gesamtwirtschaftlich angemessenes Lohnniveau kann eben nicht dadurch unangemessen werden, dass seine "Struktur" nicht stimmt. Unterstellt man jedoch – klammheimlich sozusagen –, die Differenzierung der Löhne sei eine "Differenzierung nach unten", macht man sich eines gravierenden methodischen Fehlers schuldig, weil man die sich überlagernden Niveaueffekte der Lohnsenkung und die reinen Struktureffekte so analysiert, als ob es nur letztere gäbe.

Diese Arbeit geht bei der Untersuchung der Bedeutung der Lohnstruktur für die Beschäftigung einen neuen Weg. Der herrschenden neoklassischen Weltansicht wird bei allen offenen Fragen in größtmöglicher Konsequenz eine schumpeterianische Weltansicht gegenübergestellt. Üblicherweise werden auch von Ökonomen, die nicht in jeder

⁶ Arbeitsgemeinschaft (1997), S. 843.

Hinsicht als Neoklassiker zu bezeichnen sind, viele neoklassische Elemente in ihre Deutung der realen Vorgänge übernommen, weil es kein weitgehend durchdachtes und mathematisch ausgefeiltes Gegenmodell gibt. Macht man dieses Zugeständnis jedoch, ist es kaum noch möglich, ein widerspruchsfreies Weltbild aufzubauen.

Erschwert wird die Auseinandersetzung mit dem, was hier “Neoklassik” genannt werden soll, auch dadurch, dass es diese neoklassische Lehre in einer Reinform ebenfalls nicht gibt und deren Vertreter sehr oft der Auseinandersetzung um eine bestimmte Frage dadurch entgehen, dass sie sie gar nicht behandeln. Folglich steht das schumpeterianische Weltbild, verbreitert um keynesianische Ansätze, nicht immer im Widerstreit mit dem neoklassischen, sondern ergänzt und vervollständigt zum Teil unfertige Aussagen, wie *Kapitel I* zeigt. Dort wird mit Hilfe eines einfachen Zwei-Sektoren-Modells gezeigt, dass einige Kernaussagen über die Substitution von Arbeit und Kapital schon dann nicht mehr gültig sind, wenn man nur gesamtwirtschaftlich konsistent argumentiert.

Kapitel II konfrontiert explizit die Sichtweise wirtschaftlicher Dynamik in einer geschlossenen Volkswirtschaft mit der von wirtschaftlicher Statik. Doch selbst in der statischen Welt der Neoklassik ist der Lohn im Hinblick auf viele heute diskutierte “Flexibilitätssachverhalte” wie die Situation des Betriebes, der Branche oder der Region äußerst rigide, wenn man nur eine hohe Mobilität der Arbeitskräfte einführt. Nur weil die Arbeitskräfte nicht vollständig mobil sind, kann man heute größere “Flexibilität” der Löhne im Hinblick auf diese Tatbestände fordern. Damit stellt sich die Frage, ob Immobilität für eine Differenzierung der Löhne nach Betrieben, Branchen oder Regionen in einer Marktwirtschaft systematisch genutzt werden kann und sollte, um Arbeitslosigkeit abzubauen.

In *Kapitel III* wird die Annahme einer geschlossenen Volkswirtschaft aufgegeben, die Annahme der internationalen Immobilität der Arbeitskräfte zunächst aber genutzt, um den heute für große Teile der Welt relevanten Austausch von Gütern und Kapital im Hinblick auf die Lohnstruktur und das Lohnniveau zu untersuchen. Eng damit zusammen hängt die Frage, der sich *Kapitel IV* widmet, nämlich die Qualifikationsstruktur der Löhne. In der Diskussion um mehr Flexibilität der Löhne spielt diese Art der Differenzierung eine herausragende Rolle, Stichwort: Niedriglohnjobs und die Effekte der Öffnung der Märkte für Niedriglohnländer in diesem Zusammenhang. Die Differenzierung der Löhne nach Qualifikation ist zwar nicht deckungsgleich mit dem marktwirtschaftlichen Kriterium der Knappheit, sie kann aber als die größtmögliche Annäherung an dieses marktwirtschaftliche Prinzip betrachtet werden. Qualifikationsbezogene Lohndifferenzierung bei insgesamt produktivitätsorientierter Entwicklung des Lohnniveaus ist jedenfalls nicht von vornherein den gleichen theoretischen Einwänden ausgesetzt wie andere Lohndifferenzierungen.

Im *fünften Kapitel* wird schließlich auch die Annahme der internationalen Immobilität von Arbeit aufgegeben und gefragt, ob sich die vorangegangenen Überlegungen grundlegend ändern, wenn Arbeitskräfte aus Niedriglohnländern in Hochlohnländer strömen. Im Zentrum stehen dabei die Implikationen eines Mindestlohnes im Inland

auf die internationale Arbeitsteilung. *Kapitel VI* und die *Schlussfolgerungen* widmen sich der Rolle der Gewerkschaften im Zeitalter der Globalisierung und den allgemeinen wirtschaftspolitischen Ergebnissen dieser Arbeit.

I. Zur Theorie der Lohndifferenzierung

I.1 Löhne und Knappheit

Häufig wird beim Begriff “Lohnflexibilität” zwischen verschiedenen Arten der Flexibilität unterschieden, nämlich Flexibilität der Löhne im Sinne einer Anpassung an Qualifikationsunterschiede der Arbeitnehmer auf der einen Seite und Flexibilität im Sinne einer Anpassung an unterschiedliche räumliche, sektorale oder betriebliche Bedingungen auf der anderen. Grundsätzlich gibt es in idealtypischen marktwirtschaftlichen Systemen der Art, wie sie von Leon Walras⁷ erdacht worden sind, nur eine Art der Flexibilität. Der Preis für die Menge an Arbeit einer bestimmten Art und Qualität, die ein Arbeitnehmer zu Beginn einer Periode in einem bestimmten Marktraum anbietet, richtet sich nach dem Verhältnis von Angebot an und Nachfrage nach dieser Art und Qualität von Arbeit in diesem Raum in dieser Periode. Steigt die Nachfrage nach der angebotenen Arbeit, steigt ihr Preis; sinkt die Nachfrage, sinkt auch der Preis.

Unter den Bedingungen einer idealen Marktwirtschaft sind folglich weder Qualifikation noch Sektor noch Zugehörigkeit zu einem bestimmten Betrieb von Bedeutung für die Entlohnung in einem einzelnen Segment des Arbeitsmarktes. Der Lohn jeder in dem Segment angebotenen Arbeitseinheit folgt – genau wie der einzelne Preis am Gütermarkt – allein der Knappheit der am Markt angebotenen Arbeitskraft, entspricht also jederzeit dem Gesetz von Angebot und Nachfrage. Daraus folgt, dass gleiche Knappheiten in allen Verwendungen exakt gleich bezahlt werden müssen. Das ist der fundamentale Zusammenhang, den die klassischen Ökonomen “law of one price” nannten.

Auch Kapital (der gleichen Fristigkeit und bei gleichem Risiko) und andere Vorleistungen im Produktionsprozess werden jeweils zu einem für alle Anbieter und Nachfrager einheitlichen Preis gehandelt, ganz gleich, wo – sieht man einmal von Transportkosten ab – und wie sie eingesetzt werden. Am Arbeitsmarkt gilt das “law of one price” offenbar genau dann, wenn vollkommene Mobilität der Arbeitskräfte – in dem für das Modell definierten Raum – herrscht. Der einzelne Unternehmer ist dann, wie bei allen Vorleistungen, die er bezieht, Preisnehmer, das heißt, er hat keinerlei Einfluss auf den Preis des Vorleistungsgutes oder der Arbeitskraft. Kann er Vorleistungen und Arbeit nicht mehr aus seinen Erlösen bezahlen, muss er aus dem Markt ausscheiden.

In der idealen Marktwirtschaft, also bei vollkommenem Wettbewerb, gilt dieses Gesetz für alle Unternehmen: alle sind Preisnehmer. Aus ihm ergibt sich zugleich eine

⁷ Vgl. Walras / Jaffée (1965).

Interdependenz aller Märkte bzw. Preise: Verändert sich der für den einzelnen Marktteilnehmer rigide Preis auf einem Markt, hat das Rückwirkungen auf alle anderen Märkte. Für den Arbeitsmarkt heißt das: Innerhalb der simultanen Preisbildung aller Märkte ergibt sich auch der Preis für eine bestimmte Art und Qualität von Arbeit. Ein einzelner Unternehmer kann ihn nicht ändern, für ihn ist dieser Preis rigide. Ändert sich der Preis für Arbeit in einem, mehreren oder gar allen Segmenten des Arbeitsmarktes (aus welchen Gründen auch immer), hat das Auswirkungen nicht nur auf die Menge der dort gehandelten Arbeit, sondern auch auf die Mengen und Preise der übrigen Märkte, z.B. der Gütermärkte.

Man mag gegen solche Überlegungen einwenden, dass die Bedingungen in der Wirklichkeit nicht so ideal sind. Man kann realistischerweise nicht von einer jederzeit gegebenen Rigidität der Preise und Löhne ausgehen. Selbst wenn die Mobilität des Geldkapitals sehr hoch ist, muss man hinsichtlich der Mobilität von Arbeit doch Zweifel haben, ob das Wettbewerbsideal des "law of one price" erreicht wird. Doch hat damit das "law of one price" für die Theorie und die Praxis der Marktwirtschaft und der wirtschaftlichen Entwicklung keine Bedeutung? Selbst wenn der Gesamtarbeitsmarkt nicht in relativ kleine Segmente homogener Qualifikation und hoher Mobilität zerlegbar sein sollte, kann man das fundamentale marktwirtschaftliche Gesetz nicht einfach beiseite legen. Denn zwischen jeweils benachbarten Marktsegmenten gibt es Austauschbeziehungen, deren Charakter sich grundlegend ändert, wenn infolge bestimmter institutioneller Gegebenheiten der Preis für ein homogenes Gut differenziert wird, also das "law of one price" außer Kraft gesetzt wird.

Entscheidend ist, dass das marktwirtschaftliche Ideal am Arbeitsmarkt für den einzelnen Unternehmer, also den Nachfrager nach einer klar abgegrenzten Art von Arbeit in einem klar abgegrenzten Raum (einer Region), nicht Flexibilität des Lohnes im Sinne von Lohndifferenzierung bedeutet, sondern Rigidität, also Starrheit des Lohnes. Der Unternehmer ist Preisnehmer, nicht Preissetzer.

Eine geringe Rigidität der Nominallöhne z.B. aufgrund geringer Mobilität der Arbeitnehmer ist also Kennzeichen eines unvollkommenen und nicht eines vollkommenen Arbeitsmarktes im walrasianischen Sinne. Sind Arbeitnehmer wenig mobil, können sich regionale Preisunterschiede bei der Entlohnung von Arbeit herausbilden. In einem solchen Fall sind Arbeitnehmer bereit, eine geringere Entlohnung bzw. geringere Lohnsteigerungen als anderswo üblich in Kauf zu nehmen, um nicht umziehen oder pendeln zu müssen, wenn auf dem regionalen Arbeitsmarkt ein Überschussangebot an Arbeitskräften besteht. Simple Vorstellungen, der Arbeitsmarkt sei wegen der "Vermachtung durch das Lohnkartell" oder die schiere Existenz von Gewerkschaften nur eingeschränkt funktionsfähig, weil durch diese Institutionen Lohndifferenzierungen erschwert würden, können sich nicht auf die theoretische Basis des "law of one price" bzw. auf das walrasianische Marktideal berufen. Denn in diesem theoretischen Rahmen gibt es gerade keine Preisdifferenzierung. Aus der Existenz nur eines Preises für ein homogenes Gut kann eben nicht automatisch auf die "Inflexibilität" des entsprechenden Marktes bzw. seinen Monopolcharakter geschlossen werden.

Sicherlich herrschen auf dem Arbeitsmarkt in seiner heutigen institutionellen Verfassung keine Wettbewerbsverhältnisse im Sinne individueller Vertragsabschlüsse über die Entlohnung zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer bei hoher Mobilität der Anbieter von Arbeit. Auf beiden Seiten bestimmen große Verbände über die Ergebnisse für ihre Mitglieder, ja, wegen der in der Bundesrepublik Deutschland vorherrschenden Allgemeinverbindlichkeit der Tarifverträge sogar darüber hinaus. Doch folgt daraus von vornherein, dass Lohndifferenzierung in räumlicher, sektoraler oder betrieblicher Hinsicht angemessen ist?

Am Beispiel der jährlichen Zuwächse der Löhne lässt sich zeigen, wie problematisch eine Lohndifferenzierung ist, wenn sie in der komplexen Welt einer modernen Marktwirtschaft angewendet werden soll. Arbeitsverträge, die über einen vollkommenen Wettbewerbsmarkt zustande kämen, tendierten in einer rein neoklassisch-walrasianischen Welt dazu, die Arbeitnehmer entsprechend ihrem Grenzprodukt zu entlohnen. Folglich stiegen die Reallöhne in jedem Jahr entsprechend dem Zuwachs der Arbeitsproduktivität. Gleich knappe Arbeitsleistung würde also in einem reinen Wettbewerbssystem neoklassischer Prägung mit dem gleichen, jedoch individuell ausgehandelten jährlichen Lohnzuwachs entgolten. Was aber hieße das konkret, also in der Realität der kapitalistisch organisierten und damit arbeitsteilig produzierenden Wirtschaftssysteme? Wie käme dieser Zuwachs zustande?

Für die Arbeitgeber ist es in komplexen Produktionsprozessen offenbar unmöglich, den gesamten im Betrieb erzielten Produktivitätszuwachs jedem einzelnen beteiligten Arbeitnehmer entsprechend seiner individuellen Leistung zuzurechnen. Er kennt die Produktivität des einzelnen nicht noch deren Veränderung. In einem komplexen technischen System etwa lässt sich die "Grenzproduktivität" eines Einzelteils ebensowenig ermitteln wie die eines Arbeitnehmers. Folglich wäre selbst bei atomistischer Lohnbildung ein durchschnittlicher Zuwachs des Entgelts für alle Arbeitnehmer in einem Betrieb die einzig praktikable Lösung. Eine wirklich individuelle Entlohnung stellte das nicht dar.

An einem theoretischen Fall, der in der Literatur eine große Rolle spielt weil er dem neoklassischen Postulat der Flexibilität der Reallöhne in der Gesamtwirtschaft am nächsten zu kommen scheint, lässt sich zeigen, dass eine individuelle Entlohnung gemäß dem individuellen Grenzprodukt, selbst wenn dieses feststellbar wäre, unmöglich ist. Nehmen wir an, das Nominallohnniveau sei immer konstant und die Flexibilität des Reallohnlevels ergebe sich bei steigender Produktivität ausschließlich über sinkende Preise und damit in scheinbar ideal atomistischer Weise. In diesem Fall wird die vom Markt erzwungene Preissenkung jedoch in keiner Weise nach der Knappheit (bzw. der Qualifikation) der Mitarbeiter differenziert, sondern ist in allen Details Ergebnis der Knappheitsverhältnisse an den Gütermärkten und nicht der am Arbeitsmarkt. Folglich erhalten alle Arbeitnehmer eine allein von der Preissenkung der Güter in ihrem persönlichen Warenkorb determinierte Reallohnerhöhung, also einen Zuwachs in jeder Periode, der ohne jeden Kontakt zu ihrer persönlichen Grenzproduktentwicklung zustande kommt. In jeder Periode, in der die Lohnzuwächse so festgelegt

werden, entfernen sie sich weiter vom Ideal der Determination durch die Grenzproduktivität.

Steigt der Nominallohn für jede Arbeitskraft individuell – ganz abgesehen davon, welchen Maßstab man für solche Lohnvereinbarungen heranziehen könnte und wie sie in der Praxis zustande kommen sollten –, ergibt sich ihr individueller Reallohn weiterhin nicht allein aufgrund ihrer Position am Arbeitsmarkt, sondern ebenso aufgrund der Preisentwicklung an den Gütermärkten und ihrem persönlichen Warenkorb. Auch in diesem theoretischen Fall einer totalen Lohndifferenzierung kann von einer Grenzproduktentlohnung des einzelnen Arbeitnehmers nicht die Rede sein. Das theoretische Konstrukt der Grenzproduktentlohnung kommt in der Realität nicht vor. Folglich ist es nicht sinnvoll, eine Reallohnflexibilität gemäß der Grenzproduktentwicklung zu fordern.

Wie funktioniert demgegenüber die Lohnbildung zwischen Tarifpartnern? Den bilateralen Verhandlungen von Gewerkschaften und Arbeitgebern wird ein erwarteter durchschnittlicher Produktivitätszuwachs zugrundegelegt. Entspricht die ausgehandelte Lohnerhöhung dem tatsächlich eintretenden Produktivitätszuwachs im Durchschnitt, bleiben die durchschnittlichen Lohnstückkosten konstant, und im Gefolge sinkt auch das Preisniveau nicht absolut. Das bedeutet nicht, dass sich nicht einzelne Güterpreise verändern. Denn einzelne Unternehmen oder Branchen verzeichnen eine überdurchschnittliche Produktivitätsentwicklung und geben diese – je nach Wettbewerbsverhältnissen – in sinkenden Preisen ihrer Güter an die Konsumenten weiter oder machen überdurchschnittliche Gewinne. Andere Unternehmen bzw. Branchen weisen eine unterdurchschnittliche Produktivitätsentwicklung auf und müssen, um die Lohnsteigerung bezahlen zu können, entsprechend ihre Preise erhöhen oder Gewinneinbußen hinnehmen oder ganz aus dem Markt ausscheiden. Die Preisänderungen werden wie im obigen Fall dem Wettbewerb auf den Gütermärkten überlassen. Sie bestimmen zusammen mit dem Nominallohnabschluss die Entwicklung des Reallohnes jedes einzelnen Arbeitnehmers.

Übersteigt der vereinbarte Lohnzuwachs den durchschnittlichen Produktivitätszuwachs, nimmt das Preisniveau gemäß der Differenz von durchschnittlicher Lohn- und Produktivitätssteigerung zu. Auch in diesem Fall verändern sich die relativen Preise der Güter, weil es wiederum über- und unterdurchschnittlich erfolgreiche Unternehmen gibt, die ihre Preise entsprechend unter- bzw. überdurchschnittlich anheben. Der durchschnittliche Reallohnzuwachs entspricht weiterhin dem durchschnittlichen Produktivitätszuwachs. Die individuelle Reallohnsteigerung hängt wiederum vom Nachfrageverhalten des einzelnen Arbeitnehmers ab.

Wie flexibel der Reallohn in einem System ist, in dem der Nominallohn zwischen Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden ausgehandelt wird, hängt also von den Wettbewerbsverhältnissen an den Gütermärkten ab. Der Arbeitsmarkt ist durch das Verhandlungsmonopol der Tarifpartner nur scheinbar “vermachtet”, in Wirklichkeit spielt es für das Reallohnergebnis keine entscheidende Rolle. Wird die Struktur der Löhne entsprechend der Knappheit der unterschiedlichen Qualifikationen von den Tarifpart-

nen in einem fiktiven Ausgangszeitpunkt einmal getroffen (und von Zeit zu Zeit angepasst), ergeben sich die tatsächlichen Lohnverhältnisse aufgrund einer Mischung von Vorgängen am Arbeits- und am Gütermarkt, nicht aber, wie die neoklassische Theorie vermutet, allein aufgrund der "Flexibilität" des Arbeitsmarktes.

Noch problematischer stellt sich das Modell, in dem Löhne atomistisch ausgehandelt werden, dar, wenn dynamische Elemente eines Marktsystems berücksichtigt werden, also Ereignisse wie die Verdrängung bestehender Güter und Produktionsverfahren durch neue und überlegene. Im Zusammenhang mit solchen Ereignissen ist nämlich die Art der Anpassungsprozesse für die Unternehmen an die sich wandelnden Marktbedingungen eine andere als in einem mehr oder weniger statischen System. Dann steht nicht nur die Praktikabilität der angebotenen Lösungen bei der Lohnfindung auf dem Prüfstand, sondern auch deren Effizienz.

Unternehmen sind in einer nicht-neoklassischen Welt Mengenanpasser. Durch die effiziente Anpassung an Preise, die an anderen Wettbewerbsmärkten bestimmt werden, also Preise für Vorleistungen, Kapital *und* Arbeit, besteht die Möglichkeit, mittels Innovationen Gewinne im Sinne temporärer Monopolrenten zu erzielen. Diese temporären Monopolrenten sind es, die dem marktwirtschaftlichen System seine überlegene Effizienz verleihen. Denn nur sie stellen einen Anreiz für Innovationen dar. Sie kommen jedoch nur dann zustande, wenn das "law of one price" für homogene Güter (darunter auch Arbeit einer bestimmten Qualität) nicht außer Kraft gesetzt wird durch Preisdifferenzierung (im Falle von Arbeit: Lohndifferenzierung).

Man gehe von einem negativen Nachfrageschock für ein einzelnes Unternehmen aus, der durch geänderte Präferenzen seiner Kunden oder durch erfolgreichere Konkurrenten ausgelöst wird. Könnte das betroffene Unternehmen daraufhin die Preise der von ihm bezogenen Vorleistungen, von Kapital und Arbeit durch Verhandlungen mit den Anbietern dieser Güter so weit senken, dass es seine eigenen Produkte so billig anzubieten vermag, dass es keine Mengeneinbuße beim Absatz hinzunehmen hätte, wäre dynamischer Wettbewerb entartet zum Wettbewerb um das erfolgreichste Herunterhandeln von Faktorpreisen. Denn was für das eine Unternehmen eine opportune Überlebensstrategie ist, kann ebenso von anderen Unternehmen kopiert werden. Die Konkurrenten dieses Unternehmens könnten also in gleicher Weise durch Herunterhandeln von Faktorpreisen versuchen, ihre Marktposition zu halten oder gar zu verbessern. Die Preise in einem solchen degenerierten "Wettbewerbssystem" wären daraufhin vollkommen flexibel. Der Unternehmer aber verlöre seine eigentliche Funktion, nämlich risikobehaftete Entscheidungen zu treffen, für die er dann am Markt belohnt – oder sanktioniert – wird. Es bestünde für ihn folglich kein Anreiz mehr, mit Innovationen seine Konkurrenten zu überflügeln. Der technische Fortschritt käme zum Erliegen.

Nur ein System der dynamischen *Mengenanpassung* ist es, das jenseits der Kunstlehre der Neoklassik als Marktsystem zu bezeichnen ist. Die Rigidität von Preisen und Löhnen auf mikroökonomischer Ebene ist in der Wirklichkeit dynamischer Entwicklung die Regel, nicht die erklärungsbedürftige Ausnahme. Rigidität ist keine Folge eingeschränkten Wettbewerbs. Eher das Gegenteil ist richtig: je höher der Wettbewerbsgrad

auf den Faktormärkten, umso rigider sind für das einzelne Unternehmen die Preisvorgaben für diese Güter. Hohe Mobilität auf dem Arbeitsmarkt und dem Kapitalmarkt etwa schließt jedes Abweichen nach unten von dem marktgerechten Faktorpreis aus, weil Abwanderung die sofortige Folge wäre. Dann konzentriert sich der Wettbewerb der Unternehmer darauf, auf dem Gütermarkt innovativ und effizient zu sein, d.h. möglichst günstige Angebotsbedingungen für das Unternehmen zu schaffen, und nicht auf Verhandlungsgeschick bei der Umgehung der Marktgesetze zu vertrauen.

Sowohl in schumpeterianischen wie in walrasianisch-neoklassischen Modellen ist Knappheit die entscheidende Determinante der Löhne in jedem Segment des Arbeitsmarktes. Knappheit bestimmt das universale Prinzip der Preisbildung auf atomistisch organisierten Märkten. "Gleicher Lohn für gleiche Arbeit" gilt in einer funktionierenden Marktwirtschaft folglich immer im Sinne des gleichen Lohnes für gleich knappe Arbeit. Ein Arbeitsmarkt, der diesem Kriterium entspricht, ist offenbar immun für Vorschläge, die darauf hinauslaufen, die Lohnstruktur nach Kriterien auszurichten, die mit Knappheit nichts zu tun haben. Das gilt insbesondere für Vorschläge, die Löhne nach Betrieben und Sektoren zu differenzieren.

Nicht ganz so offensichtlich ist das im Falle der Differenzierung von Löhnen gemäß der Qualifikation der Arbeitskräfte. Knappheit deckt sich in vielen Fällen mit der Qualifikationsstufe, auf der eine bestimmte Menge von Arbeit angeboten wird. Höhere Qualifikationen sind tendenziell knapper als geringere. Dennoch darf aus der weitgehenden Übereinstimmung von Knappheit und Qualifikation nicht geschlossen werden, Qualifikation könne immer als Knappheitskriterium dienen. Es ist durchaus möglich, dass im Strukturwandel und mit dem Wandel der Gesellschaft bestimmte Qualifikationen an Wert verlieren (z.B. Schneiderei) und andere an Bedeutung gewinnen oder gar erst entstehen (z.B. Programmierung). Schon gar nicht darf allein auf formale Qualifikationsabschlüsse als Knappheitsindikator abgestellt werden, da im Zuge des Strukturwandels neue Arbeitsfelder entstehen können, denen formale Ausbildungsabschlüsse nicht oder erst nach einiger Zeit zuzuordnen sind.

Dass dennoch in empirischen Untersuchungen oft auf formale Ausbildungsabschlüsse abgestellt wird als Knappheitsindikator, ist auf den Mangel an alternativen Daten zurückzuführen. Analysen, bei denen die Löhne bestimmter Qualifikationsgruppen jedoch lediglich im Zeitablauf oder international verglichen werden, ohne dass untersucht wird, ob und wie sich Lohnunterschiede auf die Knappheit der Arbeitskräfte (Überschussnachfrage bzw. -angebot), also auf die spezifische Arbeitslosigkeit der betroffenen Gruppen ausgewirkt haben, sind von vornherein sinnlos hinsichtlich der Erklärung von Arbeitslosigkeit.

In einem stark segmentierten Arbeitsmarkt korrespondieren die relativen Löhne mit dem relativen Überschussangebot der einzelnen Marktsegmente. Dieser Zusammenhang besteht allerdings nicht hinsichtlich des Gesamtarbeitsmarktes einer Volkswirtschaft. Hier gilt wie in vielen anderen Fällen, dass das, was einzelwirtschaftlich richtig ist, nicht ohne weiteres Gültigkeit für die Gesamtwirtschaft beanspruchen kann. In jedem einzelnen Arbeitsmarktsegment mag die notwendige Voraussetzung für einen

funktionierenden Preismechanismus, nämlich die Unabhängigkeit von Angebot und Nachfrage, gegeben sein. Für die Volkswirtschaft als Ganzes gilt das nicht.⁸ In einem einzelnen Arbeitsmarktsegment mögen die Löhne gesenkt werden, ohne dass das unmittelbare Auswirkungen auf die Nachfrage nach den mit dieser Qualifikation produzierten Gütern hat. Werden jedoch in der gesamten Volkswirtschaft oder in weiten Teilen von ihr die Löhne gesenkt, hat das gravierende Rückwirkungen auf die Gütermärkte. Entweder wird das gesamtwirtschaftliche Preisniveau und/oder die gesamtwirtschaftliche Nachfrage beeinflusst.⁹ In keinem Fall ist zur Beschreibung der mit einer weitreichenden Lohnsenkung in Gang gesetzten Prozesse ein einfacher Angebot-Nachfrage-Mechanismus am Arbeitsmarkt ausreichend.

I.2 Die Struktur der Löhne und das Niveau der Beschäftigung

Der vielfach anzutreffende Schluss von der Lohnstruktur – was immer damit konkret gemeint sein mag – auf das Niveau der Beschäftigung oder der Arbeitslosigkeit ist a priori problematisch, weil er gegen grundlegende Regeln der Logik verstößt. Die Definition von “Struktur” sollte so gewählt werden, dass sich Veränderungen in der Struktur gerade dadurch auszeichnen, dass sie die Niveauebene nicht betreffen, das Niveau also unberührt lassen. Bei einer solchen Definition hängt die Struktur der Löhne mit der Struktur der Beschäftigung (bzw. der Arbeitslosigkeit) zusammen und das Niveau der Löhne mit dem Niveau der Beschäftigung (bzw. der Arbeitslosigkeit).

Dennoch werden häufig strukturelle Gegebenheiten oder Veränderungen (Stichwort: Dienstleistungsangebote in einer Volkswirtschaft, Umweltschutzaufgaben, technischer Fortschritt, Globalisierung und Niedriglohnkonkurrenz) für die Lage der Gesamtwirtschaft und damit für Niveaugrößen wie die durchschnittliche Arbeitslosigkeit oder den durchschnittlichen Lohn verantwortlich gemacht.

Diese Überlegungen werden meist in keinem konsistenten gesamtwirtschaftlichen Rahmen angestellt, sie haben in der Regel Partialcharakter. Einzelwirtschaftliche Gedankenexperimente reichen aber nicht aus, um relevante gesamtwirtschaftliche Schlussfolgerungen ableiten zu können. Immer müssen dazu die Wirkungen der ersten Veränderung, des ersten Schocks, auf weiteren Stufen des Prozesses untersucht werden. Hinzu kommt, dass exogene gesamtwirtschaftliche Restriktionen zu berücksichtigen sind.

In diesem Abschnitt soll im Rahmen eines gesamtwirtschaftlichen Modells¹⁰ gezeigt werden, wie sich einzelwirtschaftliche Ergebnisse verändern, wenn die Partialanalyse aufgegeben wird. Zentral ist dabei die Berücksichtigung geldwirtschaftlicher, also nominaler Zusammenhänge mittels einer gesamtwirtschaftlichen Budgetrestriktion bzw.

⁸ Schumpeter (1934), S. 617, und Flassbeck (2000A).

⁹ Flassbeck / Spiecker (1998) und (2000).

¹⁰ Dieses Modell entspricht weitgehend den neueren keynesianischen Modellen, wie sie von Blanchard (1987A) oder Jackman / Layard / Nickell (1991) verwendet wurden.

des nominalen gesamtwirtschaftlichen Einkommens, das Veränderungen des Realeinkommens zulässt. In den üblichen neoklassischen Modellen wählen die Akteure in der Regel bei gegebenem Realeinkommen zwischen Einkommen und Beschäftigung, ohne dass sich das System selbst entwickeln, also wachsen könnte (oder es werden feste Wachstumsraten exogen vorgegeben).¹¹ In einer schumpeterianischen Welt muss das Marktsystem einerseits offen sein für Mengenanpassungen. Andererseits darf es keine Beliebigkeit hinsichtlich der Ergebnisse geben, wie sie in partialanalytischen Modellen nahezu unausweichlich ist. Das kann nur durch den Einbau einer Nachfrageseite in das Modell gelingen, die monetär begründet ist. Zwar ist die Gesamtnachfrage einer Volkswirtschaft im Gegensatz zur Nachfrage nach einzelnen Gütern niemals begrenzt, aber zu jedem Zeitpunkt gibt es monetäre, also von Seiten der Geldpolitik gesetzte Grenzen für die nominale Aufblähung (Inflation) der Wirtschaft. Nur wenn diese Restriktion eingeführt ist, können die Auswirkungen von Eingriffen in die Lohnstruktur oder von anderen betrieblichen oder sektoralen Parametern, um die es hier letztlich geht, überhaupt betrachtet werden.

Mit Gleichung (1-1) wird eine exogene Beschränkung für alle gesamtwirtschaftlichen Transaktionen vorgegeben. Die reale gesamtwirtschaftliche Nachfrage (Y^d) ist – unter Berücksichtigung der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes (v) – als die in der Volkswirtschaft vorhandene reale Geldmenge (M/p) abgebildet. Das behindert die Expansion des Systems nicht, da die Preise im oben beschriebenen Sinne flexibel sind, also auch sinken können und so reale Expansion selbst bei konstanter nominaler Geldmenge (M) zulassen.

In der Preisgleichung (1-2) wird das Preisniveau (p) nämlich keynesianisch als Funktion der Lohnstückkosten (w/π) (also des Nominallohnsatzes w dividiert durch die Arbeitsproduktivität π) und eines mark-ups (a) erklärt, der den Stückgewinn im weitesten Sinne darstellt. Keine weitere erklärende Größe in die Preisgleichung mit einzubeziehen ist sinnvoll, weil in vertikal integrierten Volkswirtschaften Arbeit der einzige nicht vorab produzierte Faktor ist, der in die Produktion eingeht, d.h. alle übrigen Vorleistungen mit oder mit Hilfe von Arbeit produziert werden. Dies ist die mit Abstand wichtigste Annahme dieses Modells, weil es seine dynamischen Eigenschaften entscheidend beeinflusst.¹² Im Gegensatz zu neoklassischen Gleichgewichtsmodellen wird das Preisniveau also nicht von vornherein als “Geldschleier” beiseite geschoben und alles in realen statt nominalen Größen ausgedrückt, so dass die Übereinstimmung von (gegebener!) Produktion und Nachfrage nur noch ein formal-definitiverischer Schritt ist. Vielmehr wird die Eigenschaft der Unternehmer, Mengenanpasser zu sein, erfasst, wie gleich noch erläutert wird.

¹¹ Es gibt eben keine Wachstumstheorie, auch keine moderne, die das Wachstum als solches erklärt, sondern die vorhandenen Theorien klären nur auf über Bedingungen für ein Wachstum, wenn es denn existiert. Das unterscheidet alle gängigen Wachstumstheorien von der schumpeterianischen, da diese als einzige zu erklären vermag, warum es überhaupt zu Wachstum und Dynamik kommt.

¹² Dies ist nicht eine bloß theoretische Annahme, sondern bestätigt sich auch empirisch klar. Vgl. Flassbeck / Spiecker (2000).

$$(1-1) \quad Y^d = v \frac{M}{p}$$

$$(1-2) \quad p = \frac{a w}{\pi}$$

$$(1-3) \quad Y^s = \tau L^\beta \quad \text{mit } \beta \leq 1$$

$$(1-4) \quad \pi \equiv \frac{Y}{L} = \tau L^{(\beta-1)}$$

Die Produktionsfunktion (1-3) beschreibt die Angebotsseite der Volkswirtschaft, wobei die totale Faktorproduktivität (τ) bei einer Produktionselastizität der Arbeit (β) von 1, also konstanten Skalenerträgen, durch die Arbeitsproduktivität (π) ersetzt werden kann. In diesem Fall enthält die Produktionsfunktion nichts anderes als die Definitionsgleichung der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität (1-4), also die Festlegung, dass die Arbeitsproduktivität gleich dem Quotienten aus Sozialprodukt und Beschäftigung ist.

Aus der Gleichsetzung von Güterangebot (Y^s) und -nachfrage (Y^d) ergibt sich ein markträumendes Preisniveau (p), das mit der Preisgleichung in Einklang stehen muss. Da die nominale Geldmenge gegeben ist und die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes sowie die Produktionselastizität der Arbeit und die totale Faktorproduktivität "technische" Größen sind, die den Akteuren am Gütermarkt entweder nicht zur Disposition stehen oder kurzfristig nicht verändert werden können, hängt die erforderliche Übereinstimmung von markträumendem Preisniveau und Preisgleichung von den drei Größen L , a und w ab. Löhne werden in der Realität zu Beginn einer oder mehrerer Produktionsperioden festgelegt, stehen also zur Markträumung ex post nicht zur Verfügung. Bleiben also nur der mark-up (die Gewinne im weitesten Sinne) und die Beschäftigung (also im Endeffekt die Produktionsmengen), mit der sich die Unternehmer an die Marktgegebenheiten anpassen können.

Man mag einwenden, ein solch einfaches Modell sei wohl kaum geeignet, die komplexe Wirklichkeit adäquat abzubilden. Das ist ein ernst zu nehmender Einwand. Um wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen ableiten zu können, müssen in der Tat später einige Annahmen realitätsnäher gestaltet werden. Der Hinweis auf die Komplexität der Wirklichkeit aber bietet für sich genommen noch keinen Ansatzpunkt für Kritik. Auch ein einfaches Modell kann die essentiellen Bestandteile der Wirklichkeit enthalten. Hinzu kommt, dass dieses Modell weit komplexer als die meisten der üblicherweise zur Anwendung kommenden ist. In den traditionellen neoklassischen Modellen wird, wie oben erwähnt, der Beschäftigungsstand allein vom Reallohn bei gegebener Produktionsmenge determiniert. Da diese Modelle in der Regel nur Gütermarkt und Arbeitsmarkt enthalten, sind sie ungeeignet, monetäre Rückwirkungen, die in einer Geldwirtschaft zwingend auftreten, aufzuzeigen. Manche neoklassischen Modelle be-

nutzen Say's Law als Schimäre für die Annahme, dass das Produktionsniveau unverändert bleibt, selbst wenn scheinbar ein Geldmarkt in das Modell inkorporiert ist.¹³ Bei einer rein güterwirtschaftlichen Betrachtungsweise aber wird systematisch übersehen, dass jede Preisniveauerhöhung, ganz gleich, ob sie mit Reallohnkonstanz oder einer Reallohnsenkung einhergeht, negative Beschäftigungseffekte hat, weil sie mit der monetär gesetzten Budgetrestriktion kollidiert. Die Grenzproduktivitätstheorie taugt eben nicht als Basis für gesamtwirtschaftlich relevante Aussagen.

Ähnliches¹⁴ gilt für viele keynesianische und neokeynesianische Modelle. Hier wird entweder ausschließlich die Nachfrageseite betrachtet, was darauf hinausläuft, Kostenerhöhungen und deren Auswirkungen auf das Preisniveau zu ignorieren, oder die Investitionsneigung wird für zinsunelastisch erklärt, so dass die monetäre Restriktion – per Annahme – nicht greifen kann. Beides impliziert, der Geldmarkt sei beliebig elastisch; die Umlaufgeschwindigkeit, die Geldnachfrage oder der Geldmultiplikator reagieren systematisch in einer Weise auf positive Nachfrageschocks, dass eine monetäre Restriktion von vornherein nicht auftreten könne.¹⁵ Das ist schon deswegen nicht haltbar, weil eine erdrückende empirische Evidenz das Gegenteil gezeigt hat.

Das ist aber auch – wie Schumpeter gezeigt hat – theoretisch unhaltbar, da man auf dieser theoretischen Basis nicht erklären kann, wie wirtschaftliche Dynamik überhaupt zustande kommt. Denn woher kommt die Nachfrage? Oder anders gefragt: Ist wirtschaftliche Dynamik nur denkbar, wenn der Staat nachfrageseitige Anstöße gibt? Schumpeters Antwort lautet nein. Nachfrage selbst ist ein endogenes Phänomen, das sich aus der Investitionstätigkeit und den damit verbundenen Einkommens- und Beschäftigungseffekten ergibt. Auslösen kann diese Investitionstätigkeit letztlich nur der Unternehmer, wenn er geeignete gesamtwirtschaftliche – und das heißt vor allem geldpolitische – Bedingungen vorfindet.

Der entscheidende Vorteil des hier verwendeten Modells liegt daher neben seiner Einfachheit in der Tatsache begründet, dass es den Gütermarkt *und* den Geldmarkt abbildet, sowie – wenn auch nur in der rudimentären Form einer Produktionsfunktion – den Arbeitsmarkt berücksichtigt. Insofern ist das Modell nur äußerlich schlicht. Gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge von Produktion, Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit und Inflation lassen sich mit diesem Werkzeug analysieren.

¹³ Vgl. dazu etwa Lintz (1992).

¹⁴ Es ist schon erstaunlich, dass sich naive Neoklassik und naiver Keynesianismus immer wieder an diesem Punkt – dem Postulat von der Neutralität des Geldes – treffen. Nur wenige Ökonomen in der Geschichte des Faches haben die Dichotomie durchbrochen. Freilich waren es, wie D. Ricardo, J.S. Mill, J.S. Schumpeter, K. Wicksell, J.M. Keynes oder F.A. v. Hayek, mit Abstand die besten und innovativsten.

¹⁵ So sind etwa in Analysen zur “Technikfolgenabschätzung” (vgl. z.B. Meyer-Krahmer, 1989) die gesamtwirtschaftlichen Rückwirkungen von technischen Änderungen systematisch vernachlässigt worden.

I.3 Ein Zwei-Sektoren-Modell

Um den Einfluss der Lohnstruktur auf die Beschäftigung theoretisch herleiten zu können, wird nun disaggregiert, d.h. die Produktionsseite in zwei Sektoren (oder Betriebe bzw. Regionen) aufgeteilt. Im Zentrum unserer Überlegungen steht die Frage, ob und unter welchen Bedingungen ein Angebots- bzw. Nachfrageschock in einem Sektor die gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsmenge verändern kann. Denn wer beurteilen will, inwieweit der einer Marktwirtschaft innewohnende Strukturwandel oder strukturelle Maßnahmen des Staates gesamtwirtschaftlich beschäftigungsrelevant sind, muss dies auf einer theoretischen Basis tun, die ihm einerseits erlaubt, die Auswirkungen einer Strukturveränderung auf den direkt betroffenen Sektor zu analysieren (daher die Disaggregation), die aber andererseits auch die gesamtwirtschaftlichen Rückwirkungen erfasst (daher ein gesamtwirtschaftliches Modell, das insbesondere die monetäre Seite der Volkswirtschaft mitumfasst).

Alle auf den ersten Blick beschäftigungsrelevanten Strukturmaßnahmen des Staates oder der Unternehmen lassen sich als positive oder negative Angebotsschocks begreifen, also als eine Verbilligung oder Verteuerung der Produktion von Gütern bzw. Vorprodukten. Die modelltheoretische Analyse wird sich folglich zuerst mit diesem Fall beschäftigen.¹⁶ Die Frage, ob Löhne in bestimmten Segmenten des Arbeitsmarktes oder für einzelne Betriebe oder Sektoren zu senken möglich, notwendig und sinnvoll ist, um insgesamt mehr Beschäftigung zu erzielen, wird anschließend untersucht.¹⁷

Ob es um die Frage nach den Beschäftigungseffekten des technischen Wandels oder des Strukturwandels generell geht, um die zunehmende internationale Arbeitsteilung oder um die Vergangenheitsbewältigung schon realisierten Umweltschutzes, um die zukünftig zu erwartenden Implikationen von mehr Umweltschutz oder um empirische Untersuchungen über den Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft¹⁸, immer steht die Frage im Vordergrund, auf welche Weise die Beschäftigung durch den sektoralen Schock beeinflusst wird. Eine rein empirisch fundierte Antwort darauf ist von vornherein problematisch, weil empirischen Untersuchungen der Vergleichsmaßstab abgeht, also ein Messlatte, anhand der die Frage beantwortet werden könnte, was unter sonst gleichen Umständen ohne den untersuchten Schock stattgefunden hätte, welche Entwicklung die Wirtschaft also andernfalls genommen hätte. Natürlich versucht man sich mit Zyklenvergleichen oder internationalen Vergleichen zu behelfen. Aber das kann den Mangel rein empirischer Überlegungen nicht wirklich beheben, da die Rahmenbedingungen der verglichenen Perioden oder Länder kaum je als gleich angesehen werden können. Erst eine Theorie bzw. ein theoretisches Modell ermöglicht die Ableitung klarer Wenn-Dann-Aussagen, und erst eine gesamtwirtschaftliche Theorie bzw. ein gesamtwirtschaftliches Modell führt zu gesamtwirtschaftlich konsistenten Erkenntnissen. Ob sie für den Untersuchungsgegenstand Relevanz besitzen, ob Theorie

¹⁶ Vgl. Abschnitt I.4.

¹⁷ Vgl. Abschnitt I.5.

¹⁸ Meyer-Krahmer (1989).

und Modell mit der (messbaren) Wirklichkeit in Einklang stehen, lässt sich dann in der Tat empirisch überprüfen.

In der ökonomischen Theorie gibt es bislang nur wenige befriedigende Versuche, ein gesamtwirtschaftlich konsistentes Modell zu entwickeln, das es erlaubt, die Frage der Beschäftigungswirkungen von Strukturwandel unter Einbeziehung aller Märkte zu klären.¹⁹ Es existieren zumeist nur partialanalytische Modelle auf der einen Seite und die allgemeine Gleichgewichtstheorie auf der anderen. Erstere begnügen sich meist mit der Aufdeckung der mikroökonomischen Problemstruktur. Deren Ergebnisse laufen beispielsweise darauf hinaus, einen Einkommens- oder Kompensationseffekt und einen Substitutionseffekt von technischem Fortschritt zu identifizieren. Deren relative Bedeutung zu bestimmen, bleibt dann empirischen Untersuchungen überlassen.²⁰ Der allgemeinen Gleichgewichtstheorie dagegen ist schon eine Fragestellung wie die nach Strukturwandel und Beschäftigung fremd, weil die Erklärung der Beschäftigungsmenge nur im Rahmen der (statischen) Allokationstheorie erfolgen kann und Strukturwandel nicht existiert, da jede Änderung der "Rahmendaten" eine vollständige Neuallokation aller Ressourcen erfordert. Damit erübrigt sich die Frage nach Beschäftigungsimplicationen eines neuen Zustandes der Welt von vornherein, weil eben nicht die Entwicklung von einem Ausgangszustand hin zu diesem neuen Zustand untersucht wird.

Es müssen aber Antworten auf Fragen gesucht werden, die die reale Welt dem Beobachter tagtäglich stellt, also etwa: Was geschieht am Arbeitsmarkt, wenn sich die Präferenzen der Menschen ändern, Betriebe ihre Produktion einstellen und andere neu entstehen? Was geschieht, wenn der Staat in das Marktgeschehen eingreift und bestimmte Produkte oder Produktionsweisen durch die Internalisierung externer Effekte verteuert? Welche Rolle spielen bei den Beschäftigungseffekten solcher Veränderungen unterschiedliche Produktionsweisen der Sektoren oder Branchen?

Um die logische Struktur der Problematik offen zu legen, konstruieren wir im Sinn des obigen gesamtwirtschaftlichen Modells ein einfaches Sektoren-Modell aus zwei Branchen (Sektoren, Unternehmen), von denen eine unmittelbar von einer Nachfrageverschiebung betroffen ist infolge einer durch einen exogenen Schock induzierten Produktivitätsänderung. Die gesamte Volkswirtschaft bestehe also aus den beiden Sektoren $j = 1, 2$. Die Preisbildung erfolgt wie oben dargelegt entsprechend einem lohnkostenorientierten Ansatz.²¹ Die Lohnstückkosten bestimmen zusammen mit einem Markup die Preise. Als Preisbildungsregel für die einzelnen Sektoren gilt dann:

¹⁹ Hier ist vor allem Katsoulacos (1986) zu nennen. Als ein negatives Beispiel für die Verallgemeinerung partialanalytischer Schlussfolgerungen sei Boyer / Schwalbach (1985) erwähnt.

²⁰ Siehe Dobbs / Hill / Waterson (1987).

²¹ Auch bei der Preisbildung gilt natürlich, dass die Knappheit alle anderen Faktoren dominiert. Das schließt aber nicht aus, dass sich über viele einzelne Märkte und viele einzelne Preisbildungsprozesse hinweg ein bestimmter Faktor als grundlegend und alle anderen umfassend erweist. Das ist, wie oben dargelegt, Arbeit, weil letztlich alle Produkte mit Arbeit hergestellt werden müssen. Vgl. auch Gleichung (1-2) im gesamtwirtschaftlichen Modell ohne Sektoren im vorhergehenden Abschnitt.

$$(2-1) \quad p_j = \frac{a_j w_j}{\pi_j} \quad \text{mit } a_j \geq 1$$

Im Stückgewinn a_j als Zuschlagssatz zu den sektorspezifischen Lohnstückkosten (w_j / π_j) spiegeln sich auch Unterschiede in der Wettbewerbsintensität und der Kapitalproduktivität zwischen den Sektoren wider. Die sektoralen Nominallöhne sind mit w_j bezeichnet, π_j steht für die durchschnittliche sektorale Arbeitsproduktivität.²² Die Produktionsmöglichkeiten seien durch eine Produktionsfunktion definiert, wobei Arbeit der im Vergleich zum Kapitalstock variabelere Produktionsfaktor sei. Veränderungen der Produktionstechnologie schlagen sich daher primär in Änderungen des Arbeitseinsatzes, und zwar mit abnehmenden oder konstanten Grenzerträgen, nieder.²³ Es gilt dann:

$$(2-2) \quad Y_j^s = \tau_j L^{\beta_j} \quad \text{mit } \beta_j \leq 1 \quad \text{und } \tau_j > 0$$

Hierbei bezeichnet Y_j^s die Produktion, β_j die Produktionselastizität der Arbeit und τ_j den technischen Wandel bzw. Verschiebungen der sektoralen Produktionsfunktion. Die Produktivität des Arbeitseinsatzes in Sektor j ist dann:

$$(2-3) \quad \pi_j \equiv \frac{Y_j^s}{L_j} = \tau_j L_j^{(\beta_j-1)}$$

Die gesamtwirtschaftliche Ressourcenausstattung, ausgedrückt in Geldeinheiten, ist mit der nominalen Geldmenge M exogen entsprechend der Quantitätsgleichung vorgegeben.²⁴ Definitionsgemäß gilt dann für die reale gesamtwirtschaftliche Nachfrage:

$$(2-4) \quad Y^d = v \frac{M}{p}$$

Für unsere Analyse sind Veränderungen der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes, die entweder als konjunkturelles Phänomen oder als Trendphänomen angesehen werden können, nicht relevant. Die Ergebnisse ändern sich zudem qualitativ nicht, falls die Annahme der Konstanz von v fallen gelassen wird, die Veränderungen aber unabhängig von den hier analysierten Einflüssen sind. Entscheidend für die Gültigkeit der hier vorgelegten Resultate ist, ob der analysierte Strukturwandel eine systematische Veränderung der Umlaufgeschwindigkeit nach sich zieht. Verneint man dies realistischerweise, ist die Annahme, v sei konstant, gerechtfertigt. Aus (2-4) folgt dann, dass das gesamtwirtschaftliche Aktivitätsniveau durch die monetäre Ressourcenausstattung beschränkt ist.

²² Vgl. Gleichung (2-3).

²³ Vgl. Gleichung (1-3) im vorhergehenden Abschnitt. Im übrigen wird unterstellt, dass in jedem Sektor nur ein Gut produziert wird.

²⁴ Diese Gleichung ist identisch mit Gleichung (1-1) im vorhergehenden Abschnitt.

Wie oben schon angedeutet, ist die Einführung einer gesamtwirtschaftlichen Budgetrestriktion notwendig, um überhaupt zu interpretierbaren Aussagen gelangen zu können. Anders gewendet: Ohne eine Budgetrestriktion im Sinne einer gegebenen Geldausstattung ist jede Aussage über Beschäftigungswirkungen struktureller Veränderungen unmöglich, weil gesamtwirtschaftliche Effekte (Multiplikatoreffekte in keynesianischer Terminologie) nicht mehr von strukturellen Effekten getrennt werden können. Eine Überlagerung ergibt sich bei unserem Modell zwar auch, aber durch den Vergleich verschiedener Szenarien (mit und ohne Strukturwandel) lassen sich die Effekte wieder trennen. Ein solcher Hinweis sollte eigentlich überflüssig sein, doch wird die notwendige Nebenbedingung "gegebene Budgetrestriktion" gerade in sogenannten realen Analysen immer wieder verletzt²⁵, da eine rein partialanalytische Betrachtung auf diese Konsistenzbedingung verzichten zu können glaubt.

Die Nachfrage nach den Produkten eines Sektors hängt einerseits von der Höhe der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage ab. Andererseits wird sie bestimmt von ihrem eigenen Güterpreis und dem des jeweils anderen Sektors. Hier wird beispielhaft eine sehr einfache Funktion angenommen, deren Variabilität lediglich in einem Parameter ($\alpha > 0$) liegt, die jedoch der logischen Bedingung genügt, dass sich die Sektornachfragen zur Gesamtnachfrage aufsummieren. Der Parameter α legt fest, wie groß der Einfluss des jeweils anderen Güterpreises auf die sektorspezifische Nachfrage im Vergleich zum sektoreigenen Güterpreis ist.

$$(2-5) \quad Y_j^d = \left(\frac{p_i^\alpha}{p_j^\alpha + p_i^\alpha} \right) Y^d \quad \text{mit } j \neq i$$

Der Anteil eines Sektors an der Gesamtnachfrage (μ_j) beträgt also:

$$(2-6) \quad \mu_j \equiv \frac{Y_j^d}{Y^d} = \frac{p_i^\alpha}{p_j^\alpha + p_i^\alpha}$$

Das aggregierte Preisniveau errechnet sich aus der mit den Marktanteilen der Sektoren gewichteten Summe der beiden Einzelpreise:

$$(2-7) \quad p = \mu_1 p_1 + \mu_2 p_2$$

Ferner ist unterstellt, dass sowohl Arbeit als auch Kapital zwischen beiden Sektoren mobil sind. Für die Transaktionsmengen muss im Gleichgewicht gelten:

$$(2-8) \quad Y_j^d = Y_j^s = Y_j \quad \text{mit } j = 1, 2$$

²⁵ Siehe Rouwendal (1985).

Innerhalb dieses einfachen Modellrahmens lassen sich die wesentlichen Auswirkungen analysieren, die unterschiedliche Produktionstechnologien sowie unterschiedliche Qualifikation und Entlohnung des Faktors Arbeit bzw. unterschiedliche Wettbewerbsgrade, also Gewinnmargen in den Sektoren, für die Beschäftigung haben.

I.4 Produktivitätsänderung

Welche Auswirkungen hat ein Impuls für die sektorale und die gesamtwirtschaftliche Beschäftigung, der darin besteht, dass sich die Produktivität in einem von beiden Sektoren ändert? Welche Rolle spielt dabei, ob es sich um den bereits in der Ausgangssituation produktiveren Sektor oder den vorab unproduktiveren Sektor handelt? Inwiefern hängt das Ergebnis von den Marktanteilen bzw. den Beschäftigungsanteilen der Sektoren ab? Welche Bedeutung hat die monetäre Budgetrestriktion der Gesamtwirtschaft für das Ergebnis?

Die Produktivitätssteigerung in einem Sektor ($\Delta\tau_j > 0$) kann z.B. Folge einer technologischen Innovation sein. Ein Rückgang der Produktivität ($\Delta\tau_j < 0$) mag aus einer umweltpolitisch motivierten Auflage des Staates herrühren, die die Anwendung einer produktiveren Technik aus Emissionsschutzgründen verhindert. Der jeweils andere Sektor soll von der Innovation bzw. dem staatlichen Eingriff nicht direkt betroffen sein.²⁶ Ausgangsimpuls sei beispielhaft eine Erhöhung der totalen Faktorproduktivität im Sektor 1:

$$(3-1) \quad \frac{\Delta\tau_1}{\tau_1} = s \quad \text{mit } 0 < s < 1$$

In der Folge nimmt die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in Sektor 1 zu, und die Produktionskosten sinken entsprechend. Das schlägt sich bei unverändertem mark-up und unveränderten Löhnen in Preisänderungen nieder. Aus den Gleichungen (2-1), (2-2) und (2-3) erhält man:

$$(3-2) \quad \frac{\Delta p_1}{p_1} = - \frac{\Delta \pi_1}{\pi_1} = - \frac{\Delta \tau_1}{\tau_1} = -s$$

Der Güterpreis im vom Produktivitätsschub betroffenen Sektor 1 fällt in dem Maße, wie die totale Faktorproduktivität wächst. Im nicht betroffenen Sektor bleibt der Preis wegen unveränderter Kosten gleich.

²⁶ Die hier ausgewiesenen Veränderungen sind immer ceteris-paribus-Effekte, also jene Abweichungen, die im Vergleich zu einer Entwicklung ohne den exogenen Impuls auftreten. Folglich sind alle Veränderungen im Rahmen unseres Modells allein Folge des ursprünglichen Impulses, resultieren also nicht etwa aus konjunkturellen Bewegungen oder aus anderen Schocks.

Die sektorale Preisänderung schlägt sich im gesamtwirtschaftlichen Preisniveau nieder. Wie anhand von Gleichung (2-6) und (2-7) ersichtlich, reagiert p nicht nur auf die Einzelpreisänderung sondern auch auf die Marktanteilsverschiebung, die von der Relativpreisverschiebung zwischen den Sektoren herrührt:

$$(3-3) \quad \frac{\Delta p}{\Delta \tau_1} = \frac{\Lambda p_1}{\Lambda \tau_1} \mu_1 + p_1 \frac{\Delta \mu_1}{\Delta \tau_1} + p_2 \frac{\Delta \mu_2}{\Delta \tau_1} = \frac{\Lambda p_1}{\Lambda \tau_1} \mu_1 + \frac{\Delta \mu_1}{\Delta \tau_1} (p_1 - p_2)$$

Der Marktanteil des Sektors 1 nimmt (unter der oben getroffenen Annahme $\alpha > 0$) zu, wie die Ableitung von Gleichung (2-6) nach einigen Umformungsschritten ergibt:

$$(3-4) \quad \frac{\Delta \mu_1}{\Delta \tau_1} = \frac{\alpha \mu_1 \mu_2}{\tau_1} > 0$$

Daraus folgt für die Preisniveaureaktion:

$$(3-5) \quad \frac{\Delta p}{\Delta \tau_1} = \frac{-p_1}{\tau_1} \mu_1 + \frac{\alpha \mu_1 \mu_2}{\tau_1} (p_1 - p_2)$$

Liegt der Güterpreis des Sektors 1 unter dem des Sektors 2, wird Gleichung (3-5) unabhängig von den exogenen Parametern wie z.B. α negativ. D.h. in diesem Fall sinkt das gesamtwirtschaftliche Preisniveau bei einer Produktivitätssteigerung im Sektor 1. Das muss so sein, da der Marktanteil des produktiver werdenden Sektors zunimmt, so dass, wenn dies der Sektor mit dem unterdurchschnittlich teuren Gut ist, der nun noch niedrigere Preis p_1 mit größerem Gewicht in p eingeht. Aber auch für Fälle, in denen $p_1 \geq p_2$ gilt, kann es zu einer Reduktion des Preisniveaus kommen, nämlich z.B. immer dann, wenn der Parameter α aus der sektoralen Nachfragefunktion zusätzlich die Bedingung erfüllt: $0 < \alpha \leq 1$. Das ist eine nicht besonders starke Einschränkung der sektoralen Nachfragefunktion, bedeutet sie doch lediglich, dass der Einfluss des sektorfremden Güterpreises auf die sektoreigene Nachfrage nicht übermäßig groß ist.²⁷

Wie auch immer das Preisniveau reagiert, fest steht, dass sich aus der Beschränkung der nominalen Produktionsmöglichkeiten durch die vorgegebene monetäre Restriktion eine entgegengesetzte Reaktion der gesamtwirtschaftlichen realen Nachfrage bzw. der Produktion ergibt:

$$(3-6) \quad \frac{\Delta Y}{\Delta \tau_1} = \frac{-Y}{p} \frac{\Delta p}{\Delta \tau_1}$$

²⁷ Doch selbst für $\alpha > 1$ kann das gesamtwirtschaftliche Preisniveau bei einer Güterpreiskonstellation $p_1 > p_2$ noch sinken, wenn nämlich zusätzlich $p_1 / p_2 < (\alpha - 1)^{-1/\alpha}$ erfüllt ist. Und auch das ist lediglich eine hinreichende, keine notwendige Bedingung. Notwendig ist lediglich, dass dann $(\alpha - 1) p_1^\alpha - p_2^\alpha < \alpha p_1^{(\alpha-1)} p_2$ erfüllt ist.

bzw. in Elastizitäten ausgedrückt:

$$(3-7) \quad \varepsilon_{Y^d, \tau_1} = -\varepsilon_{p, \tau_1}$$

Im sozusagen realistischen Fall $0 < \alpha \leq 1$, in dem das Preisniveau bei einer Zunahme der Produktivität in Sektor 1 sinkt, wächst Y also. Im folgenden wird von dieser Konstellation ausgegangen. Dahinter verbirgt sich, dass Preissenkungen den Geldmantel erweitern, was zu Zinssenkungen führt, oder dass sie unmittelbar das Realeinkommen erhöhen. In jedem Fall wird die reale Nachfrage so stark ausgeweitet, dass sie die vorhandene nominale Geldmenge wieder ausschöpft bzw. die Haushalte ihre Ersparnisse aufstocken.

Die absolute und relative Veränderung des Preisgefüges hat darüber hinaus Konsequenzen für die Verteilung der realen Nachfrage auf die beiden Sektoren. Es sind jeweils der Substitutionseffekt der Preisverschiebung zwischen den Sektoren und der Einkommenseffekt aufgrund der Änderung des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus zu beobachten:

$$(3-8) \quad \varepsilon_{Y_1^d, \tau_1} = \varepsilon_{\mu_1, \tau_1} - \varepsilon_{p, \tau_1} = \alpha \mu_2 - \varepsilon_{p, \tau_1}$$

$$(3-9) \quad \varepsilon_{Y_2^d, \tau_1} = \varepsilon_{\mu_2, \tau_1} - \varepsilon_{p, \tau_1} = -\alpha \mu_1 - \varepsilon_{p, \tau_1}$$

Die Nachfrage nach den Produkten des von dem Impuls betroffenen Sektors wächst im Gefolge der sektorspezifischen Preissenkungen und der Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Anders sieht es im zweiten Sektor aus. Einerseits profitiert er von der Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Andererseits geht der Marktanteil des Sektors 2 wegen der relativen Verbilligung des Gutes im Sektor 1 zurück. Welcher Effekt überwiegt, hängt von der Parameterkonstellation der sektoralen Nachfrage ab. Ist α beispielsweise 1, reagiert die Nachfrage im zweiten Sektor nicht. Denn dann heben sich die Auswirkungen der Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und der Marktanteilsverlust gerade gegenseitig auf.

Die Folgen für die sektorale Beschäftigung lassen sich mittels (2-2) und (2-3) errechnen. Man erhält:

$$(3-10) \quad \varepsilon_{L_1, \tau_1} = \frac{1}{\beta_1} (\varepsilon_{\mu_1, \tau_1} - 1 - \varepsilon_{p, \tau_1}) = \frac{1}{\beta_1} (\alpha \mu_2 - 1 - \varepsilon_{p, \tau_1})$$

$$(3-11) \quad \varepsilon_{L_2, \tau_1} = \frac{-1}{\beta_2} (\alpha \mu_1 + \varepsilon_{p, \tau_1})$$

In beiden Sektoren ist der Beschäftigungseffekt a priori offen. Im produktiver gewordenen Sektor 1 benötigte man, änderte sich an der Nachfrage nach seinen Gütern nichts, weniger Arbeitskräfte (daher die -1 in der Klammer). Da aber sein Marktanteil und die Gesamtnachfrage zunehmen (vgl. 3-8), geht die Nachfrage nach Arbeitskräften

in diesem Sektor doch nicht in dem Verhältnis zurück, wie die Produktivität steigt. Im Spezialfall $\alpha = 1$ heben sich gestiegene Nachfrage und gestiegene Produktivität gerade gegenseitig auf, so dass sich an der Beschäftigungssituation in Sektor 1 nichts ändert.

Im zweiten Sektor macht sich die Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage positiv bemerkbar, der Marktanteilsverlust negativ. Wiederum spielt der Parameter, mit dem der sektorfremde Güterpreis die sektorale Nachfrage beeinflusst (α) eine Rolle. Je kleiner α , desto stärkeres Gewicht bekommt der Einkommenseffekt der Produktivitätsänderung für die Beschäftigung. Für $\alpha = 1$ reagiert die Beschäftigung nicht, weil sich auch an der Güternachfrage im zweiten Sektor nichts ändert.

Wie sehen die Folgen für die gesamtwirtschaftliche Beschäftigung aus? Die Elastizität der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung hinsichtlich der Produktivität im ersten Sektor hängt nicht allein von den entsprechenden sektoralen Elastizitäten der Beschäftigung ab, sondern auch von den Beschäftigungsanteilen der Sektoren. Summiert man über (3-10) und (3-11) mit der Gewichtung der Beschäftigungsanteile, erhält man:

$$(3-12) \quad \varepsilon_{L,\tau_1} = \frac{1}{\beta_1} (\alpha \mu_2 - 1 - \varepsilon_{p,\tau_1}) \frac{L_1}{L} - \frac{1}{\beta_2} (\alpha \mu_1 + \varepsilon_{p,\tau_1}) \frac{L_2}{L}$$

Das Ergebnis in (3-12) zeigt, dass sich die sektoralen Beschäftigungseffekte nicht quasi automatisch ausgleichen. Die Beschäftigungsanteile hängen, wie man durch Einsetzen der sektoralen Produktionsfunktionen (2-2) und der sektoralen Nachfragefunktionen (2-4) unter Verwendung der Gleichgewichtsbedingung (2-8) sehen kann, von den produktionstechnischen Parametern ebenso ab wie von dem Parameter der Nachfragefunktion. Im Fall $\alpha = 1$ ergeben sich unabhängig von den technologischen Gegebenheiten für die Gesamtbeschäftigung natürlich ebenso keine Gewinne oder Verluste wie für die einzelnen Sektoren.

Generell lässt sich sagen: Die Marktanteilsverschiebungen spielen, je stärker α gegen Null geht, eine immer geringere Rolle, da dann der Preis des jeweils anderen Sektors nur eine geringe Bedeutung für die sektorale Nachfrage hat (die Marktanteile liegen bereits in der Ausgangslage nah beieinander). Der Einkommenseffekt ist dann nicht nur eindeutig, weil die Elastizität des Preisniveaus negativ ist, sondern auch stärker bestimmt vom Preis des Sektors, dessen totale Faktorproduktivität sich verändert.²⁸ Der Beschäftigungssaldo hängt dann immer stärker von den technologischen Größen β_j und η ab.

Weisen die sektoralen Produktionsfunktionen konstante Skalenerträge auf ($\beta_1 = \beta_2 = 1$), stimmen die totale Faktorproduktivität η und die durchschnittliche Arbeitsproduktivität π_j überein. Unter dieser Annahme vereinfachen sich die obigen Ergebnisse, wie man schon allein an der sektoralen Preisgleichung ablesen kann. Je stärker unter die-

²⁸ Für $\alpha \rightarrow 0$ geht ε_{p,τ_1} gegen $-p_1 / (2p)$.

sen Bedingungen α gegen Null geht, desto eher baut der vom Produktivitätsschub direkt betroffene Sektor 1 Beschäftigung ab, weil er eben produktiver geworden ist und sein Marktanteilsgewinn gegenüber Sektor 2 immer unbedeutender wird. Der Einkommenseffekt, der auch Sektor 1 zugute kommt, kompensiert den Produktivitätseffekt immer weniger. In Sektor 2 hingegen kommt der Einkommenseffekt immer stärker zum Tragen, weil der Marktanteilsverlust bei sehr kleinem α immer geringer wird. Der gesamtwirtschaftliche Beschäftigungssaldo hängt von der Preiskonstellation ab, die im Ausgangszeitpunkt zwischen den Sektoren herrscht. Diese wiederum wird von den unterschiedlichen totalen Faktorproduktivitäten, den Löhnen und Gewinnmargen in den Sektoren bestimmt.²⁹

Dass die Preiskonstellation zwischen den Sektoren in diesem Modell sowohl hinsichtlich des Preisniveaueffektes, also des Einkommenseffektes, als auch hinsichtlich des Beschäftigungseffektes eine entscheidende Rolle spielt, liegt an der gesamtwirtschaftlichen Budgetrestriktion (2-4). Erst sie liefert den Nexus zwischen den Sektoren, der die Rückwirkungen des technologischen Fortschritts (oder anderer Angebotschocks wie z.B. staatliche Eingriffe) in einem Sektor auf den anderen so abbildet, dass gesamtwirtschaftlich argumentiert werden kann. Dass dabei trotz des simplen Modellansatzes keine einfachen Aussagen zu den Arbeitsplatzwirkungen getroffen werden können, zeigt einmal mehr, wie problematisch die Vorstellung ist, durch staatliche Lenkung des Strukturwandels die Beschäftigung in der Gesamtwirtschaft respektive die Arbeitslosigkeit beeinflussen zu wollen.

Befürwortern wie Gegnern des technischen Fortschritts kann anhand des hier gewählten gesamtwirtschaftlichen, in zwei Sektoren aufgespaltenen Modells vielmehr verdeutlicht werden, wie zentral die monetäre Ressourcenausstattung für die Entwicklung der Gesamtwirtschaft ist. Maßnahmen zur Förderung oder Dämpfung eines über- bzw. unterdurchschnittlich produktiven (d.h. in aller Regel kapital- bzw. arbeitsintensiven) Sektors sind in ihrer Wirkung auf die gesamtwirtschaftliche Beschäftigung ungewiss. Dagegen liegen die positiven Einkommenseffekte, die aus einem funktionierenden Zusammenspiel von Lohn- und Geldpolitik ohne Steuerung des Strukturwandels entstehen, auf der Hand.

Um das zu verstehen, muss man sich nur vergegenwärtigen, dass Gleichung (2-4) auch in diesem Zwei-Sektoren-Modell wie oben im einfachen gesamtwirtschaftlichen Modell den Geld- und Kapitalmarkt der Volkswirtschaft implizit abbildet, ohne dessen Berücksichtigung eine moderne Marktwirtschaft, die immer eine Geldwirtschaft ist, nicht annähernd realistisch beschrieben werden kann. Wie weit oder eng der Geldmantel geschneidert ist, in dem sich die realwirtschaftlichen Prozesse *einschließlich* des Strukturwandels zwischen Sektoren vollziehen, hängt von der Geldpolitik (M) auf der einen Seite und wegen des hier unterstellten lohnkostenorientierten Ansatzes der Preisbildung (p_1 und p_2 und somit auch p werden u.a. von w_1 und w_2 bestimmt) von der Lohnpolitik auf der anderen Seite ab. Dass aber der Geldmantel Einfluss auf die real-

²⁹ Vgl. dazu den folgenden Abschnitt I.5.

wirtschaftliche Entwicklung nimmt und nicht den viel zitierten, für die realen Prozesse irrelevanten “Geldschleier” darstellt, liegt eben daran, dass die sektorale und damit die gesamtwirtschaftliche Produktion (2-2) mit der Preisbildung (2-1 und 2-7) durch die Gleichgewichtsbedingung (2-8) verbunden sind. Dieser monetäre Mechanismus wirkt unabhängig von der Komplexität der sektoralen Aufspaltung des Grundmodells und unabhängig von der Ausgefeiltheit der sektoralen Nachfragefunktionen. Dass er in der Realität anzutreffen ist, zeigt ein empirischer Vergleich von Inflationsraten und Steigerungsraten von Lohnstückkosten in großen geschlossenen Volkswirtschaften.³⁰

I.5 Lohndifferenzierung im Strukturwandel

Bislang wurde auf den Lohn bzw. die Lohnstruktur im Zwei-Sektoren-Modell nicht näher eingegangen, sondern nur skizziert, wie sie in die Güterpreisbildung Eingang finden (2-1). Nun soll detaillierter dargestellt werden, inwiefern Preisunterschiede zwischen den Sektoren auf Lohndifferenzen zurückzuführen sind, welche Gründe es für Lohndifferenzen geben kann, und ob auf sektorale Angebotsschocks, wie sie im vorigen Abschnitt beschrieben wurden, mit sektoralen Lohnveränderungen reagiert werden kann und sollte.

In einer gleichgewichtigen Ausgangssituation müssen die Löhne, die in beiden Sektoren gezahlt werden, unter bestimmten Bedingungen gleich sein. Oben wurde bereits ausgeführt, dass sich das “law of one price” bei vollständiger Mobilität für homogene Produktionsfaktoren durchsetzt. Das spricht dafür, dass in beiden Sektoren, sofern nicht unterschiedliche Qualifikationen bei der Produktion beider Güter erforderlich sind, sondern von Homogenität der Arbeit ausgegangen werden kann, gleiche Löhne gezahlt werden, wenn nicht Immobilität der Arbeitskräfte vorausgesetzt wird. Sollten die Löhne nämlich voneinander abweichen, bestünde für die Arbeitskräfte des Sektors, der geringere Löhne zahlt, ein Anreiz, in den anderen Sektor zu wechseln. Ebenso könnten die Arbeitgeber im Hochlohnsektor glaubwürdig mit Entlassung drohen, falls sich die Löhne zwischen den Sektoren nicht anpassten, da sie immer Arbeitskräfte fänden, die zu ihrem höheren Lohn zu arbeiten bereit wären. Die Situation $w_1 \neq w_2$ wäre demnach instabil, auf Dauer stellte sich Lohngleichheit $w_1 = w_2 = w$ ein.

Ein ganz ähnliches Argument gilt im Hinblick auf die mark-up-Sätze a_1 und a_2 . Für die Unternehmen besteht ein Anreiz, den Sektor zu wechseln, wenn die Stückgewinne, die in beiden Sektoren erzielt werden können, unterschiedlich sind. Stückgewinne sind in diesem Modell definiert als Differenz von Stückpreis und Lohnstückkosten.³¹ Im

³⁰ Vgl. Abschnitt III.6.

³¹ In einem anspruchsvolleren Modellrahmen, der den Kapitalstock, der für die Produktion benötigt wird, explizit (und nicht wie hier nur implizit über τ_j) erfasst, würde man Kapitalkosten berücksichtigen, die hier in a_j quasi enthalten sind, aber nicht eigentlich als Gewinnkomponente angesehen werden können. Qualitativ ändern sich durch die Vernachlässigung dieses Zusammenhangs die hier vorgelegten Analyseergebnisse allerdings nicht.

Gleichgewicht, also ohne Wanderungsanreize für die Unternehmen, muss daher langfristig gelten:

$$(4-1) \quad p_1 - \frac{w_1}{\pi_1} = p_2 - \frac{w_2}{\pi_2}$$

Sofern die Arbeitskräfte mobil und ihrer Qualifikation nach homogen sind ($w_1 = w_2 = w$) und, was hier zur Vereinfachung angenommen werden soll, die Produktionsfunktionen konstante Skalenerträge aufweisen ($\beta_1 = \beta_2 = 1$), lässt sich (4-1) unter Verwendung von (2-1) in eine Bedingung für den mark-up des einen Sektors in Abhängigkeit des mark-ups des anderen umformen, der ein Abwandern der Unternehmen aus dem einen in den anderen Sektor ausschließt:

$$(4-2) \quad a_1 = 1 + \frac{\tau_1}{\tau_2} (a_2 - 1)$$

Unter diesen Voraussetzungen ergeben sich für die sektoralen Preise folgende Gleichungen:

$$(4-3) \quad p_1 = \left[1 + \frac{\tau_1}{\tau_2} (a_2 - 1) \right] \frac{w}{\tau_1}$$

$$(4-4) \quad p_2 = a_2 \frac{w}{\tau_2}$$

Setzt man p_1 und p_2 in Relation zueinander, kommt man zu folgendem Resultat:

$$(4-5) \quad \frac{p_1}{p_2} = 1 - \left(\frac{\tau_1 - \tau_2}{\tau_1 a_2} \right) \leq 1 \quad \Leftrightarrow \quad \tau_1 \geq \tau_2$$

D.h. im Gleichgewicht, also ohne Wanderungsanreize für Arbeitnehmer wie Unternehmer, ist der Güterpreis im ersten Sektor genau dann kleiner als der im zweiten, wenn die totale Faktorproduktivität im ersten Sektor höher ist als im zweiten (u.u.). Preisdifferenzen auf den Gütermärkten sind bei Gültigkeit des "law of one price" auf den Faktormärkten demnach Folge verschiedener sektoraler Produktivitäten, beruhen also auf technologischen Unterschieden.

Was ändert sich an den Ergebnissen des vorherigen Abschnitts, wenn man Wanderungsanreize zwischen den Sektoren ausschließen möchte und deshalb neben der Lohngleichheit in beiden Sektoren auch die Abhängigkeit zwischen den beiden mark-ups (4-2) mitberücksichtigt?³² Zunächst verringert sich die Elastizität des Güterpreises in Sektor 1 hinsichtlich τ_1 . $\varepsilon_{p_1, \tau_1}$ beträgt nun nicht mehr³³ -1 sondern $-1/a_1$. Das bedeu-

³² Zur Vereinfachung wird weiterhin von konstanten Skalenerträgen ($\beta_1 = \beta_2 = 1$) ausgegangen.

³³ Vgl. Gleichung (3-2).

tet, dass der Güterpreis im ersten Sektor nicht mehr im selben Maße fällt, wie die Produktivität zunimmt, sondern weniger stark. Die durch steigende Produktivität sinkenden Lohnstückkosten ergäben nämlich, würde der mark-up a_1 nicht angepasst, einen geringeren Stückgewinn. Soll letzterer konstant und damit gleich dem Stückgewinn im zweiten Sektor bleiben, muss a_1 entsprechend erhöht werden. Aus dem gleichen Grund verringert sich auch die Elastizität des Marktanteils, und zwar um denselben Faktor $(1/a_1)$.³⁴

Für den Einkommenseffekt von entscheidender Bedeutung ist wie gesagt die Reaktion des Preisniveaus. Sie nimmt, wie man anhand von (3-3) nachvollziehen kann, betragsmäßig ebenso um den Faktor $1/a_1$ ab wie die o.g. sektoralen Elastizitäten. Der Einkommenseffekt einer Produktivitätsänderung wird folglich schwächer.³⁵ Das schlägt dann auch bei der sektoralen wie der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage zu Buche, die jeweils gegenüber den bisherigen Ergebnissen³⁶ um den Faktor $1/a_1$ kleiner ausfallen.

Anders verhält es sich mit der Beschäftigung. Während die Elastizität der Beschäftigung im zweiten Sektor um $1/a_1$ kleiner ausfällt als zuvor, verändert sie sich im ersten nicht genau symmetrisch dazu. Im ersten Sektor werden der Einkommens- und der Substitutionseffekt zwar auch um $1/a_1$ kleiner, nicht jedoch der Produktivitätseffekt. Dieser geht weiterhin sozusagen 1:1 negativ in die Beschäftigungsbilanz des ersten Sektors ein. Daher nimmt die Beschäftigung im ersten Sektor entweder geringer zu oder fällt stärker, als das im Ausgangsszenario der Fall ist. Für den gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungssaldo bedeutet das folgendes: Einerseits wird er wegen des verringerten gesamtwirtschaftlichen Einkommenseffektes tendenziell kleiner. Andererseits schlägt der nicht abgeschwächte Produktivitätseffekt im ersten Sektor in gleichem Umfang zu Buche wie im Ausgangsfall ohne Wanderungsüberlegung. Daher ist er in der Summe über alle drei Effekte auf jeden Fall geringer als zuvor.

Damit sind die Ergebnisse des vorherigen Abschnitts jedoch keineswegs obsolet. Denn die für die Gültigkeit des "law of one price" erforderliche vollkommene Mobilität der Produktionsfaktoren ist in der Realität so meist nicht gegeben. Insofern können Lohn- und Stückgewinndifferenzen auftreten, die auf kurze bis mittlere Sicht nicht notwendigerweise Wanderungsbewegungen zwischen den Sektoren nach sich ziehen. Gründe neben einer gewissen räumlichen Immobilität der Arbeitnehmer und möglicherweise relativ hohen Mobilitätskosten für Sachkapital – eine Fabrik einschließlich aller Produktionsanlagen kurzfristig zu verlagern dürfte relativ teuer sein – bestehen z.B. auch in unterschiedlichen Wettbewerbsverhältnissen zwischen den Sektoren. Sie können von der Unternehmerseite ausgehen (Stichwort Monopolisierungsgrad der Gütermärkte).

³⁴ Vgl. Gleichung (3-4).

³⁵ Die Bedingung für $\varepsilon_{p,el} < 0$ lautet jetzt $\alpha \mu_2 (1-h) < 1 + h (a_2 - 1)$, wobei $h = \tau_1 / \tau_2 > 0$ und μ_2 seinerseits eine Funktion in Abhängigkeit von h, a_2, w, τ_2 und α ist.

³⁶ Vgl. Gleichungen (3-7) bis (3-9).

te), aber auch von Arbeitnehmerseite herrühren in Form eines unterschiedlichen gewerkschaftlichen Organisationsgrades.

Auf lange Sicht bedeutsamer, weil nicht beliebig veränderbar, dürfte aber die nicht gegebene Homogenität der Produktionsfaktoren, insbesondere der Arbeitskräfte, sein, die die Gültigkeit des "law of one price" z.B. auf einzelne qualifikationsbezogene Segmente des Arbeitsmarktes beschränkt. Sind die Qualifikationsanforderungen der Sektoren an die Arbeitnehmer unterschiedlich, kann dies zu Lohn Differenzen führen, wenn hinter den unterschiedlichen Qualifikationen unterschiedlich teure Humankapitalinvestitionen stehen. Es ist zwar ein Irrtum, dass besser qualifizierte Arbeitskräfte in jedem Fall produktiver sind und daher – nach neoklassischer Logik – höher entlohnt werden müssen als andere; denn es kommt nicht auf die Qualifikation an sich, sondern nur auf ihre Knappheit an. Wer sich z.B. teuer ausbilden lässt, ohne dabei die am Arbeitsmarkt herrschende Knappheit der angestrebten Qualifikation im Auge zu haben, braucht sich über eine möglicherweise schlechte Verzinsung seiner Humankapitalinvestition nicht zu wundern.

Hier soll nun beispielhaft von einer Lohn differenzierung aufgrund von qualifikationsbedingten Knappheitsunterschieden ausgegangen werden. Dabei wird unterstellt, dass das Verhältnis der durchschnittlichen Arbeitsproduktivitäten in den Sektoren dem Lohnverhältnis entspricht:

$$(4-6) \quad \frac{\pi_1}{\pi_2} = \frac{w_1}{w_2}$$

bzw. für

$$(4-7) \quad \pi_1 = h \pi_2 \quad \text{mit } h > 0$$

ergibt sich aus (4-6)

$$(4-8) \quad w_1 = h w_2$$

Das ist insofern eine naheliegende Annahme, als kapitalintensiv ausgestattete Arbeitsplätze häufig komplementär ein bestimmtes Humankapital erfordern.³⁷ Geht auf diese Weise die unterschiedliche sektorale Produktivität in die sektorale Lohnbildung ein, entstehen in den Sektoren gleiche Lohnstückkosten. Das wiederum erfordert gleiche mark-up-Sätze ($a_1 = a_2 = a$), wenn keine anderen Gründe für die Immobilität der Unternehmer vorliegen. Daraus ergeben sich gleiche Güterpreise, was im vorliegenden Modell zu einer entarteten sektoralen Nachfrage führt ($Y^d_1 = Y^d_2 = 0,5 Y^d$). In diesem Fall bewegt man sich automatisch wieder im nicht-sektoralen Grundmodell.

³⁷ Die Kapitalintensität der Arbeitsplätze kann allerdings im hier gewählten Modellrahmen auch als Begründung für unterschiedliche Stückgewinne und damit mark-up-Sätze dienen, da Kapitalkosten nicht explizit modelliert, sondern implizit als in den Stückgewinnen noch enthalten angesehen werden.

Dieses Ergebnis mag verblüffen. Es ist jedoch keineswegs allein der Einfachheit des hier gewählten Modellansatzes geschuldet. An dieser Stelle kündigt sich nämlich bereits an, wozu Lohndifferenzierung führt, die Produktivitätsunterschiede quasi wegsteuert: sie hebt den Preismechanismus auf, der das im Strukturwandel mögliche Wachstum nach sich zieht. Um das zu verstehen, stelle man sich nun vor, die Löhne seien im Ausgangszustand identisch und die mark-ups folgten Gleichung (4-2). Der nun erfolgende Schock bestehe in einer sektoralen Produktivitätsänderung ($\Delta h > 0$), die durch eine entsprechende Lohnentwicklung im ersten Sektor genau aufgehoben werde ($\varepsilon_{w1,h} = -1$). Auf diese Weise bleiben die Lohnstückkosten im ersten Sektor konstant, der mark-up verändert sich folglich nicht, und daher auch der Güterpreis p_1 nicht. Dadurch entfällt jede Preisniveaureaktion, also der gesamtwirtschaftliche Einkommenseffekt, und es treten auch keine Substitutionseffekte auf, weil es zu keinen Marktanteilsverschiebungen zwischen den Sektoren kommt. Das einzige, was sich tatsächlich verändert, ist die Produktivität im ersten Sektor. Weil die Nachfrage aber aufgrund der fehlenden Rückkoppelung bei den Preisen nicht zunehmen kann, müssen Arbeitskräfte entlassen werden. Deren nun wegfallendes Arbeitseinkommen ist genau gleich dem zusätzlichen Arbeitseinkommen der in Sektor 1 weiterhin Beschäftigten, die die Lohnsteigerung erfahren.

Umgekehrt werden bei einer Produktivitätssenkung ($\Delta h < 0$), die von den sektoralen Löhnen durch einen Rückgang ausgeglichen wird, mehr Arbeitskräfte beschäftigt. Deren zusätzliches Einkommen ist gleich dem wegfallenden Arbeitseinkommen der bisher in Sektor 1 Beschäftigten, die die Lohnleinbuße hinnehmen müssen. Sinnvoll ist diese Lohnreaktion auf den Strukturwandel in keinem von beiden Fällen.³⁸

I.6 Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse

Ein solches Resultat ist vor dem Hintergrund partialanalytischer Ableitungen nicht einfach zu verstehen; es lässt sich in einer gesamtwirtschaftlichen Analyse jedoch ohne weiteres erläutern.³⁹ Die gesamtwirtschaftliche Analyse unterscheidet sich von partialanalytischen Ableitungen durch die konsequente Beachtung der gesamtwirtschaftlichen Budgetrestriktion Geld, inkorporiert also immer neben dem Güter- und Arbeitsmarkt einen Geld- und Kapitalmarkt (bzw. eine Nachfrageseite der Volkswirtschaft), der nicht beliebig Geld im Sinne von Liquidität schöpfen kann (bzw. ein Nominaleinkommen, das nicht beliebig vermehrbar ist), sondern durch das Geldangebot bzw. durch eine Restriktionspolitik der Zentralbank exogen begrenzt ist. Dieses Vorgehen ist zum einen in geschlossenen Volkswirtschaften und damit in der Welt realistisch. Zum anderen ist es von der Erkenntnislogik her notwendig, um Beliebigkeit der Analyse durch die Überlagerung von strukturellen Aspekten und Aspekten der Multiplikatoranalyse zu vermeiden.

³⁸ Vgl. Kapitel II.2.

³⁹ Vgl. Koll (1988).

Die neoklassische Theorie des Arbeitsmarktes, sowohl in Form der einfachen Grenzproduktivitätstheorie wie in der daraus abgeleiteten Form der Theorie gesamtwirtschaftlicher Umverteilung, ignoriert diese Zusammenhänge und bricht damit die Betrachtung der von einem Impuls ausgelösten Folgewirkungen systematisch zu früh ab. Strukturelle Untersuchungen können aber nur dann zu sinnvollen und wirtschaftspolitisch verwertbaren Ergebnissen führen, wenn die unmittelbaren Effekte von Strukturveränderungen nicht überlagert werden von gesamtwirtschaftlich ausgelösten und nur gesamtwirtschaftlich zu erklärenden Effekten.

Lohndifferenzierung etwa im Sinne einer stärkeren Spreizung der Löhne entsprechend der wirtschaftlichen Lage der Unternehmen, kann durchaus mit einer Zunahme der Beschäftigung einhergehen. Vielfach wird unter einer solchen Lohndifferenzierung nämlich eine Differenzierung “nach unten” verstanden, eine Differenzierung also, bei der nicht nur der Effekt der Differenzierung auftritt, sondern gleichzeitig eine Absenkung des gesamten Lohnniveaus. Betrachtet man nur die Tatsache der stärkeren Differenzierung auf der einen Seite und das Ergebnis eines evtl. höheren Beschäftigungsstandes auf der anderen, ist die Schlussfolgerung, größere Differenzierung bringe mehr Beschäftigung, bei oberflächlicher Betrachtung zwar naheliegend, ist aber keineswegs gerechtfertigt. Eine Lohnniveausenkung bringt in der Tat unter einigen Umständen eine Steigerung des Beschäftigungsniveaus mit sich, bei reinen Struktureffekten ist das keineswegs der Fall. Wer lediglich eine Endsituation mit einer Anfangssituation vergleicht, misst implizit auch den Niveaueffekt und kann über den Struktureffekt keine Aussage mehr machen.

Für alle theoretischen Überlegungen und deren empirische Überprüfungen bedeutet das, dass nur solche Untersuchungen, die bei unveränderten Niveaus vorgenommen werden, tatsächlich die Auswirkungen von Strukturimpulsen vorhersagen und messen können. Absolut essentiell ist darüber hinaus die Einführung einer Budgetrestriktion in Form einer gegebenen Geldmenge und/oder einer nominalen Nachfrage. Führt, wie in dem obigen Modellfall, ein struktureller Impuls beispielsweise zu einer Erhöhung des gesamten Preisniveaus einer Volkswirtschaft, und unterstellt man die Existenz einer Budgetrestriktion nicht, werden Nachfrageeffekte, die sich im Zuge der strukturellen Veränderung ergeben, systematisch ausgeblendet und das Gesamtergebnis ist nicht aussagekräftig. Insbesondere von den Vertretern der “Angebotspolitik” werden solche Fehler sehr häufig gemacht, weil sie glauben, Nachfrageeffekte mit dem Hinweis auf Say’s Law a priori ausblenden zu können.⁴⁰

Umgekehrt gilt, dass die Grenze für Effekte von Strukturveränderungen auf die Beschäftigung eindeutig durch die Gesamtwirtschaft gezogen wird. Das heißt, nur wenn sich Strukturveränderungen in Niveaugrößen niederschlagen, können sie überhaupt einen Effekt auf eine eindeutig gesamtwirtschaftliche Größe wie die Gesamtmenge der Beschäftigung haben. Das lässt sich auch an einem noch wesentlich einfacheren gesamtwirtschaftlichen Wachstums-Modell zeigen. Was sich nämlich bei den Struktur-

⁴⁰ Vgl. zu Say’s Law Flassbeck (1982), S. 79-85.

veränderungen, also in einem intersektoralen Vergleich, an Niveaueffekten ergab und letztlich die Beschäftigung beeinflusste, lässt sich ebenso gut als intertemporale Veränderung, als Zuwachsraten, deuten. Ob intertemporale Effekte das Ergebnis originärer Niveaushiftungen ohne jeden Struktureffekt sind oder Folge von „unechten“ Struktureffekten, also einer Überlagerung von Niveau- und Strukturwirkungen, ist letztlich nicht entscheidend.

Die für die Gesamtwirtschaft wichtigsten Größen sind offenbar die Geldmenge und die Geldlöhne. Beide sind weitgehend exogene Variable, von denen eigenständige Impulse ausgehen können. Die entscheidende Frage in einem monetären Wachstumsmodell ist offenbar, ob sich in einer in dynamischer Entwicklung befindlichen Volkswirtschaft die Variation der Geldmenge vorwiegend in einer Variation der Preise oder des Outputs und der Beschäftigung niederschlägt. Diese Frage, „Why Does Money Affect Output?“⁴¹, ist allerdings durch die empirische Forschung in vielen Ländern und quer durch alle „Schulen“ im Grunde geklärt: Monetäre Schocks, also unerwartete Änderungen der Geldpolitik haben ganz offensichtlich Auswirkungen auf die reale Entwicklung der Wirtschaft und damit auch auf die Beschäftigung.

Mehr als erstaunlich ist es angesichts dieses Befundes, dass weiterhin große Teile der deutschen Ökonomen und der deutschen Wirtschaftspolitik auf dem Standpunkt beharren, die Geldpolitik habe keine beschäftigungspolitische Verantwortung zu übernehmen. Eine solche Position wäre nur dann nicht von der Hand zu weisen, wenn empirisch nachgewiesen werden könnte, dass die Preise sich unabhängig von den Nominallöhnen an die Geldmengenvorgabe der Zentralbank anpassen, ohne dass dadurch Produktion und Beschäftigung berührt werden. Das ist offenbar gerade für neoklassisch argumentierende Autoren abwegig, da es impliziert, dass Verteilungsänderungen keinen Einfluss auf die Beschäftigung haben.

Gesteht man einen Einfluss der Nominallöhne auf die Preise zu, ändert sich die Sachlage fundamental. Bei „hinreichend flexiblen Preisen und Löhnen“ kann in der Tat immer das gewünschte reale Ergebnis erzielt werden. Selbst bei einer konstanten Geldmenge ist eine reale Expansion des Outputs möglich, wenn die Nominallöhne ebenfalls konstant sind und das Preisniveau entsprechend der Produktivitätsentwicklung *fällt*. Folglich kann die Geldpolitik nur dann abstinent hinsichtlich Produktion und Beschäftigung sein, wenn sie *kein* Preisniveaueziel hat, also z.B. deflationäre Prozesse ohne Gegenmaßnahmen zu ergreifen hinnimmt.⁴² Das ist offenbar absurd.

Daher lässt sich – selbst im Rahmen der Quantitätsgleichung – zeigen, dass eine Rollenverteilung der Wirtschaftspolitik, bei der die Geldpolitik ihre reale Verantwortung nicht akzeptiert, einer Ausweitung der Beschäftigung dauerhaft im Wege steht. Betrachten wir alle Größen als Wachstumsraten, gilt (bei konstanter Umlaufgeschwindigkeit des Geldes oder vorhersehbarer und damit in der Geldmengenvorgabe (m) zu

⁴¹ Blanchard (1987A).

⁴² Flassbeck (2000A).

berücksichtigender Entwicklung derselben), in log-linearer Form, immer der Zusammenhang der Quantitätsgleichung:

$$(5-1) \quad m = p + y$$

Wenn die Preisentwicklung wie oben unterstellt eine Funktion der Lohnstückkosten ist und Verteilungsänderungen, d.h. steigende oder fallende Gewinne der Unternehmen zugelassen werden, dann gilt:

$$(5-2) \quad p = (u + w) - (y - b)$$

mit u als einem Verteilungsterm, der Abweichungen der Wachstumsrate des Gewinns oder des mark-ups von der Verteilungsneutralität beschreibt, w als Wachstumsrate der Nominallöhne und $y - b$ (Realeinkommenszuwachs minus Beschäftigungszuwachs) als Fortschrittsrate der Arbeitsproduktivität. Steigen Gewinn- und Lohneinkommen lediglich im Tempo der Zunahme der Produktivität, das heißt, bleibt der mark-up konstant, wird auch das Preisniveau gerade unverändert bleiben. Löst man beide Gleichungen nach b auf, ergibt sich ein äußerst einfacher Zusammenhang für die Beschäftigung:

$$(5-3) \quad b = m - (u + w)$$

Nach dieser "Beschäftigungsformel" ist die Zunahme der Beschäftigung allein abhängig von der Entwicklung der "effektiven" Geldmenge als Approximation für die Nachfrage einer Volkswirtschaft und der Entlohnung *beider* Produktionsfaktoren. Die Logik dieses Zusammenhangs ist sehr einfach. Jede Ausweitung der Nachfrage, die selbstverständlich entsprechend der Quantitätsgleichung geldpolitisch zu finanzieren ist, wird immer dann zu einem Zuwachs der Beschäftigung führen, wenn sie sich nicht in einer höheren nominalen Entlohnung der *beiden* schon beschäftigten Produktionsfaktoren niederschlägt. Ohne die inhärente Logik der Quantitätsgleichung zu verlassen, lässt sich also zeigen, dass die Geldpolitik zusammen mit den beiden Produktionsfaktoren über die Beschäftigungsmenge einer Volkswirtschaft entscheidet, weil die Geldpolitik den Rahmen für die Ausweitung der Gesamtnachfrage vorgibt.

I.7 Implikationen

Sektoraler Strukturwandel, wie er hier untersucht wurde, ist ein Spezialfall der vielen ganz unterschiedlichen Anpassungserfordernisse und Wandlungen in Reaktion auf Impulse, denen eine zeitlich, sektoral und räumlich offene Volkswirtschaft jederzeit ausgesetzt ist. Das Spektrum der Impulse reicht dabei von technologischem Wandel, über Veränderungen der internationalen Arbeitsteilung, bis zu neuen Regulierungen oder Deregulierungen des Staates. Alle diese Veränderungen lassen sich bezüglich ihrer Beschäftigungswirkungen mit dem oben vorgeführten Instrumentarium untersuchen. Immer muss das Ergebnis sein, dass von den durch diese Veränderungen ausgelösten Allokationswirkungen keine Beschäftigungseffekte ausgehen, solange zeitlich

und räumlich das Prinzip der Mobilität der Faktoren nicht verletzt wird, also das “law of one price” gilt.⁴³

Die Antwort auf die Frage nach dem Verhältnis von Strukturwandel und Beschäftigung in marktwirtschaftlich organisierten Systemen ist damit im Prinzip ganz eindeutig entschieden. Bei ausreichender Mobilität von Arbeit und Kapital bzw. einer institutionellen Struktur des Arbeitsmarktes und einem Wettbewerb auf den Gütermärkten, die Verhältnisse erzwingen “als ob” diese Mobilität jederzeit gegeben sei, ist der Strukturwandel *beschäftigungsneutral*. Allokationstheorie und Beschäftigungstheorie sind dann vollkommen getrennte Sachgebiete. Verletzt man das Prinzip des “law of one price”, kann man zwar Beschäftigungswirkungen erzielen, diese sind aber immer Folge der Überlagerung struktureller Effekte durch Niveaueffekte und könnten durch “Niveaupolitik” in gleicher Weise oder gar besser erreicht werden.

Der theoretische Kern des hier vertretenen Verständnisses von dynamischer Marktentwicklung liegt in dem Zusammenspiel von (endogenen) Preisen und (endogener) gesamtwirtschaftlicher Produktivität der Arbeit. Die Entwicklung der Beschäftigung in einer (im Zeitablauf) offenen Volkswirtschaft ist nach dieser Logik – wie die obige gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsformel zeigt – *unabhängig* von der Entwicklung der Produktivität. Steigt beispielsweise die Produktivität bei gegebenen Nominallöhnen, sinkt das Preisniveau und die Reallöhne steigen, ohne dass die Beschäftigung sinken müsste. Das heißt auch: Bei Mobilität der Produktionsfaktoren können auf *Dauer* durch den Einsatz von Kapital weder außergewöhnliche Gewinne noch Verluste erzielt werden. Letztlich fließt jeder Gewinn über das Preissystem allen zu, die konsumieren. Das sind sowohl Arbeitnehmer wie Unternehmer als Güter nachfragende Personen. Im System des allgemeinen Gleichgewichts, wie wir es Walras verdanken, ist das selbstverständlich. Über Konjunkturzyklen hinweg ist das auch in der wirtschaftlichen Wirklichkeit selbstverständlich, wenn das Wettbewerbssystem funktioniert. Auf der anderen Seite gilt: Verluste können auf Dauer nicht getragen werden. Niemand wird auf Dauer Dinge produzieren, die zu kostendeckenden Preisen nicht abgesetzt werden können. Dieses Prinzip, das David Ricardo und John Stuart Mill “Say's Law” nannten, ist das Grundprinzip vernünftigen Verhaltens, ohne das auf Dauer weder makroökonomische Theorie noch marktwirtschaftliche Praxis bestehen können.

Diese Überlegungen haben weitreichende Implikationen. Am Beispiel der sog. Beschäftigungsschwelle, also dem Trend der Produktivität in einer Volkswirtschaft, lässt sich das beispielhaft sehr gut zeigen. Die “Beschäftigungsschwelle” scheint zunächst ein rein empirisches Konzept zu sein, das keine eigenständige theoretische Fundierung aufweist. Das macht die Dinge scheinbar einfach, weil sich natürlich eine solche Schwelle empirisch für jedes Land nachweisen lässt, ohne dass klar ist, was das bedeutet. In einer neoklassischen Sichtweise folgt aus einer nicht übersprungenen Schwelle, dass die Reallöhne sinken bzw. hinter der Produktivität zurückbleiben müssen, um die

⁴³ Die Verletzung dieses Prinzips ist aber bei Analysen der internationalen Arbeitsteilung angemessen, weil in der Tat Arbeit im internationalen Raum nur wenig mobil ist. Daher muss diesem Tatbestand in den Kapiteln III und IV Rechnung getragen werden.

Schwelle an das “gegebene” Produktionswachstum anzupassen. In einer keynesianischen Sichtweise folgt daraus, man müsse das Wachstum über die Schwelle heben, weil sich zeige, dass höheres Wachstum günstig für die Beschäftigung ist, während Reallohnzurückhaltung keine Erfolge zeitige. Für letztere Sicht mag einiges sprechen, aber im Prinzip begibt man sich mit dieser Diskussion auf die Ebene einer großen Beliebbarkeit nach dem Motto: Man kann das eine oder das andere tun oder eine Mischung aus beiden und immer ist es gut für die Beschäftigung.

Eine solche Sichtweise ist auch empirisch nicht zu halten, obwohl scheinbar geeignete Beispiele wie die USA in den 70er und 80er Jahren dafür immer wieder herangezogen werden. Die jüngsten Beschäftigungserfolge der USA aber sind z.B. nicht mehr mit geringem Produktivitätswachstum erkaufte worden. Die Produktivität ist in den 90er Jahren in den USA mindestens so stark gestiegen, wie in den am Arbeitsmarkt weniger erfolgreichen Ländern. Dieser Befund erschüttert alle gängigen Thesen, auch die der “Beschäftigungsschwelle” schwer. Vielfach wird ja z.B. 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 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.⁴⁴ Auch die dazu gehörige allgemeine 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 selbstverständlich als zumindest fragwürdig, da die Länder mit dem höchsten Rationalisierungstempo die meisten Arbeitsplätze geschaffen haben⁴⁵.

Schließlich wird die These, die “Beschäftigungsschwelle” sei in irgendeiner Weise “gegeben” und könne durch Wachstumspolitik “übersprungen” werden, damit natürlich schon in Frage gestellt. Selbst die mildere Variante dieser These, wonach die Schwelle bei uns nicht gestiegen sei und es “nur” ebenso schwierig sei wie in früheren Jahren, sie zu überspringen, ist problematisch. Die empirische Evidenz kann auch etwas ganz anderes sagen: Die Ländern, die den größten Anstieg der Schwelle in den 90er Jahren aufweisen, ist es offenbar genauso leicht gefallen, die jetzt höhere Schwelle zu überspringen wie vorher die geringere.

Alle Überlegungen, die in die Richtung einer Schwelle gehen, unterstellen offenbar, Produktivität und Produktion seien unabhängig voneinander. Nehmen wir aber im

⁴⁴ Aber auch generell lässt sich in einem gesamtwirtschaftlichen Modell unter halbwegs realistischen Annahmen nicht nachweisen, dass die Tatsache einer geringeren Kapitalintensität in einem Sektor zu größeren Beschäftigungseffekten führt, wenn dieser Sektor im Strukturwandel begünstigt wird.

⁴⁵ 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 umgekehrt.

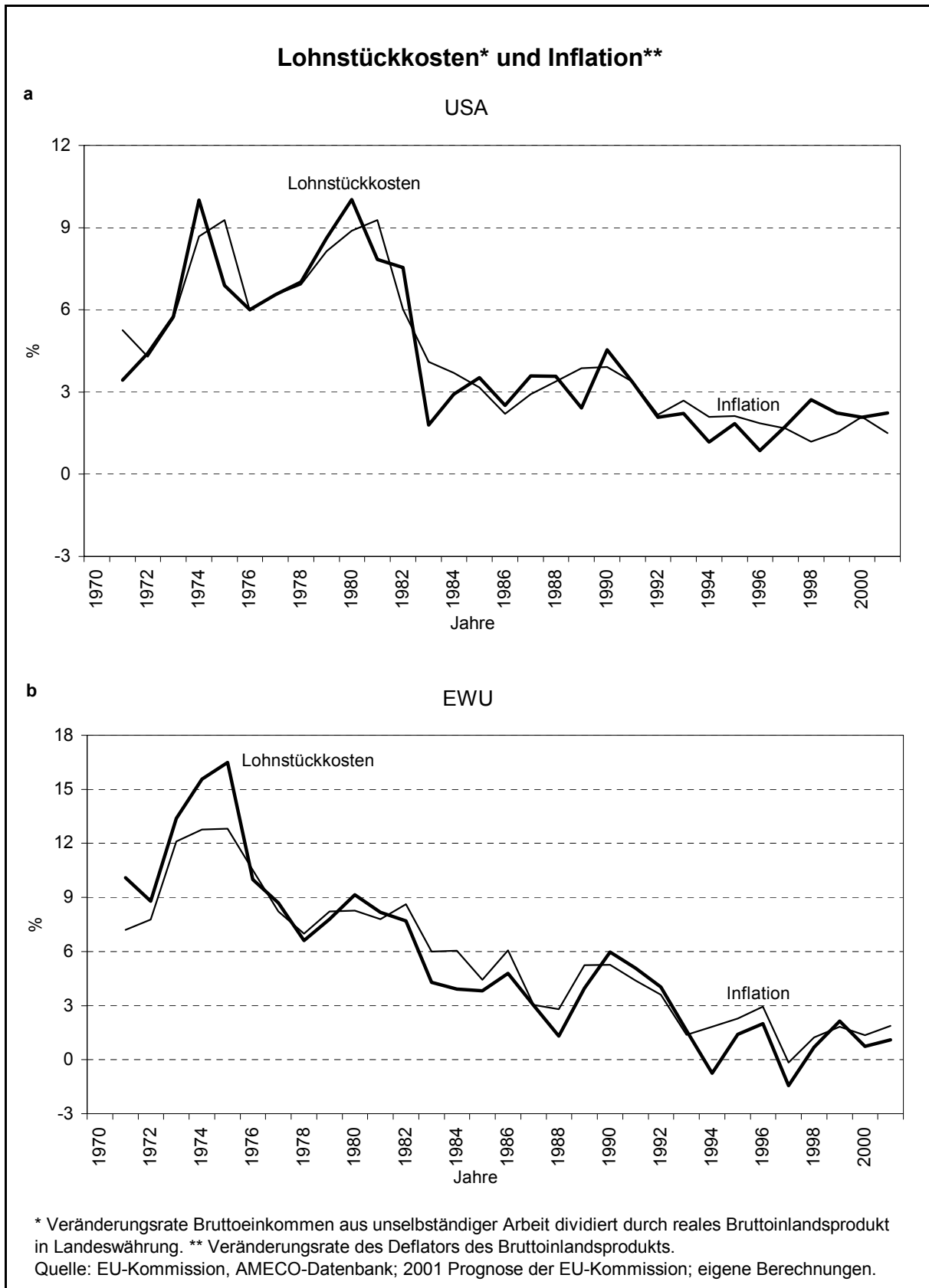
Sinne der obigen Interpretation von Say's Law an, höhere Produktivität schaffe immer zugleich (zumindest das Potential für) höheres Einkommen⁴⁶, dann sind alle Schwellenüberlegungen ohne Belang, weil eine hohe Schwelle, eine kräftige Produktivitätssteigerung, nur bedeutet, dass man von vorneherein ein Wachstum in Höhe der Schwelle erwarten kann. Offensichtlich ist es dann für Länder mit einer hohen Schwelle genauso leicht oder schwer, ihre Schwelle zu überspringen, wie für Länder mit einer geringen Schwelle. Andererseits sind auch die üblichen neoklassischen Überlegungen, die eine bestimmte Wachstumsrate als gegeben voraussetzen, obsolet, da mit dem Absenken der Schwelle (via sinkende Reallöhne) nichts zu erreichen ist, außer der Absenkung des Wachstums, also gerade keine Beschäftigungszunahme. Für die Wirtschaftspolitik bleibt bei einer solchen theoretischen Basis allerdings immer noch die Anforderung, für höheres Wachstum von der Nachfrageseite zu sorgen, weil die Ausweitung des Angebots alleine ja noch keine zusätzliche Beschäftigung schafft, sondern bestenfalls das Wachstum und die Produktivität erhöht.

Die empirische Relevanz der hier bezogenen Position lässt sich ohne weiteres nachweisen. Wenn der in der Beschäftigungsgleichung beschriebene Zusammenhang und damit die Unabhängigkeit der Beschäftigung von der Produktivität, gilt, müssen sich die Lohnstückkosten (also Nominallohnsteigerung minus Produktivitätsfortschritt) zumindest in einer geschlossenen Volkswirtschaft immer wie die Inflationsrate entwickeln. Für kleine, sehr offene Volkswirtschaften muss der Zusammenhang nicht so eng sein, weil starke Importpreisschwankungen in diesen Volkswirtschaften große Ausschläge bei den Preisen verursachen können. In großen, relativ geschlossenen Systemen sollte der Zusammenhang zwischen dem Preis für Arbeit und dem Güterpreisniveau unverkennbar sein.⁴⁷ Abbildung 2 zeigt, wie eng der Zusammenhang für die USA und für Europa ist, und belegt damit auf eindrucksvolle Weise die obigen Ausführungen.

⁴⁶ Vgl. zu einer einfachen mikroökonomischen Begründung H. Flassbeck: Wie reserviert man die Produktivität für die Beschäftigung? In: Gewerkschaftliche Monatshefte, 51. Jg., Heft 6, Juni 2000.

⁴⁷ Dies zu behaupten, kommt natürlich der klassischen und später Marxschen Arbeitswertlehre sehr nahe. In der Tat ist diese Theorie, die auf David Ricardo zurückgeht, keineswegs falsch, sie darf nur nicht beanspruchen, eine *allgemeine* Erklärung jedes Einzelpreises in einer Marktwirtschaft zu bieten. Die Ächtung der Arbeitswertlehre durch die Grenznutzentheorie ist vollkommen unberechtigt.

Abbildung 1



II. Lohndifferenzierung und intertemporaler Strukturwandel in einer geschlossenen Volkswirtschaft

II.1 Gleichgewicht und Ungleichgewicht

Nachdem Kapitel I gezeigt hat, dass von einer Differenzierung der Löhne, sei es nach Sektoren, Branchen oder Betrieben, nicht generell positive Beschäftigungseffekte ausgehen, ist nun die Frage zu untersuchen, wie eine Differenzierung der Löhne nach diesen Kategorien auf andere Ziele des Wirtschaftens wirkt. Vielfach wird in der öffentlichen und der wissenschaftlichen Diskussion der Eindruck erweckt, es sei auch unabhängig von der Beschäftigungsfrage größtmögliche Differenzierung und "Flexibilität" der Löhne erforderlich, um generell die dem marktwirtschaftlichen System angemessene Preisflexibilität zu verwirklichen und damit bestmögliche Ergebnisse in Sachen Wohlstandsmehrung zu erreichen.

In der wissenschaftlichen Analyse hat sich darüber, was mit einem "marktwirtschaftlichen System" gemeint ist, in den letzten 200 Jahren kein Konsens herausgebildet. Konnten wir im ersten Kapitel noch ein gesamtwirtschaftliches Modell konstruieren, das in seinen Kernaussagen nicht weit entfernt von den in der internationalen Diskussion verwendeten Modellen liegt⁴⁸, kann man ein Modell der mikroökonomischen Abläufe, also ein Modell des Strukturwandels, nicht in ähnlicher Weise vorlegen. Das hat wohl vor allem damit zu tun, dass der Großteil der Wirtschaftswissenschaft diesen zentralen Aspekt des wirtschaftlichen Lebens als Gegenstand der Analyse vernachlässigt. Grundlage mikroökonomischer Analysen ist vielmehr ein künstliches System, nämlich das System des allgemeinen Marktgleichgewichts, dem man – zumindest seit dem Erscheinen des zentralen Werks von Leon Walras⁴⁹ – alle wichtigen Charakteristika einer real existierenden Marktwirtschaft zuschreibt, so dass sich die Untersuchung weiterer Aspekte scheinbar erübrigt.

"Ungleichgewicht" ist in der Welt des allgemeinen Gleichgewichts ein quasi pathologischer Zustand, der höchstens vorübergehender Natur ist, weil der Markt dazu tendiert, ihn zu überwinden und den "Ruhezustand" des Systems wiederherzustellen. Das Instrument, das auf dem Markt dafür sorgt, ist die Flexibilität der Preise. In jedem einzelnen Markt ist es der Preis, der für den Ausgleich von Angebot und Nachfrage sorgt, und die Veränderung des Preises (seine Flexibilität also) ist es, die nach einer Störung des Gleichgewichts für die Wiederherstellung des Ausgangszustandes verantwortlich ist.⁵⁰ Droht am Markt für ein bestimmtes Gut die nachgefragte Menge unter die angebotene zu sinken, muss der Preis dieses Gutes so lange fallen, bis wieder genügend Nachfrage mobilisiert oder genügend Angebot vom Markt genommen wurde, um Marktausgleich zu erzielen. In der walrasianischen Welt gilt das für jede Art von

⁴⁸ Ein ähnliches Modell verwendet etwa das weithin benutzte Standardbuch von Jackman / Layard / Nickell (1991).

⁴⁹ Vgl. Walras / Jaffée (1965).

⁵⁰ Vgl. dazu auch Flassbeck / Horn / Zwiener (1992), S. 38ff.

“Produkt”, das an einem Markt getauscht wird, also auch für Arbeit in all ihren Facetten.

Jeder Arbeiter bietet sozusagen am Morgen jeden Tages (am Beginn jeder Periode der Gleichgewichtsfindung) seine spezifische Form von Arbeit an und findet heraus, zu welchem Preis sie an diesem Tag gehandelt wird, zu welchen Bedingungen er also an diesem Tag eine Anstellung findet. Ist der Preis für die Arbeit nur flexibel genug, d.h. sinkt er bei sinkender Nachfrage und steigt er bei steigender, kann der Arbeiter in jeder Periode in gleicher Weise eine Anstellung finden, wie jedes andere angebotene Gut seine Nachfrage findet. In dieser Welt kann ein Phänomen wie unbeschäftigte Arbeit in der Tat nur auftreten, wenn der Preis für die angebotene Arbeit nicht ausreichend flexibel ist, die Arbeiter also beispielsweise einen sinkenden Lohn als Marktergebnis nicht akzeptieren und zu diesem Lohn nicht zu arbeiten bereit sind. Sie sind dann natürlich freiwillig arbeitslos, denn sie hätten zum Marktpreis ja Arbeit finden können.

Akzeptieren müssen in dieser Welt allerdings auch die Unternehmen in einer bestimmten Region den Marktpreis für Arbeit, der sich in jeder Periode herausbildet. Wie für jedes andere Gut auch, das sie in ihrer Produktion einsetzen, haben sie den Marktpreis für jede spezifische Art von Arbeit zu zahlen. Es gibt keine Differenzierung der Löhne nach irgendeinem Aspekt, der für die Unternehmen von Bedeutung ist. Ganz gleich, wo – innerhalb der Region – die Unternehmen produzieren, in welchem Sektor oder in welcher Branche und völlig unabhängig von ihrer eigenen wirtschaftlichen Situation sind sie Preisnehmer bei allen Vorleistungen, die sie in der Produktion einsetzen. In der walrasianischen Welt gilt ganz strikt das “law of one price” für jedes Gut und für jede Dienstleistung, die auf dem Markt angeboten wird. Es gilt auch für die unternehmerische Dienstleistung selbst. Die unternehmerische Tätigkeit ist im neoklassisch-walrasianischen System in keiner Weise zu unterscheiden von anderen angebotenen Dienstleistungen. Der Unternehmer oder Manager fragt lediglich Arbeit und Kapital in bestimmten Relationen am Markt nach und erhält dafür ein am Markt für diese Dienstleistung gleichartig festgelegtes Entgelt, nicht anders als der Arbeiter. Auch Kapital in einer bestimmten angebotenen Fristigkeit wird natürlich mit einem für alle Marktteilnehmer gleichen Preis entgolten.

“Gleicher Lohn für gleiche Arbeit”, der gewerkschaftliche Schlachtruf seit Jahrzehnten und die ideologische Basis für den Flächentarifvertrag, findet also in der walrasianischen Welt der Marktwirtschaft eine eindeutige theoretische Begründung. Diese Begründung steht zugleich im Einklang mit der täglichen Erfahrung mit dem System freier Märkte. Immer wieder wird der schlichte Zusammenhang bestätigt, dass dieses System, wenn auch mit einigen Friktionen, dazu neigt, die Preise vergleichbarer Produkte einander anzugleichen.

Problematisch am Gleichgewichtsmodell der Marktwirtschaft ist ein ganz anderer Aspekt. Dieses Modell erklärt nämlich in keiner Weise, ob und, wenn ja, wodurch sich Unternehmen unterscheiden. Zentral für unser alltägliches Verständnis eines marktwirtschaftlichen Systems ist aber die Beobachtung, dass es erfolgreiche und weniger erfolgreiche Unternehmen gibt. Und zwar erfolgreiche und weniger erfolgreiche nicht

nur in dem unspektakulären Sinne, dass immer wieder Unternehmen aus dem Markt ausscheiden und neue entstehen. Auch in der walrasianischen Welt ist das vorstellbar, weil ein Anbieter von Kapital oder einer Managementdienstleistung ähnlich wie ein Arbeitnehmer bei sinkenden Preisen freiwillig “arbeitslos” wird oder bei steigenden Preisen sein Angebot erhöht.

In der real existierenden Marktwirtschaft gibt es jedoch spektakuläre Erfolge und Misserfolge von Unternehmen, die in dieses Schema nicht mehr hineinpassen. Wenn ein Unternehmen etwa über viele Jahre eine marktbeherrschende Stellung erringt oder ein anderes überraschend und unfreiwillig aus dem Markt ausscheidet, ist das nur noch schwerlich mit dem vollkommenen Markt und dem “Auktionator” des walrasianischen Systems, der im Zuge einer Auktion den Gewinn (bzw. die Entlohnung des Managements oder des Kapitals) wie alle anderen Marktpreise festlegt, zu erklären. Hier, an der Gewinnlosigkeit bzw. der mangelnden Differenzierung der Gewinne setzt folglich die eigentliche Kritik am System von Walras an. Es war zu Anfang dieses Jahrhunderts J. A. Schumpeter, der diesen entscheidenden Schwachpunkt des allgemeinen Gleichgewichtssystems entdeckte. Im Jahre 1937 hat Schumpeter selbst diese Entdeckung – im Vorwort zur japanische Ausgabe seines wichtigsten Werkes – folgendermaßen beschrieben:

“Walras verdanken wir eine Konzeption des ökonomischen Systems und einen theoretischen Apparat, der zum ersten Mal in der Geschichte unserer Wissenschaft die reine Logik der Interdependenz ökonomischer Quantitäten wirksam umfaßte. Als ich jedoch in meinen Anfängen Walras' Konzeption und Walras' Technik studierte (ich möchte nachdrücklich betonen, daß ich als Nationalökonom ihr mehr als irgendeinem anderen Einfluß verdanke), entdeckte ich, daß sie nicht nur streng statisch in ihrem Charakter (dies ist offensichtlich und immer und immer wieder von Walras selbst hervorgehoben worden), sondern auch ausschließlich auf einen stationären Prozeß anwendbar ist. Diese beiden Dinge dürfen nicht verwechselt werden. Eine statische Theorie ist nichts anderes als eine Aussage über die Bedingungen des Gleichgewichts und über den Weg, in dem das Gleichgewicht sich nach jeder kleinen Störung wiederherzustellen tendiert. Eine solche Theorie kann sich bei der Untersuchung jeder Art von Wirklichkeit als nützlich erweisen, wie sehr diese auch aus dem Gleichgewicht geworfen worden sein mag. Ein stationärer Prozeß hingegen ist ein Prozeß, der sich tatsächlich nicht aus eigenem Antrieb verwandelt, sondern nur konstante Raten des Realeinkommens im Zeitablauf reproduziert. Wenn er sich überhaupt verändert, so tut er dies unter dem Einfluß von Begebenheiten, die außer ihm selbst liegen, wie z.B. Naturkatastrophen, Kriegen usw. Walras würde dies zugegeben haben. Er würde gesagt haben (und, in der Tat, das einzige Mal, als ich Gelegenheit hatte, mich mit ihm zu unterhalten, sagte er es zu mir), daß wirtschaftliches Leben seinem Wesen nach selbstverständlich passiv ist und sich bloß den natürlichen und sozialen Einflüssen anpaßt, die auf es einwirken, so daß die Theorie eines stationären Prozesses tatsächlich das Ganze der theoretischen Wirtschaftswissenschaft konstituiert und wir als Wirtschaftstheoretiker über die Faktoren, die für die geschichtliche Entwicklung verantwortlich zu machen sind, nicht viel sagen können, sondern sie lediglich registrieren müssen. Gleich den Klassikern würde er Ausnahmen für ein Anwachsen der Bevölkerung und der Ersparnisse gemacht haben, aber dies würde nur eine Veränderung in den Daten des Systems einführen, aber nicht irgendwelche neuen Phänomene hinzufügen. Ich empfand deutlich, daß dies falsch war und daß innerhalb des wirtschaftlichen Systems eine Energiequelle besteht, die aus sich selbst heraus jedes Gleichgewicht stören würde, das erreicht werden könnte. Wenn dies so ist, dann muß es auch eine rein ökonomische Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung geben, die sich nicht nur auf äußere Faktoren verläßt, die das Wirtschaftssystem von einem Gleichgewicht zum an-

dern treiben. Es ist eine solche Theorie, die ich aufzustellen versucht habe, und ich glaube jetzt, wie ich damals geglaubt habe, daß sie zu dem Verständnis der Kämpfe und überraschenden Veränderungen der kapitalistischen Welt etwas beiträgt und eine Anzahl von Phänomenen, insbesondere den Konjunkturzyklus, in einer befriedigenderen Weise erklärt, als dies mit den Mitteln des Walras'schen oder Marshall'schen Apparates möglich ist."⁵¹

Mit anderen Worten, im walrasianisch-neoklassischen System maximiert der Unternehmer zwar seinen Gewinn, am Ende aber erzielt er keinen, der über die Dienstleistungsentlohnung hinausgeht, also als "echter" Gewinn bezeichnet werden könnte. Da das "law of one price" selbstverständlich auch für die Entgelte gilt, die im Zusammenhang mit der Kombination von Produktionsfaktoren entstehen und damit einem Entgelt für eine unternehmerische Tätigkeit nahe kommen, gibt es gerade in diesem System keine unternehmerische Dynamik. Das, was im allgemeinen Verständnis von Marktwirtschaft als genuine Eigenschaft und wichtigstes Charakteristikum des Systems angesehen wird, die Möglichkeit nämlich, sich – auf der Basis der Erwartung eines außergewöhnlichen Gewinns und unter Inkaufnahme des Risikos, einen außergewöhnlich Verlust zu erleiden – unternehmerisch zu betätigen, ist im walrasianischen System nicht vorgesehen.

II.2 Flexible Löhne versus flexible Gewinne

Was ist die eigentliche unternehmerische Tätigkeit und welche Auswirkungen hat sie auf Löhne und Beschäftigung? Schumpeter hat die Neuerung in den Vordergrund gestellt. Der Unternehmer schafft neue Produkte oder er verbessert die bisherigen Produktionsverfahren. Bleiben wir bei letzterem, geht es offenbar fast immer um "Rationalisierung". Der Unternehmer entwickelt ein neues Produktionsverfahren, mit dem man die Produktion eines bestimmten Produktes dadurch verbilligt, dass man mit Hilfe eines intelligenten "Produktionsumweges" weniger Produktionsfaktoren als bisher einsetzen muss. Der mit Abstand wichtigste Produktionsfaktor in der gesamten Volkswirtschaft ist Arbeit.

Zwar mag für ein einzelnes Unternehmen der Anteil der Arbeit relativ gering sein, es bezieht aber Vorleistungen anderer Unternehmen, die wiederum mit einem gewissen Anteil von Arbeit produziert worden sind. Aggregiert man über alle Unternehmen (und mehrere Perioden), stellt sich heraus, dass es fast keinen anderen Produktionsfaktor als

⁵¹ Vgl. Schumpeter (1934), S. XXII/XXIII. Es ist beeindruckend, dass Schumpeter am Ende des Zitats fast explizit auf Phänomene Bezug nimmt, die im Mittelpunkt der heutigen Makroökonomie stehen. Seine "Kämpfe und überraschenden Veränderungen" können nur als das verstanden werden, was heute üblicherweise unter dem Begriff "Schock" analysiert wird. Völlig unverstanden ist heute allerdings, dass "Konjunktur" die wichtigsten Schocks des Wirtschaftslebens enthält und daher Konjunkturanalyse in erster Linie Schockanalyse sein muss. Schumpeter hat auch das klargestellt: "Sowie man den Bezirk der Theorie des Gleichgewichts verläßt, schwimmt man auch schon im Ablauf der Konjunkturen und keine Erscheinung kann ohne Beziehung zu ihm vollständig erklärt werden: Jede Aussage, was immer ihr Gegenstand sein mag, entpuppt sich da schließlich als Aussage über einen konjunkturellen Zusammenhang..." (S. XIII).

Arbeit gibt.⁵² Folglich richtet sich das Interesse des Unternehmers zur Verbesserung seiner Produktionsverfahren primär auf die Einsparung von Arbeit. Die Analyse dieses Prozesses darf aber nicht auf der Ebene des rationalisierenden Unternehmens stehen bleiben. Weil das Unternehmen in die Arbeitsteilung mit allen anderen Unternehmen eingebunden ist und seine Rationalisierung nur im Rahmen dieser Arbeitsteilung sinnvoll ist, muss die Analyse die Auswirkungen der Rationalisierung in einem Unternehmen auf die Gesamtheit aller anderen Unternehmen in Betracht ziehen.

Ein einfaches Beispiel⁵³ für eine Innovation in Sachen Einsparung von Arbeit soll das erläutern: Ein Unternehmen habe bisher 100 Produkte mit 100 Arbeitskräften, aber ohne sonstige Kosten hergestellt. Nun macht es – über Nacht sozusagen – eine Erfindung, die es ihm erlaubt, die 100 Produkte mit 50 Arbeitern zu erzeugen (und z.B. mit zusätzlichen Maschinen). Die Arbeitsproduktivität steigt um 100%, die Arbeitskosten pro Stück (die Lohnstückkosten) halbieren sich. Wenn das Unternehmen auch weiterhin nur 100 Stück seines Produktes herstellte, würde es die nicht mehr benötigten Arbeitskräfte, also die Hälfte, entlassen. Die Rationalisierung hätte den von vielen erwarteten Ausgang in die Arbeitslosigkeit genommen. Doch das Beispiel endet noch nicht an dieser Stelle.

Wie viele Arbeiter das Unternehmen wirklich entlässt, ist keineswegs klar. Die wirtschaftliche Welt des Unternehmens hat sich durch die Innovation fundamental geändert. Wenn es zunächst die Preise seines Produktes unverändert lässt, macht es einen weit höheren Gewinn. Denn wegen der gestiegenen Produktivität bei unveränderten Löhnen sind die Kosten pro Stück gesunken, also der Stückgewinn gestiegen. Davon mag ein Teil zur Finanzierung der Erfindung oder der neuen Maschinen benötigt werden. Aber auch darüber hinausgehende Gewinne können durchaus beschäftigungsfördernd sein, wenn der Unternehmer in neue Arbeitsplätze investiert, so dass die freigesetzten Kräfte im eigenen Unternehmen und/oder bei denen, die die neue Maschine produzieren, schnell wieder Arbeit finden. Vielleicht zwingt der Wettbewerb das Unternehmen aber auch, die gesunkenen Kosten sehr schnell in sinkenden (hier halbierten) Preisen weiterzugeben. Ist der Produktivitätsschub dann für die Beschäftigung verloren? Nicht in jedem Fall: Wenn die Löhne im Betrieb gleich bleiben und die Nachfrage nach den Produkten des rationalisierenden Unternehmens elastisch reagiert, so dass es 200 Stück verkaufen kann, bleiben alle 100 Arbeiter beschäftigt. Die Real-löhne aller Arbeiter in- und außerhalb unseres Betriebes steigen dann – nach Maßgabe der relativen Bedeutung des Produktes am gesamten Warenkorb in der Volkswirtschaft.

Was aber, wenn der Absatz und damit die Produktion des betrachteten Unternehmens trotz der Preissenkung stagniert? Dann muss das Unternehmen in der Tat wegen der Rationalisierung 50 Arbeitskräfte entlassen. Allerdings haben sich durch die Preissen-

⁵² Selbst bei Rohstoffen als Produktionsfaktor wie z.B. Erdöl spielt die Arbeit, die zu ihrem Auffinden und zu ihrer Gewinnung aufgewendet werden muss, die entscheidende Rolle, nicht, wie man auf den ersten Blick meinen könnte, der Rohstoff selbst.

⁵³ Zum ersten Mal in: Flassbeck (2000B).

kung die Reallöhne und somit die für andere Güter verfügbare Kaufkraft aller Arbeiter erhöht, weil sie nur noch die Hälfte für die Produkte des rationalisierenden Unternehmens bezahlen müssen. Halten die übrigen Arbeitnehmer ihre Nachfrage insgesamt aufrecht, steigen Nachfrage und Gewinne in allen anderen Betrieben der Volkswirtschaft, und diese müssen – bei dort unveränderter Produktivität – die freigesetzten 50 Arbeitnehmer einstellen, um die gestiegene Nachfrage bedienen zu können. Das sinkende Preisniveau ist in diesem Fall das Vehikel, mit dessen Hilfe die positiven Einkommenseffekte der Rationalisierung in der Volkswirtschaft verteilt werden.

Das rationalisierende Unternehmen und seine Arbeitnehmer könnten sich auch von vornherein darauf einigen, die 50 nicht mehr benötigten Arbeitskräfte zwar zu entlassen, die Löhne der bleibenden aber zu verdoppeln. Stückgewinn und Gesamtgewinn wären immer noch höher als vorher, wenngleich viel niedriger als in allen anderen Varianten. Der Reallohn der in dem rationalisierenden Betrieb beschäftigten Arbeiter aber wäre äußerst kräftig gestiegen. Auch dann nähme die Gesamtnachfrage (aus Gewinnen und Löhnen) in der Volkswirtschaft vermutlich in ausreichendem Maße zu, um die freigesetzten Arbeitskräfte wieder in Lohn und Brot zu bringen. Allerdings wäre der Rationalisierungsprozess in diesem Fall von problematischen Verteilungseffekten begleitet: Das die Innovation realisierende Unternehmen machte einen nur wenig größeren Gewinn als zuvor, die bei diesem Unternehmen noch beschäftigten Arbeitskräfte aber erzielten einen wesentlich höheren Lohn als vergleichbare Arbeitskräfte in anderen Betrieben.

Die Tarifpartner könnten sich auf der Ebene der Gesamtwirtschaft einigen, die Löhne der (nach Maßgabe des Gewichts des rationalisierenden Unternehmens) höheren Produktivität in der Gesamtwirtschaft entsprechend für alle Arbeitnehmer stärker anzuheben. Dann blieben die durchschnittlichen Lohnstückkosten und das Preisniveau gerade unverändert, die reale Nachfrage und die Gewinne insgesamt nähmen aber zu. Die Verteilungseffekte wären ähnlich wie im Falle einer vollen Weitergabe der Rationalisierungsgewinne in den Preisen.⁵⁴ Der Gewinn des rationalisierenden Unternehmens bliebe wesentlich höher als sonst, da es nur die (wiederum nach Maßgabe seines Gewichts in der Gesamtwirtschaft) höhere *durchschnittliche* Produktivität in den Löhnen zu tragen hätte, nicht aber eine Lohnsteigerung entsprechend seiner eigenen, viel höheren Produktivitätssteigerung. Für die freigesetzten Arbeitnehmer wären auch in diesem Fall die Chancen gut, einen neuen Arbeitsplatz zu finden, weil die Gesamtnachfrage stärker stiege als ohne die Rationalisierung.

Die übrigen, nicht in gleichem Maße mit einer höheren Produktivität ausgestatteten Unternehmen in der gesamten Volkswirtschaft müssen im letztgenannten Fall natürlich höhere Löhne zahlen, als es ohne den Rationalisierungssprung in unserem Ausgangsunternehmen der Fall gewesen wäre. Entsprechend machen sie – zumindest relativ zum rationalisierenden Unternehmen – geringere Gewinne. Das ist auch gut so,

⁵⁴ Allerdings profitiert jeder Arbeitnehmer von der Rationalisierung unabhängig davon, in welchem Umfang sein persönlicher Warenkorb das Produkt der rationalisierenden Firma enthält. Das ist der Unterschied zum Fall der Realloohnerhöhung via Preissenkung durch das rationalisierende Unternehmen.

denn im Wettbewerb soll ja derjenige belohnt werden, der besonders erfolgreich in Sachen Innovation und Investition ist. Das Zurückfallen der Nicht-Pioniere ist das Instrument, um diese zu größeren Anstrengungen zur Verbesserung auch ihrer Produktivität zu zwingen.⁵⁵ Nur weil es diesen Effekt in Marktwirtschaften im Gegensatz zu Planwirtschaften immer gegeben hat, sind sie so erfolgreich gewesen bei der Bewältigung des Strukturwandels und bei der Steigerung des Lebensstandards.

Wie man es auch dreht und wendet, die Produktivitätssteigerung, die Rationalisierung durch Maschinen oder eine Innovation, erhöhen das Einkommen. Zwar sind die Verteilungseffekte je nach konkreter Vereinbarung über die Lohnfindung und dem Grad des Wettbewerbs am Gütermarkt unterschiedlich. Auch sind die Prozesse, die zu der Einkommenserhöhung führen, mehr oder weniger unmittelbar wirksam. Das Endergebnis für die Volkswirtschaft als Ganzes aber ist im Prinzip immer gleich: Durch die Innovation wird die Produktion von mehr oder von neuen Gütern angeregt, und das kommt der Beschäftigung der ggf. zunächst entlassenen Arbeitskräfte zugute. Der zentrale Unterschied zwischen Rationalisierung und Nicht-Rationalisierung liegt nicht in den Beschäftigungsfolgen der Rationalisierung, sondern in deren Preisniveaueffekt und in der Auswirkung auf die Verteilung: Nur bei einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik auf gesamtwirtschaftlicher Ebene lassen sich sowohl ein sinkendes Preisniveau als auch problematische Verteilungseffekte sowie unzureichende Anreize für eine allgemeine Investitionsdynamik verhindern.⁵⁶

Steigen wird die Beschäftigung im Gefolge eines Rationalisierungssprunges insgesamt freilich in keinem der möglichen Fälle. *Fallen* wird sie insgesamt in der Regel jedoch auch nicht, weil es einen Ausgleich für die "Wegrationalisierung" an der einen Stelle durch höhere Nachfrage an anderer Stelle angesichts höherer Realeinkommen gibt.⁵⁷ Das einzige Problem, das vorübergehend auftreten kann, ist ein Qualifikationsmismatch, also die Tatsache, dass nach Rationalisierungen die Qualifikationsanforderungen der Unternehmen und die Qualifikationsmerkmale der Arbeitnehmer weniger gut zusammenpassen, als es vor der Rationalisierung der Fall war. Das müsste sich in einem Auseinanderlaufen von offenen Stellen und Arbeitslosen niederschlagen. In der Regel können solche Engpässe durch vermehrte Bildungsanstrengungen des Staates und vermehrte Ausbildung durch die Betriebe rasch überwunden werden. Mit einem

⁵⁵ Das ist der Effekt, den man in den 50er und 60er Jahren in Deutschland zuweilen "Produktivitätspeitsche" nannte. Daran ist nichts auszusetzen, da Produktivitätssteigerungen immer positive Einkommenseffekte haben. Nur eine in stationären Modellen befangene neoklassische Nationalökonomie hat dem Denken im Sinne der Maschinenstürmer in Deutschland wieder zum Durchbruch verholfen. Dass solches Denken häufig gerade als Basis der "modernen" Wirtschaftspolitik gilt, während die "Traditionalisten" den technischen Fortschritt guthießen, ist nur noch als merkwürdig zu bezeichnen.

⁵⁶ Produktivitätsorientiert sollte dabei im Idealfall heißen, dass der Trend der gesamtwirtschaftlichen Produktivität und die Zielinflationsrate der Notenbank den Abschlüssen zugrundegelegt werden.

⁵⁷ Folglich gibt es auch nicht die vom Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung vielfach beschworene "Entlassungsproduktivität". Ob eine Produktivitätszunahme zu Entlassungen führt, kann man nur unter Berücksichtigung der Nachfrageseite des Marktes entscheiden, was der Sachverständigenrat gerade nicht tut. Auch die Deutsche Bundesbank irrt (vgl. Deutsche Bundesbank (1997), S. 35/36), wenn sie einer solchen Überlegung entgegenhält, man unterstelle, der Produktivitätspfad sei "exogen vorgegeben". Das ist gerade nicht der Fall, wie die obige einfache Schockanalyse zeigt.

allgemeinen Arbeitslosigkeitsproblem (der Tatsache, dass die Zahl der offenen Stellen sinkt und die Zahl der Arbeitslosen zugleich steigt) hat dieser Effekt jedoch nichts zu tun.

Es stellt sich die Frage, ob die Verlagerung von Tarifverhandlungen auf die betriebliche Ebene, wie es auch innerhalb der Gewerkschaften zum Teil befürwortet wird, tatsächlich beschäftigungsfördernd wirkt, und zwar nicht nur auf der Ebene des einzelnen Betriebes, sondern auch auf der Ebene der Gesamtwirtschaft. Natürlich sind in einer Marktwirtschaft konkrete Verabredungen zur Sicherung der Beschäftigung nur auf betrieblicher Ebene möglich. Daraus aber folgt nicht, dass solche Vereinbarungen auch gesamtwirtschaftlich besonders effizient im Hinblick auf die damit angestrebten Ziele sind. Das obige Beispiel eines Produktivitätssprungs in einem Betrieb hat schon gezeigt, dass die Vermutung, Lohnabschlüsse, die den unterschiedlichen Ertrags- und Wettbewerbssituationen auf der betrieblichen Ebene in irgend einem Sinne Rechnung tragen, seien von vornherein besser als an der Entwicklung der Gesamtwirtschaft orientierte Lohnvereinbarungen, leicht in die Irre führt. Man kann aus der Beschäftigungssicherung in einem Betrieb nicht auf die Beschäftigung in der Gesamtwirtschaft schließen.

Kennzeichen und Motor eines marktwirtschaftlichen Systems sind unterschiedliche Ertragssituationen der einzelnen Unternehmen. Diese ergeben sich aus einer unterschiedlichen individuellen Produktivitätsentwicklung der Unternehmen einerseits und einheitlichen Preisen für alle Produktionsfaktoren andererseits, die die Unternehmen im Wettbewerb zu zahlen haben. Zu diesen Produktionsfaktoren zählen alle Vorprodukte, die das Unternehmen aus dem In- und Ausland bezieht, das Fremdkapital und – selbstverständlich – auch Arbeit. Unter reinen Wettbewerbsbedingungen müssen alle Unternehmen exakt den gleichen Preis für alle vergleichbaren, d.h. gleichartigen und gleich knappen Vorleistungen zahlen. Alle Unternehmen zahlen also bei den Banken den gleichen Preis für Kapital gleicher Fristigkeit (unter Berücksichtigung eines individuellen Ausfallrisikos, weil Zins und Tilgung lediglich ein für die Zukunft versprochener Preis, nicht aber ein heute sofort gezahlter Preis sind). Sie zahlen auch den gleichen Preis für gleichartige andere Vorleistungen, etwa für importierte Rohstoffe. Eine Inflexibilität der Preise aus der Sicht des einzelnen Unternehmens ist geradezu eine Voraussetzung für das Funktionieren der Marktwirtschaft, also für den Wettbewerb bei gleichen Ausgangsvoraussetzungen.⁵⁸

Das muss auch für den Produktionsfaktor Arbeit gelten. In Ländern, in denen es eine so hohe Mobilität der Arbeitskräfte gibt wie in den USA, ist das unbestritten. Zahlt ein Unternehmen nicht den einheitlichen Marktpreis für eine Arbeitskraft, wandert diese ab und sucht sich ein Unternehmen, das den Marktpreis bezahlt. In Ländern, in denen es keine so hohe Mobilität der Arbeitskräfte gibt, haben sich im Laufe der Industrialisierung Ersatzlösungen (funktionale Äquivalente) herausgebildet, die für die Unter-

⁵⁸ Es verwundert, dass diese Trivialität, die in jedem mikroökonomischen Lehrbuch der Ökonomie unter dem Begriff des Unternehmens als Preisnehmer abgehandelt wird, in der öffentlichen Diskussion weitgehend untergegangen ist.

nehmen auch am Arbeitsmarkt marktwirtschaftliche Bedingungen herstellen, zugleich aber eine gewisse Immobilität der Arbeitnehmer zulassen. Die wichtigste Ersatzlösung ist der Flächentarifvertrag.

Steigert ein Unternehmen unter reinen Wettbewerbsbedingungen oder bei Gültigkeit eines Flächentarifvertrages seine Produktivität durch eine Verfahrensinnovation stärker als seine Konkurrenten, steigt sein Gewinn, da es für seine Vorleistungen einschließlich Arbeit nicht mehr als seine produktivitätsschwächeren Konkurrenten zu bezahlen hat. Das ist der entscheidende Anreiz für den Pionier, sich um Innovationen und deren Umsetzung am Markt zu bemühen. Umgekehrt, Unternehmen fallen im Wettbewerb zurück, wenn sie mit dem Tempo des Produktivitätsfortschritts ihrer Konkurrenten nicht mehr Schritt halten können. Sie geraten dann in die Verlustzone und müssen früher oder später aus dem Wettbewerb ausscheiden. Wird der Mechanismus der Haftung des Unternehmens für seine Entscheidungen – im Normalfall durch vorübergehende Verluste, im Extremfall durch Bankrott – abgemildert bzw. beseitigt, wird die gewünschte marktwirtschaftliche Selektion abgeschwächt oder gar aufgehoben. Der wichtigste Mechanismus zur Beseitigung dieser marktwirtschaftlichen Auslese ist die Preisdifferenzierung bei Vorleistungen wie Arbeit oder die staatliche Subvention eines Betriebes oder Sektors.

Allgemein gesprochen: Systeme, die sich dadurch auszeichnen, dass – auf der Ebene des einzelnen Unternehmens – die Vorleistungspreise starr sind, werden über flexible Gewinne gesteuert. Systeme flexibler Vorleistungspreise dagegen schaffen inflexible Gewinne und bedürfen daher anderer Steuerungsmechanismen. Je inflexibler die Preise für Vorleistungen einschließlich Arbeit für das am Markt handelnde einzelne Unternehmen sind, desto flexibler und in der Steuerung des Systems effizienter ist der Gewinn dieses Unternehmens. Je flexibler die Preise für Vorleistungen einschließlich Arbeit, desto starrer und damit ineffizienter als Steuerungsinstrument ist der Gewinn des einzelnen Unternehmens.⁵⁹ Es ist mehr als erstaunlich, dass sich gerade die Arbeitgeber tendenziell zu eine Abkehr vom System flexibler Gewinne und zu einer Hinwendung zum System inflexibler Gewinne bekennen.⁶⁰

⁵⁹ Franz (1995) führt diesen Effekt, der für die Funktionsweise einer Marktwirtschaft absolut zentral ist, bei der Aufzählung einer "Reihe weiterer Nachteile bei rein dezentralen Lösungen" in die Diskussion mit den Worten ein: "Es ist zu bedenken, dass Lohnvereinbarungen auf betrieblicher Ebene nicht asymmetrisch wirken. Zwar mögen sie in wirtschaftlich schwierigen Zeiten dem Unternehmen durch unterdurchschnittliche Löhne eine Kostenentlastung bringen, dafür geht dann aber in günstigen Situationen der Lohnanstieg auch schneller ... vonstatten, so dass der Nettoeffekt in bezug auf die Beschäftigung offen bleibt" (S.43). Das ist ein implizites Zugeständnis, dass flexible Löhne im Sinne sektoraler oder betrieblicher Differenzierung keine positiven Beschäftigungseffekte haben, weil sie – so müsste man es allerdings ausdrücken – selbstverständlich symmetrisch wirken. Denn der Mechanismus "Lohndifferenzierung nach Ertragslage" kann nicht ausschließlich in die eine Richtung angewendet werden, d.h. bei Ertragsschwäche. Darauf lassen sich die Arbeitnehmer auf Dauer nicht ein. Sie wollen dann entsprechend auch an guten Unternehmensergebnissen beteiligt werden. Schon 1987 haben Bell / Freeman gezeigt, dass die höhere Flexibilität der Lohnstruktur in den USA keinen Beschäftigungseffekt hatte.

⁶⁰ Vertritt man allerdings wie Dieter Schneider die These, dass die Wirtschaftssubjekte, also auch Unternehmer, nicht Gewinnmaximierer sind sondern sozusagen Minimierer oder zumindest Verringerer von Einkommensunsicherheiten, wird die Haltung der Arbeitgeber verständlicher. Vgl. Schneider (1993).

Ist es aus der Sicht der Arbeitgeber sinnvoll, ein System zu fordern, in dem jeder Produktivitätsvorsprung, den sich ein Unternehmen erarbeitet, zu erheblichen Teilen von Preissteigerungen für seine spezifischen Vorleistungen einschließlich Arbeit weggesteuert wird? Wer entscheidet in diesem System darüber, ob ein Unternehmen am Markt bleiben kann, das trotz permanent schwacher Produktivitätsentwicklung überlebt, weil es für seine Vorleistungen einschließlich Arbeit weit weniger als seine Konkurrenten zahlen muss? Andererseits: Ist es aus der Sicht der Gewerkschaften sinnvoll, ein System zu fordern, in dem der Produktivitätsvorsprung eines Betriebes nur oder überwiegend den Arbeitern dieses Betriebes zugute kommt? Wer entscheidet dann darüber, welche Arbeitnehmer in guten und welche in schlechten Betrieben arbeiten und damit hohe oder niedrige Löhne verdienen dürfen? Die Reaktion der Arbeitskräfte mit Abwanderung dürfte einem System der Lohndifferenzierung nach Ertragslage jedenfalls Grenzen setzen, da die Kosten der Immobilität für den einzelnen Arbeitnehmer – der vergleichsweise geringere Lohn – die Mobilitätsschranke irgendwann aufheben.

Die in Sonntagsreden zu den “Herausforderungen der Globalisierung” geforderte “Flexibilität am Arbeitsmarkt”, die flexible im Sinne von unterschiedliche Preise für gleiche Leistungen meint, hat nichts mit der Preisflexibilität in einer funktionierenden Marktwirtschaft zu tun. Mit letzterer ist nämlich nicht gemeint, dass jeder Anbieter oder Nachfrager auf einem wohl definierten Markt(segment) zur gleichen Zeit seinen individuellen Preis vereinbaren kann, sondern dass sich in jeder Transaktionsperiode ein für alle Teilnehmer eines Markt(segment)es einheitlicher Preis einspielt. Der kann sich dann im Zeitablauf sehr wohl verändern, also den unterschiedlichsten Einflüssen “flexibel” anpassen. Aber dann ändert er sich für alle Markt(segment)teilnehmer in gleicher Weise und eben nicht für ein paar wenige so und für einige andere anders und für die restlichen z.B. gar nicht.

Es mag paradox klingen: Die Flexibilität der Preise ist am größten, wenn die sichtbaren Unterschiede der Preise gleichartiger Produkte und Dienstleistungen möglichst nahe Null sind. Um es anschaulich auszudrücken: Wenn in allen Bäckereien einer Stadt ein Brötchen gleicher Größe und Qualität in einem bestimmten Monat 40 Pfennig kostet, käme niemand auf die Idee, von verkrusteten Strukturen, einem nicht-funktionierenden Markt, Anbieterkartell o.ä. zu sprechen. Stiege der Brötchenpreis im folgenden Monat aufgrund verheerender Getreideernteschäden und entsprechender Verteuerung des Mehls auf z.B. 44 Pfennig in allen Bäckereien, wäre die notwendige marktwirtschaftliche Flexibilität, also die Fähigkeit, rasch auf sich verändernde Bedingungen zu reagieren, offenbar gegeben. Würden jedoch Brötchen gleicher Qualität im gleichen Monat bei unterschiedlichen Bäckereien zu unterschiedlichen Preisen angeboten, müsste man die Wettbewerbsintensität auf dem Brötchenmarkt als gering ansehen. Die Kunden dürften auf Dauer mit Nicht-Kauf bei den teureren Anbietern reagieren, so dass diese zu Preissenkungen gezwungen wären oder aus dem Markt ausscheiden, bzw. die billigeren Anbieter wären so überlaufen, dass sie entweder ihre Preise erhöhten oder/und ihre Marktanteile sowie ihre Produktion entsprechend ausdehnten. Langfristig stellte sich also wieder eine Situation mit einheitlichem Preis ein.

Auf dem Arbeitsmarkt funktioniert dieses marktwirtschaftliche Prinzip flexibler Preise im Grunde genauso. Der Hauptunterschied zum obigen Beispiel besteht in der geringeren Mobilität der Arbeitskräfte im Vergleich zu den Brötchenkunden. Während der Konsument eines Massenprodukts auf Preisunterschiede mit (für ihn ohne hohe Kosten verbundener) Abwanderung zur Konkurrenz reagieren kann, ist das Wechseln des Arbeitsplatzes aufgrund von Entlohnungsunterschieden für einen Arbeitnehmer schwieriger bzw. in aller Regel mit höheren Transaktionskosten verbunden, muss er doch möglicherweise mit Sack und Pack, im ungünstigsten Fall mit Familie unter Aufgabe des Arbeitsplatzes eines anderen Familienmitglieds umziehen oder zumindest doch längere Pendelwege in Kauf nehmen.

Trotz einer worauf auch immer zurückzuführenden Immobilität der Arbeitskräfte kann dem "law of one price" für gleiche Knappheit Geltung verschafft werden. Am besten wird das durch einen Flächentarifvertrag mit möglichst wenigen Ausnahmen gewährleistet. Nur in einem solchen System funktioniert die Steuerung der wirtschaftlichen Entwicklung über die Gewinne anstatt über Ersatzmechanismen wie betriebliche Vereinbarungen. Nicht anders als bei staatlichen Subventionen für notleidende Branchen muss eine Abweichung vom Prinzip des gleichen Preises für alle Produktionsfaktoren einschließlich Arbeit die Ausnahme sein.⁶¹ Wer sie zur Regel macht, zerstört nicht nur die aus vielen guten Gründen bei uns gewachsenen Strukturen des sozialen Dialogs, sondern vor allem die marktwirtschaftliche Effizienz eines sich dynamisch entwickelnden Systems, die die deutsche Wirtschaft bisher ausgezeichnet hat.

Nun könnten – um noch einmal auf das obige Brötchenbeispiel zurückzukommen – Kritiker des Flächentarifvertrags einwenden, gerade die flexible Reaktion des Brötchenpreises auf einen spürbaren Anstieg des Mehlspreises aufgrund von Getreideernteschäden gäbe es bei den Löhnen nicht, da diese für wesentlich längere Perioden als Monate, nämlich ein oder sogar mehrere Jahre festgelegt würden. An diesem Argument ist richtig, dass die Dauer von Preisvereinbarungen am Arbeitsmarkt, also die Laufzeit von Tarifverträgen – übrigens aus guten Gründen wie z.B. der erhöhten Planungssicherheit –, deutlich höher ist als die Geltungsdauer irgendwelcher sich an den Gütermärkten einspielender Preise. Falsch an dem Argument ist, dass diese geringere Flexibilität der Löhne in der Zeit problematisch für die wirtschaftliche Entwicklung sein muss.

Sind einzelne Branchen von exogenen Schocks wie z.B. Missernten betroffen, ist das Weiterreichen der sich daraus ergebenden Kostensteigerung in den Güterpreisen für die Unternehmen unproblematisch, da ja alle Anbieter der entsprechenden Branche von demselben Schock betroffen sind, also kein Unternehmen preislich quasi ausscheren und dadurch Marktanteilsgewinne für sich erreichen kann. Für die Arbeitnehmer

⁶¹ Der Fall Holzmann hat klar gezeigt, wie eine Abweichung vom Flächentarifvertrag zu subventionsähnlichen Tatbeständen und damit zur Wettbewerbsverzerrung führt. Nicht umsonst haben zuletzt die Arbeitgeberverbände der Bauwirtschaft die Vereinbarung zur Lohnkürzung abgelehnt. Holzmann ist nicht der Beweis für die "Inflexibilität" des Flächentarifvertrages, sondern der Beweis für die in dem System eingebaute Sperre gegen beliebige Subventionen eines gescheiterten Unternehmens durch die Arbeitnehmer.

der betroffenen Branche sind die Folgen der absoluten und relativen Preissteigerung des von ihnen produzierten Gutes kurzfristig die gleichen wie für alle übrigen Arbeitnehmer: Ihr Realeinkommen sinkt bzw. steigt langsamer gemäß der unerwarteten Preissteigerung, die das betroffenen Gut in ihrem individuellen Warenkorb auslöst. Darüber hinaus stellen sich je nach der Preiselastizität der Nachfrage in der betroffenen Branche auch Mengeneffekte ein, die, sind sie von Dauer, Rückwirkung auf die Beschäftigungsmenge in der betroffenen Branche haben.⁶²

Reagierten die Arbeitnehmer der vom Schock betroffenen Branche im Sinne eines “flexiblen Tarifvertrags” mit einem teilweisen Lohnverzicht, so dass die Unternehmen die Kostensteigerung bei der Vorleistung (“Mehl”) nicht in den (“Brötchen-”) Preisen weiterzugeben bräuchten, trügen die Beschäftigten der Branche den durch den Schock verursachten Realeinkommensverlust allein, was unter Verteilungsgesichtspunkten kaum zu begrüßen und nur schwer zu begründen wäre. Zugleich verlöre der Gütermarktpreis der Branche seine Steuerungsfunktion, was Knappheit angeht: Das Gut würde schlicht zu billig angeboten und damit in Hinblick auf den Schock in zu großer Menge konsumiert. Mittel- bis langfristig zögen sich – je nach Mobilitätsgrad – die Arbeitnehmer der vom Schock betroffenen Branche aus dieser zurück und wechselten in Branchen, in denen ihre Qualifikation benötigt und ihre Arbeitsleistung zu ungekürzten Löhnen entlohnt wird. Entsprechend ginge daraufhin die Subventionierung der vom Schock betroffenen Branche durch ihre eigenen Arbeitnehmer zurück: Es müssten langfristig doch die ursprünglichen Löhne gezahlt werden, um die Abwanderung in andere Branchen zu verhindern oder zumindest zu bremsen, und das führte letztendlich zu der Preiserhöhung, wie sie im Falle einer Nicht-Reaktion der Branchenlöhne von vornherein zustande gekommen wäre.

Kritiker des Flächentarifvertrags mögen nun einwenden, es ginge gar nicht um branchenspezifische und sozusagen kleine Schocks bei der Forderung nach mehr Flexibilität der Löhne, sondern um eine angemessene Reaktion der Löhne auf einen die Gesamtwirtschaft betreffenden Angebotsschock hin. Hier schließt sich dann allerdings der Kreis zu den oben in Kapitel I gemachten Ausführungen im Hinblick auf die Rolle der Struktur und des Niveaus der Löhne im Verhältnis zu Struktur und Niveau der Arbeitslosigkeit.

Auch die jetzt – wieder einmal – diskutierte Einführung einer Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer ändert nichts an diesen Schlussfolgerungen. Erhalten die Arbeitnehmer etwa – abhängig von der Lage des Betriebes – mehr oder weniger Lohn (oder Aktien statt Lohn), vermindern sie in der Tat das Risiko, arbeitslos zu werden. Die Arbeitnehmer sind dann stärker am Risiko des Residualeinkommens ihres Unternehmens beteiligt und übernehmen damit Unternehmerfunktionen. Die Haftung für Fehler des Managements wird dann nicht nur im Fall von Entlassungen, sondern auch beim Einkommen regelmäßig zumindest teilweise auf die Arbeitnehmer abgewälzt. Das ver-

⁶² Ob es zu *gesamtwirtschaftlichen* Beschäftigungseffekten – in diesem Beispiel Beschäftigungseinbußen – kommt, hängt von der den Schock begleitenden Geldpolitik ab.

mindert für das Unternehmen die Gewinnschwankungen, aber auch die Steuerungsfunktion der Gewinne im obigen Sinne. Die Arbeitnehmer wählen zwischen Einkommensrisiko und Entlassungsrisiko.

Gesamtwirtschaftlich ist, wie oben dargelegt, durch eine solche Flexibilisierung aber nichts gewonnen. Hinzu kommt aber noch ein weiterer Aspekt in der Gesamtwirtschaft, der solche Systeme sogar instabiler macht. Anders als beim einzelnen Unternehmen hilft eine "flexible" Reaktion der Einkommen der Arbeitnehmer im Fall eines exogenen Schocks nicht ohne weiteres, den Schock abzapuffern. Sinkt etwa, wie bei der Asienkrise, die Exportnachfrage einer Volkswirtschaft, ist weder eine Lohnsenkung noch eine Freisetzung von Arbeitskräften oder irgendeine Kombination derselben eine angemessene Antwort, weil es die Gesamtnachfrage in der Regel weiter destabilisiert.⁶³ Nur die Fiskalpolitik und/oder die Geldpolitik können (und müssen) in diesem Fall gegensteuern.

Ein System beschränkter Haftung der Arbeitnehmer für die Gewinne ist folglich kein Ersatz für eine makroökonomische Wirtschaftspolitik, wie das heute oft geglaubt wird. Gesamtwirtschaftlich haben in der Vergangenheit Systeme der Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer vor allem dann funktioniert, wenn gleichzeitig das Risiko, entlassen zu werden, durch einen besonderen Schutz der Arbeitnehmer verringert wurde. Japan war dafür der klassische Fall. Einerseits waren ergebnisabhängige Bonuszahlungen ein wichtiger Bestandteil des Lohnes, andererseits gab es praktisch eine lebenslange Beschäftigungsgarantie durch das Unternehmen. Wie problematisch sich ein solches System allerdings entwickeln kann, zeigt sich jedoch derzeit genau in diesem Land: Weil die Unternehmen in der Krise die Bonuszahlungen drastisch kürzen und die Beschäftigung insgesamt trotzdem nicht mehr gehalten werden kann, sinkt die ausbezahlte Lohnsumme in einer seit der großen Weltwirtschaftskrise von 1929/1930 nicht mehr gesehenen Weise. Das destabilisiert die Nachfrage und damit via Deflation die gesamte Wirtschaft, weil der Staat überfordert ist, gegen die sinkenden Einkommen der privaten Haushalte die Rolle des Stabilisators zu übernehmen und die Geldpolitik bei Nullzinsen keinen Handlungsspielraum mehr hat.

II.3 Der sektorale Strukturwandel bei hoher Mobilität der Arbeit oder einem effektiven Flächentarifvertrag – Das Beispiel der "Dienstleistungslücke"

Unabhängig davon, welcher Steuerungsmechanismus im Wandel der Unternehmensstrukturen zu optimalen Ergebnissen führt, wird in der Diskussion um die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit immer wieder die Frage aufgeworfen, ob nicht auch die sektoralen Lohnstrukturen in Deutschland zu starr seien im Vergleich zu anderen Ländern und dies den deutschen Rückstand bei der Schaffung von Jobs erkläre. Das bekannteste

⁶³ Die einzige Ausnahme ist eine Schockabsorption der privaten Haushalte durch eine Verminderung der Sparquote bei sinkenden Einkommen. Diese kann aber nicht systematisch erwartet werden, obwohl sie bei der Absorption des Schocks der Asienkrise weltweit eine erhebliche Rolle gespielt hat. Die amerikanischen Konsumenten haben nämlich in dieser Phase die weltweite Nachfrage mit Hilfe einer massiven Verringerung ihrer Sparquote stabilisiert.

Beispiel ist die Behauptung, es gäbe in Deutschland eine Dienstleistungslücke, also “zu wenige” Beschäftigte im Bereich der Dienstleistungen im Vergleich zu den am Arbeitsmarkt erfolgreichen Ländern.⁶⁴ Erklärt wird diese “Lücke” zumeist wiederum mit dem Flächentarifvertrag bzw. den hoch zentralisierten Lohnverhandlungen, die die weniger produktiven Dienstleistungen in gleicher Weise belasteten wie die hochproduktive Industrie. Aber auch die hohen “Lohnnebenkosten” in Deutschland werden dafür verantwortlich gemacht, weil sie wiederum die weniger produktiven, dafür aber arbeitsintensiven Tätigkeiten im tertiären Sektor benachteiligten. Scharpf geht so weit, sogar die Mehrwertsteuer für die schwache Entwicklung der Dienstleistungen verantwortlich zu machen, da deren “...linearer Tarif...die weniger produktiven einfachen Dienstleistungen vom (legalen) Markt verdrängt”⁶⁵.

Solche Überlegungen, die überwiegend von Soziologen und Nicht-Ökonomen vorgebracht werden, offenbaren eine erstaunliche Weltsicht: Das Ziel der Schaffung von Jobs muss scheinbar auch gegen die ehernen Funktionsgesetze der Wirtschaft durchgesetzt werden. Für Beschäftigung sorgt man nach dieser Auffassung am besten durch die Förderung arbeitsintensiver Tätigkeiten. Die Wirtschaftswissenschaft hat solchen Überlegungen außer “ordnungspolitischen” Bedenken⁶⁶ bisher wenig Konzeptionelles entgegengesetzt, weil die Mehrheit der Ökonomen selbst in ihrem neoklassischen Weltbild gefangen ist von der Idee, es könnten nur die Löhne verantwortlich sein, wenn die Arbeitslosigkeit hoch ist. Zudem haben sich viele Ökonomen der Behauptung einer mangelnden “strukturellen” Flexibilität der Löhne rasch angeschlossen, ohne die gravierenden Folgen dieser Behauptung für andere Bereiche ihres Untersuchungsgegenstandes zu bedenken.

Die Lösung für das Problem der “Dienstleistungslücke” ist einfach und wurde schon von David Ricardo zu Beginn des 19. Jahrhunderts eher beiläufig in seinen “Principles” angeboten.⁶⁷ Man beobachtete nämlich schon damals, dass das inländische Preisniveau in solchen Ländern besonders hoch war bzw. stärker stieg, die im Export besonders erfolgreich waren. Ricardos Erklärung für dieses Phänomen, das zunächst dem Exporterfolg zu widersprechen schien: Länder, die im Export erfolgreich sind, weisen einen hohen Produktivitätszuwachs in den Exportindustrien auf. Dieser führt zu einem hohen Lohnzuwachs in den Exportindustrien, der – via “law of one price” – dazu führt, dass auch in den übrigen Bereichen dieser Wirtschaft ein besonders hoher

⁶⁴ Vgl. Scharpf (1999), Späth / Henzler (1997), Streeck / Heinze (1999).

⁶⁵ Scharpf et.al. (1999), S. 457.

⁶⁶ So z.B. Berthold (1999).

⁶⁷ Vgl. Viner (1937). Viner schreibt dazu: “Thus Ricardo says at one point that “the value of money is never the same in any two countries” and that “the prices of the commodities which are common to most countries are also subject to considerable difference”; but the context shows that he had in mind the differences in different countries in the purchasing power of gold over particular commodities which were due to the cost of transporting gold, to bounties and tariffs, to the cost of transporting goods, and to the existence of non-transportable “home commodities” which, according to him, would be higher in price in countries where the effectiveness of labor in export industries and therefore also the wages of labor were comparatively high, and he included as an element in the value of money its purchasing power in terms of labor, which he assumed to be a non-transportable commodity.” S.315.

Lohn zu zahlen ist. Da die übrigen Bereiche, die Bereiche der nicht-handelbaren Güter, die Löhne nicht voll durch ihre Produktivität “finanzieren” können, aber auch nicht dem Preisdruck des internationalen Handels ausgesetzt sind, versuchen sie, so viel wie möglich über ihre Inlandspreise abzuwälzen. Selbst wenn das nicht vollständig gelingt, wird das Preisniveau in einem hochproduktiven Land schließlich doch höher sein als in einem weniger produktiven.

Sind die Produktivitätsfortschritte bei Dienstleistungen tendenziell geringer als die in der Industrie und ist für gleich knappe Arbeit in allen Verwendungen der gleiche Preis zu zahlen, gibt es in der Tat von der Preisseite her eine eingebaute Bremse für die Ausweitung der Dienstleistungsbereiche im sektoralen Strukturwandel. Existiert aber, etwa im Sinne der “Drei-Sektoren-Hypothese” des sektoralen Strukturwandels, eine “natürliche” Tendenz in der Veränderung der Präferenzen, die bei steigendem Wohlstand Dienstleistungen begünstigt, sieht die Sache ganz anders aus. Dann steht nämlich dem negativen Preiseffekt im hochproduktiven Land immer auch ein für die Ausweitung der Dienstleistungen positiver Einkommenseffekt gegenüber. Welcher Effekt quantitativ überwiegt, ist vollkommen offen. Er muss auch vollkommen offen bleiben, da die Drei-Sektoren-Hypothese bestenfalls eine sehr grobe Tendenz über lange Fristen angibt, aber keine quantifizierbare Veränderung in überschaubaren Zeiträumen abzuleiten erlaubt.

Hohe Produktivität bedeutet hohe potenzielle Einkommenssteigerungen im Sinne der Interpretation von Say’s Law, die in Kapitel I vorgestellt wurde. Diese potenziellen Einkommenszuwächse können nur dann preisniveauneutral realisiert werden, wenn die gesamtwirtschaftliche Lohnsteigerung (einschließlich der Lohnnebenkosten) dem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt entspricht. Wer die Dienstleistungen besonders fördern will, muss massiv in den gesamten Preismechanismus eingreifen und sich über die negativen Auswirkungen vielfältiger Verzerrungen hinwegsetzen. Insbesondere der Verstoß gegen das “law of one price” am Arbeitsmarkt muss mit hohen Kosten erkaufte werden. Sind die Arbeitskräfte zwischen den Sektoren mobil, kann eine Preisdifferenzierung zwischen Sektoren nur mit einem Eingriff in die Freizügigkeit und in die freie Berufswahl erreicht werden. Sind die Arbeitskräfte selbst zwischen den Sektoren nicht mobil, muss das funktionale Äquivalent der Mobilität, der Flächen-tarifvertrag, und die gesamte gewerkschaftliche Struktur mit ebenso weitreichenden Folgen zur Disposition gestellt werden. Es ist dabei nur von geringer Bedeutung, ob diese Eingriffe in den Preismechanismus direkt über die Öffnung der Tarifverträge erfolgen, oder ob der Staat in irgendeiner Weise im Zuge der Erhebung von Lohnnebenkosten oder Steuern die Diskriminierung der kapitalintensiven Tätigkeiten der Industrie betreibt.

Entscheidend ist, dass dies alles vorgeschlagen wird, ohne jemals das eigentliche Ziel, die Schaffung von mehr Arbeitsplätzen nämlich, erreichen zu können. Denn die Grundhypothese der Lohndifferenzierer ist, wie in Kapitel I gezeigt, falsch. Die Förderung eines Sektors mit geringer Arbeitsproduktivität erhöht die Beschäftigung insgesamt nicht automatisch. Alle Überlegungen, die darauf zielen, den sektoralen Strukturwandel – je nach Sichtweise – zu verlangsamen oder zu beschleunigen, indem man

kapitalintensive Sektoren diskriminiert, sind von vornherein verfehlt, weil sie keine rationale ökonomische Basis haben. Alle diese Vorschläge basieren im Grunde auf der schlichten Idee, eine vorgegebene Produktionsmenge könne man je nach sektoraler Struktur entweder mit mehr oder mit weniger Arbeitskräften erstellen. Es existiert aber in der Wirklichkeit einer sich dynamisch entwickelnden Volkswirtschaft keine vorgegebene Produktionsmenge. Über den in Kapitel I beschriebenen Preis-Lohn-Mechanismus muss eine hohe Produktivitätssteigerung zu einer hohen Produktionszunahme führen und ein geringeres Produktivitätswachstum zu einer geringeren Produktionsausweitung. Diesen Realeinkommenseffekt muss man vollständig ausblenden, wenn man sich von einer exogenen Steuerung des sektoralen wie des unternehmerischen Strukturwandels positive Effekte für die Beschäftigung insgesamt erhofft. Er darf in einer gesamtwirtschaftlichen Analyse aber nicht ausgeblendet werden, da sonst keine Aussagen über Gesamteffekte getroffen werden können, sondern alles in Partialanalyse mit beliebigen gesamtwirtschaftlichen Ergebnissen verharrt.

II.4 Mobilität oder Flächentarifvertrag?

Das Ergebnis der bisherigen Analyse von Lohnstruktur und Beschäftigung in einer geschlossenen Volkswirtschaft ist eindeutig: Eine Differenzierung der Löhne für gleich knappe Arbeit nach Betrieben oder Sektoren verstößt sowohl in walrasianischen wie in schumpeterianischen Systemen gegen die Grundprinzipien marktwirtschaftlicher Ordnung. "Flexible" Löhne in diesem, den Begriff der Flexibilität missbrauchenden Sinne führen darüber hinaus in einer sich schumpeterianisch entwickelnden Volkswirtschaft zu einer Dämpfung der wirtschaftlichen Dynamik, da sie die Anreize für Pionierunternehmen vermindern und weniger erfolgreiche Unternehmen subventionieren. Entscheidend aber ist: In keinem zeitlich offenen und sich entwickelnden System läßt sich nachweisen, dass eine Lohndifferenzierung über die Dämpfung des Produktivitätsfortschritts im sektoralen Strukturwandel überhaupt positive Beschäftigungseffekte auszulösen vermag. Dagegen sind die negativen Einkommenseffekte eindeutig.

Flexible Löhne sind in walrasianische wie in schumpeterianischen Systemen nur solche, die dem Prinzip der Knappheit, also dem Prinzip des Ausgleichs von Angebot und Nachfrage Rechnung tragen. Nach diesem Prinzip gebildete Löhne sind wie alle anderen Preise im Hinblick auf die spezifische Situation des Betriebes, eines bestimmten Sektors oder einer Branche vollkommen starr. Bei keinem anderen Preis, geschweige denn bei den Zinsen an Kapital- und Geldmarkt, ist dieser einfache Zusammenhang von der Ökonomie jemals in Frage gestellt worden. Nur am Arbeitsmarkt ist das immer wieder der Fall. In der Tat scheinen die institutionellen Bedingungen am Arbeitsmarkt angesichts der Existenz von Gewerkschaften und dem Vorherrschen eines bilateralen Verhandlungsmonopols in Deutschland nicht mit einem normalen Markt kompatibel zu sein. Der Markt ist ohne Zweifel in hohem Maße kartelliert.

Die zentrale wissenschaftliche Frage ist aber nicht die nach dem Monopolisierungsgrad der Lohnverhandlungen, sondern eine ganz andere: Gibt es in marktwirtschaftli-

chen Systemen – unabhängig von allen sozialen Bedingungen und von über viele hunderte von Jahren angeeigneten kulturellen Errungenschaften und Werten – nur eine einzige institutionelle Rahmenbedingung, die den Arbeitsmarkt funktionsfähig macht, nämlich eine hohe Mobilität der Arbeitskräfte? Oder können sich über die Jahrhunderte funktionale Äquivalente für die Mobilität gebildet haben, die die Funktionen eines perfekten Marktes im Kern abbilden? Niemand kann bestreiten, dass bei hoher räumlicher Mobilität der Arbeitskräfte, wie sie annäherungsweise in den USA gegeben ist, das “law of one price” am Arbeitsmarkt gilt und damit eine große Starrheit der Löhne im Hinblick auf betriebliche und sektorale Belange gegeben ist.

Um es plastisch darzustellen: In den USA bzw. dem perfekten Arbeitsmarkt bietet jeder Arbeiter an jedem Morgen, an dem er arbeiten will, seine Arbeit in weitem Umkreis (im Internet oder an der Straße) an und prüft anschließend, zu welchem Lohn die Unternehmen in einer sehr großen Region heute seine Arbeit nachfragen. Auf diese Weise bildet sich bis zu dem Zeitpunkt des Vertragsabschlusses ein Marktpreis, der für diese Periode (im Beispiel für einen Tag) für alle Unternehmen der Region vollkommen starr ist. Jede Verlängerung der Periode bietet für beide Seiten Risiko und Chance. Wird am ersten Tag, gemessen an später zu erzielenden Marktlöhnen, zu hoch für eine relativ lange Periode abgeschlossen, gewinnen die Arbeitnehmer und umgekehrt. Wie lang die Periode aber auch immer sein mag, am Ende pendelt sich – via Überwälzung der Arbeitskosten auf die Güterpreise – ein Reallohn für die gesamte Volkswirtschaft ein, der in etwa der Produktivität entspricht.⁶⁸ Solange das Tempo der gesamtwirtschaftlich geforderten Anpassung an exogene Schocks nicht weit von den Möglichkeiten eines Revidierens der Lohnvereinbarung (“recontracting”) entfernt ist, lassen sich schwerlich eindeutige Kriterien für eine optimale Periodenlänge der Verträge am Arbeitsmarkt finden.

Sind die Arbeitnehmer aufgrund ihrer Sozialisierung und ihrer kulturellen Traditionen wie in Deutschland und großen Teilen Europas nur wenig räumlich mobil, ist zunächst der Gesamtmarkt wenig transparent, weil die Arbeitnehmer keine regional umfassenden Angebote machen. Da die Arbeitnehmer im Zweifelsfalle nicht bereit sind, den Wohnort zu wechseln, um einen besseren Job zu bekommen, haben sie zudem gegenüber einem größeren Arbeitgeber keine ernst zu nehmende Verhandlungsposition. Folglich ist es unter solchen Bedingungen naheliegend, dass sich die gleich knappen bzw. gleich qualifizierten Arbeitnehmer eines Betriebes zusammenschließen und in einem bilateralen Verhandlungsmonopol mit dem Arbeitgeber über ihren Lohn verhandeln. Gehen in diese Verhandlungen auch Informationen über die Löhne für vergleichbare Arbeit in anderen Betrieben und anderen Regionen sowie über eventuelle Angebots- oder Nachfrageüberschüsse an diesem Markt ein, gibt es kaum noch Gründe anzunehmen, dass sich das Gesamtergebnis hier vom Ergebnis bei hoher Mobilität fundamental unterscheidet, zumal die Bildung des Reallohnes ohnehin wieder dem Überwälzungsergebnis des Gütermarktes überlassen bleibt.

⁶⁸ Vgl. dazu auch Flassbeck / Spiecker (2000), die zu dem Ergebnis kommen, dass atomistisch organisierte Märkte offenbar bessere Verteilungsergebnisse für die Arbeitnehmer erbringen als das “Lohnkartell”.

Solange die Tarifparteien insgesamt auch bei streng zentralisierten Verhandlungen in großer zeitlicher Nähe zu den Anpassungsperioden für exogene Schocks bleiben und das Gesamtergebnis die wirtschaftlichen Möglichkeiten insgesamt nicht aus dem Auge verliert, gibt es keinen Grund anzunehmen, dass ein Flächentarifvertrag bei Immobilität nicht ein vollständiges funktionales Äquivalent für eine atomistische Lohnbildung bei Mobilität sein kann. Zumindest müssten diejenigen, die die Abschaffung dieses Vertrages fordern, nachweisen, dass der Flächentarifvertrag ein solches Äquivalent nicht sein kann. Die Kritiker des Flächentarifvertrages kritisieren diesen Vertrag in erster Linie aber gar nicht im Hinblick auf ein Vergleichssystem kompetitiv gebildeter Löhne, sondern – teleologisch – im Hinblick auf das Ziel des Abbaus von Arbeitslosigkeit und der Erleichterung von Anpassungszwängen für einzelne Unternehmen. Beides ist, wie oben gezeigt, nicht zu rechtfertigen. Insbesondere die Erleichterung des Anpassungszwangs für Unternehmen im Wettbewerb darf kein Ziel der Lohnpolitik werden. Die Lohnpolitik wäre dann nur ein Ersatz für staatliche Subventionen, die doch unisono von allen wissenschaftlichen und politischen Gruppierungen als Anpassungsinstrument für Unternehmen entschieden abgelehnt werden. Dass Anpassungsinstrumente in Form staatlicher Subventionen oder einer Öffnung des Flächentarifvertrages in Ausnahmesituationen wie in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit immer wieder einmal eingesetzt werden, mag verständlich sein. Genau deswegen aber darf aus der Ausnahme keine Regel gemacht werden.

II.5 Exkurs: Das Lohnniveau und der Flächentarifvertrag in Ostdeutschland seit 1990⁶⁹

In Ostdeutschland sind unmittelbar nach der Wende die Löhne, in D-Mark oder US-Dollar gerechnet, viel zu stark gestiegen. Selbst wenn man den Schock der 1:1 Währungsumstellung für alle laufenden Kosten der Betriebe, bei denen die Löhne gesamtwirtschaftlich gesehen der mit Abstand wichtigste Teil sind, für den Augenblick außer Acht lässt, ist das unbestreitbar. Schon 1990 haben die Arbeitskosten in konvertibler Währung in einer Größenordnung von 20% zugelegt, 1991 waren es gar um die 50% und 1992 noch einmal über 20% – und dies alles bei kaum steigender oder sogar sinkender Produktivität. Man muss sich nur vor Augen führen, dass im Westen darüber gestritten wird, ob die Löhne in einer hoch wettbewerbsfähigen Wirtschaft um 2% steigen dürfen oder “gar” um 3%, um zu ermessen, wie groß der Schock der Lohnangleichung für eine Wirtschaft in der Transformation von der Plan- zur Marktwirtschaft war. Auch die Tatsache, dass weltweit in den genannten drei Jahren nach der Wende die Lohnkosten jahresdurchschnittlich um etwa 5% und die noch wichtigeren Lohnstückkosten, also Löhne minus Produktivität, um 2% stiegen, spricht für sich. Mit der raschen Lohnangleichung wurde ohne Zweifel die Chance der ohnehin wettbewerbschwachen ostdeutschen Betriebe, aus eigener Kraft die wirtschaftliche Wende zu schaffen, in großem Stil zunichte gemacht.

⁶⁹ Diese Überlegungen wurden sinngemäß zum ersten Mal publiziert in zwei Beiträgen in *Wirtschaft und Markt*. Vgl. Flassbeck (2000C).

Dies zuzugestehen ist das eine, daraus angemessene Schlussfolgerungen zu ziehen, offenbar etwas ganz anderes. Mit kaum einer Tatsache unseres wirtschaftlichen Lebens werden mehr falsche Vorurteile genährt als mit der "zu raschen Lohnangleichung im Osten". Die beliebteste Schlussfolgerung ist auch schon die unsinnigste: Da sähe man doch, dass das westdeutsche Gewerkschaftsmodell total veraltet ist; viel zu starr sei es, zu unflexibel für die moderne globalisierte Welt. Das aber sieht man an den ostdeutschen Verhältnissen gerade nicht: Die Gewerkschaften haben von Anfang an in den neuen Bundesländern unter vollkommen untypischen Bedingungen verhandelt. Sie haben zudem einen fatalen strategischen Fehler begangen: Die Gewerkschaften haben in Ostdeutschland akzeptiert, dass man ihnen eine gesellschaftspolitische Aufgabe schultert, bei der sie in die Knie gehen und ihr eigenes Lohnverhandlungsmodell vital gefährden mussten.

Verantwortlich für das Desaster der Lohnanpassung war die bundesdeutsche Politik und nicht die Gewerkschaften. Unmittelbar nach der Wende war der Staat – vertreten durch die Bundesregierung – Eigentümer fast aller ostdeutschen Betriebe. Die Bundesregierung übertrug wiederum fast alle Fragen, die mit ostdeutschem Eigentum zusammenhingen, an die Treuhandanstalt. Eine der vornehmsten Aufgaben des Eigentümers an Produktivkapital aber ist es, dafür zu sorgen, dass seine Interessen in Tarifverhandlungen wahrgenommen werden. Steigen die Löhne nämlich stärker als es der Leistungskraft des eingesetzten Kapitals entspricht, verlieren die Betriebe ihre Wettbewerbsfähigkeit und – was in der Wendezeit vergessen wurde und die Menschen in Ostdeutschland schlicht nicht wussten – damit auch ihren Marktwert. Um einen Substanzverzehr am Eigentum zu vermeiden, hätte die Bundesregierung dafür sorgen müssen, dass die Löhne nach der Öffnung der Grenzen nur im Rahmen der gegebenen wirtschaftlichen Grundbedingungen, also dem Tempo des Produktivitätsfortschritts steigen. Dies wäre umso leichter möglich gewesen, wenn die Bundesregierung auch dafür gesorgt hätte, dass die Menschen in Ostdeutschland den Zusammenhang zwischen Vermögen und Lohn verstehen lernen. Hätte man beispielsweise den Arbeitnehmern in den neuen Bundesländern rechtzeitig ein Angebot zur Beteiligung am Produktivkapital gemacht, wäre dieser Zusammenhang und das Risiko einer reinen Lohnanpassungsstrategie unmittelbar deutlich geworden.

Da sich die Regierung solcher Vorschläge enthielt und das Thema Lohnangleichung auch sonst nicht problematisierte, musste in Ostdeutschland der Eindruck entstehen, es sei ohne großen Belang, wenn die Einkommen rasch angeglichen würden. Das Tempo der Privatisierung, Umstrukturierung der Betriebe versus rasche Privatisierung, Rückgabe oder Entschädigung – alles schien in den ersten Jahren wichtiger als die Frage der Lohnangleichung. Dass die Wirtschaft in den neuen Bundesländern zwar die rechtlichen und institutionellen Voraussetzungen für das Funktionieren einer Marktwirtschaft rasch besaß, bis heute aber nicht die materiellen Voraussetzungen in Form internationaler Wettbewerbsfähigkeit und einer ausreichenden Rendite im Durchschnitt der Unternehmen, hatte offenbar kaum einer der verantwortlichen Politiker verstanden. Das ist umso tragischer, als es exakt diese Politiker waren, die vom Aufblühen eines Mittelstandes und den ungeahnten Kräften schwadronierten, die der Übergang zur Marktwirtschaft freisetzen würde.

Die damalige Bundesregierung hat das Problem der Lohnangleichung mindestens zwei lange Jahre nicht einmal zur Kenntnis genommen, sondern regelmäßig auf die "Tarifautonomie" verwiesen und auch der Treuhandanstalt nicht aufgegeben, die gesamtgesellschaftlichen und damit auch die ostdeutschen Interessen an der Erhaltung der Substanz der Betriebe in den Tarifverhandlungen zu vertreten. Stattdessen saßen westdeutsche Gewerkschafter westdeutschen Managern oder Verbandsvertretern gegenüber und handelten Lohnanpassungspfade an den Westen aus. Welche Produktivitätspotenziale bei welchem Niveau der westlichen Hilfe die neuen Bundesländer haben könnten, wurde dabei überhaupt nicht in Betracht gezogen. Das ist aber der springende Punkt: Lohnangleichung hätte vom ersten Tage an unter dem Gesichtspunkt diskutiert werden müssen, wie viel der Westen bei welchem Anpassungspfad zu zahlen bereit gewesen wäre. War das gesellschaftliche Interesse gegen eine rasche Lohnangleichung gerichtet, hätte die Bundesregierung die Folgen der Angleichung den Arbeitnehmern verdeutlichen und die rasche Angleichung verhindern müssen. Gab es aber ein gesellschaftliches Interesse an der raschen Angleichung – und manches, was die Bundesregierung damals gesagt und getan hat, zielte in diese Richtung –, dann musste der Staat auch für die Folgen der Angleichung einstehen und durfte nicht die Gewerkschaften dafür haftbar machen.

Gewonnen haben bei der Lohnangleichung Ost zweifellos die westdeutschen Arbeitgeber. Sie selbst waren es, die in den ersten Stunden Lohnanpassungspfade Ost für fünf und mehr Jahre aushandelten, die den ostdeutschen Betrieben, also ihren potenziellen Wettbewerbern, die Luft zum Atmen nahmen. Als diese dann in großer Zahl in Schwierigkeiten gerieten, wurden die westdeutschen Arbeitgeber plötzlich zum Anwalt der restlichen privatisierten, d.h. in der Mehrzahl an westliche Unternehmen verkauften Betriebe und mussten diese gegen die "erdrückende Gewerkschaftsmacht" verteidigen. Mehr noch: Weil sich in Ostdeutschland scheinbar zeigte, welche gewaltigen Schäden die Form der ausgehandelten Verträge, der Flächentarifvertrag, mit sich brachte, konnte man gleich noch einen weiteren Sieg verbuchen, nämlich das Ende dieses "unflexiblen", aber für die gewerkschaftliche Organisation doch so ungemein wichtigen Instruments in Form von "Öffnungsklauseln" einläuten.

Ohne Frage hat der Staat in einer der zentralen ordnungspolitischen Aufgaben der Transformation versagt und muss heute für die Folgen seines Versagens einstehen. Auf der Anklagebank in Ost und West aber sitzen vor allen anderen die Gewerkschaften. Sie haben jedoch lediglich ein vom Staat und den westlichen Arbeitgebern geschaffenes Vakuum auf der Kapitaleseite genutzt und einen Prozess nachvollzogen, der lange zuvor von der Politik vorgedacht und vorgezeichnet worden war. Von Anfang an ist die rasche Angleichung der Lebensbedingungen auf die falsche Schiene "Tarifverhandlungen" unter dem Signum der verfassungsrechtlich gebotenen Tarifautonomie geraten. Die Tarifpartner aber können sinnvoller Weise nur über ein Ergebnis verhandeln, das sie selbst in gemeinsamer Anstrengung erwirtschaftet haben und das zur Verteilung ansteht. Darum ging es in Ostdeutschland von Anfang an nicht. Wenn es nur darum gegangen wäre, hätte man keine politische Vereinigung gebraucht. In Ostdeutschland ging es spätestens seit der Wahl vom 18. März 1990 im Kern um die Frage, wie viel Solidarität die Bundesregierung im Westen einfordern kann, um eine weit

raschere Angleichung der Lebensbedingungen, als sie allein unter Marktbedingungen zu erwarten ist, zu ermöglichen. Diesen Prozess zu gestalten war eine genuin politische Aufgabe, die nicht von den Gewerkschaften stellvertretend für die Politik übernommen werden konnte. Die Gewerkschaften haben sich mit den Folgen der Vereinigung und einem falschen Lohnniveau total verhoben. In dem Maße wie die anfänglich noch gegebene Solidarität des Westens schwand, schwand auch die Chance einer raschen Angleichung der Löhne ohne massive negative Nebenwirkungen am Arbeitsmarkt.

Während die Gewerkschaften unter normalen Bedingungen wie im Westen das Ziel einer an der Produktivität orientierten Einkommenssteigerung oder Arbeitszeitverkürzung erreichen können, ohne andere Ziele wie die Vollbeschäftigung fundamental zu gefährden, ging das beim Ziel der Angleichung der Einkommen von Ost an West von Anfang an nicht. Nur wenn die deutsche Gesellschaft insgesamt bereit gewesen wäre, die negativen ökonomischen Wirkungen der Lohnangleichung zu kompensieren, wäre das Ziel der Lohnangleichung für die Gewerkschaften sinnvoll gewesen.

Dass jeder Lohnabschluss unter außergewöhnlichen Druck gerät, wenn der Zuwachs insgesamt, für gute wie schlechte Betriebe also, nicht verkraftbar ist, ist nahezu selbstverständlich. Weil die Löhne in Ostdeutschland insgesamt zu stark gestiegen sind, schüttet man aber das Kind gleich mit dem Bade aus und fordert die Abschaffung des Flächentarifvertrags. Doch für Ostdeutschland hätte man mit der völligen Preisgabe des Flächentarifvertrages genau das Falsche gemacht. Das Lohnniveau Ost ist zwar, gemessen an der gesamtwirtschaftlichen Produktivität, zu hoch, doch es ist noch immer niedriger als im Westen. Für ein Unternehmen, das 100% westliche Produktivität aufweist, ist ein Lohnniveau von 75% West immer noch attraktiv. Das gilt aber natürlich nur dann, wenn es in Ostdeutschland einen Flächentarifvertrag gibt. Ist der durchlöchert oder gar ganz abgeschafft, muss das Unternehmen damit rechnen, dass es wegen seiner hohen Produktivität 100% West bezahlen muss. Damit würde ein entscheidender Anreiz, sich in Ostdeutschland zu engagieren, wegfallen. Das heißt, Aufholen einer Region gibt es unter marktwirtschaftlichen Bedingungen überhaupt nur dann, wenn die Bedingungen eines Flächentarifvertrages herrschen. Sind die Löhne "flexibel" im Hinblick auf die Lage des einzelnen Unternehmens, richten sich also nach der betrieblichen Leistungsfähigkeit, wird das Kapital nicht wandern, weil es dazu keine Anreize gibt. Das gilt übrigens für Polen wie für die neuen Bundesländer.

Dass man ein insgesamt zu hohes Lohnniveau durch Öffnungsklauseln im Tarifvertrag "nach unten" temporär zu drücken versucht, wie es in Ostdeutschland tagtäglich geschieht, ist hingegen aus der Sicht der Mehrzahl der Unternehmen verständlich. Das heißt, man muss Verständnis für die Versuche der Unternehmen haben, in einem extrem schwierigen Umfeld zu überleben. Das Lohnniveau selbst kann aber auch in Zukunft nur mit politischer Hilfestellung an das des Westens angepasst werden. An der Bereitschaft dazu fehlt es aber.

Wie paradox die Verhandlungslage für die Gewerkschaften in Ostdeutschland ist, zeigt sich am besten im öffentlichen Dienst. Hier haben sich wegen der mangelnden Anglei-

chungsperspektive geradezu groteske Interessenkollisionen herausgebildet. Die ÖTV hat sich die möglichst rasche Angleichung auf die Fahnen geschrieben, während die Bundesregierung, also die Rechtsnachfolgerin der Regierung, die den Ostdeutschen einst mit Übernahme der D-Mark die Übernahme des westlichen Lebensstandards suggeriert hatte, mit allen Mitteln eine rasche Angleichung zu verhindern sucht. Im öffentlichen Dienst fällt das besonders krass auf, weil bei der Bezahlung nach ganz starren Regeln wie dem BAT oder der Beamtenbesoldung die Diskriminierung der ostdeutschen Mitarbeiter besonders offenkundig ist, und weil hier Öffnungsklauseln wie für notleidende Industriebetriebe nicht sinnvoll sind.

Der öffentliche Dienst mit Sitz in den neuen Bundesländern kann nicht über längere Zeit Beschäftigte, die in der ehemaligen DDR ihren Wohnsitz haben oder dort im Jahre 1990 gelebt hatten, diskriminieren. Hätte man alle Beamten und Angestellten in der Bundesregierung, die im vergangenen Sommer nach Berlin umgezogen sind und nun im ehemaligen Ostberlin arbeiten, zwingen sollen, ihre Ansprüche sofort auf Ostniveau zu reduzieren? Welch unerträgliche Konstellationen hätte das zwischen denen, die nach Berlin gegangen sind, und denen, die in Bonn bleiben "durften", nach sich gezogen? Konnte man unmittelbar nach der Wende noch das Arbeitsplatzprinzip bei der Bezahlung zwischen Ost und West im öffentlichen Dienst geltend machen, richtete sich die Art der Bezahlung also nach dem Ort, an dem die Arbeit angeboten wurde, ist man inzwischen faktisch bei einem "Abstammungsprinzip" gelandet, einer Diskriminierung nach der Herkunft also. Das ist keine haltbare Position für die politisch Verantwortlichen. Dennoch kann gerade der Staat ohne wirtschaftspolitische Flankierung keine konkrete Perspektive zum Aufholen nur für seine Bediensteten bieten. Ginge der Staat nämlich ungeschützt voran, müssten schließlich in der Wirtschaft auch die Bereiche folgen, die am meisten der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind und wo die Anpassung wiederum unmittelbar negative Arbeitsplatzfolgen hat.

Unter diesen Bedingungen gibt es nur eine vernünftige wirtschaftspolitische Lösung für Ostdeutschland: Nur dann, wenn die Produktivität stärker als im Westen steigt, sollten auch die Löhne stärker steigen. Die Produktivität kann aber nur stärker steigen, wenn die Wirtschaftspolitik die Investitionstätigkeit in Ostdeutschland sehr viel stärker fördert als zur Zeit. Geld für die Lohnanpassung ohne Geld für Investitionen ist keine Lösung. Die Menschen in Ostdeutschland müssen eine realistische Perspektive bekommen, den erklärten Willen des Staates nämlich, die Teilung trotz des Stillstandes der letzten fünf Jahre zu überwinden. Das aber, so will es die Logik der Marktwirtschaft, geht nicht durch Teilen, sondern nur durch Investieren. Wer den einen etwas wegnimmt und das lediglich den anderen gibt, verbessert das Gesamtergebnis noch nicht, sondern gefährdet nur die politische Akzeptanz des Teilens. Nur wer investiert, verbessert am Ende das Gesamtergebnis für alle. Diesen Prozess zu organisieren, kann wiederum nicht Aufgabe der Gewerkschaften sein. Hier läge ein weites Feld für das Bündnis für Arbeit, wäre die Politik bereit, über ihren Schatten zu springen und den Gewerkschaften den schwarzen Peter aus der Hand zu nehmen. Man hat aber im Lichte der Tarifverhandlungen für den öffentlichen Dienst nicht den Eindruck, dass eine der beiden Seiten, Gewerkschaften oder Regierung, erkannt hätten, dass sie ein Spiel spielen, wo es keine Gewinner, sondern nur Verlierer gibt.

II.6 Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse

Entscheidend für die hier vertretene schumpeterianische Position ist die zentrale Bedeutung der Gewinne als Steuerungsgröße für Unternehmensentscheidungen. Das gilt sowohl für die Gewinne auf der Ebene des einzelnen Unternehmens als auch für den Gewinn, den die Unternehmen insgesamt erzielen. Lohndifferenzierung entsprechend der Ertragslage der Unternehmen soll deren Anpassungslast erleichtern und mehr Arbeitsplätze erhalten. Wie problematisch schon eine Differenzierung⁷⁰ auf der Ebene des einzelnen Unternehmens aus Gründen der Effizienz des Gesamtsystems ist, wurde oben dargelegt. Unbestreitbar ist aber, dass Lohnzurückhaltung für ein einzelnes Unternehmen Vorteile bringt. Genau deswegen ist die Idee eines einfachen Tausches von Lohnzurückhaltung gegen Beschäftigung, die die neoklassische Theorie propagiert, so leicht für den Akteur auf der Betriebsebene zu verstehen und in ihrer Umsetzung so naheliegend.⁷¹

Bei einer Betrachtungsweise, die gesamtwirtschaftliche Relevanz beansprucht, genügt diese einzelwirtschaftlich einleuchtende Überlegung nicht. Hier wird üblicherweise ein zentraler Fehler gemacht, der in engem Zusammenhang steht mit dem hier vertretenen schumpeterianischen Weltbild und der Rolle, die darin der Unternehmerngewinn mikro- wie makroökonomisch spielt. Der Unternehmerngewinn hat nämlich auch gesamtwirtschaftlich in einer schumpeterianischen Marktwirtschaft eine einzigartige Funktion. Der Unternehmerngewinn ist nämlich Residualeinkommen, also das Einkommen, das erst dann erzielt wird, wenn alle anderen vertragsmäßig verbrieften Ansprüche wie die Löhne abgegolten sind. Daraus folgt ganz unmittelbar, dass der Gewinn ebenso wenig wie die Produktion als "gegeben" angenommen werden kann, und zwar auch dann nicht, wenn sich die Löhne oder die Lohnzuwächse ändern. Den für die deutsche Diskussion typischen Fehler findet man jüngst wieder bei Franz. Er schreibt:

*"Kritisch wird gegen den Vorschlag, den Verteilungsspielraum nicht voll auszunutzen, das Argument einer daraus resultierenden Schwäche der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage vorgetragen. Dieses Gegenargument überzeugt nicht...aufgrund des nicht ausgeschöpften Verteilungsspielraumes und den damit einhergehenden höheren Unternehmensgewinnen (entfaltet) sich zusätzliche Nachfrage."*⁷²

Franz, wie viele andere, hat den Kern der Funktionsweise einer real existierenden Marktwirtschaft, in der es objektive Unsicherheit über die Zukunft gibt, nicht verstanden. Er hat nicht verstanden, dass es die Unternehmensgewinne, die eine höhere Nach-

⁷⁰ Üblicherweise wird unter Differenzierung allerdings "Differenzierung nach unten" verstanden, also eine Differenzierung, bei der die Löhne einer Gruppe zwar fallen, die einer anderen Gruppe aber nicht entsprechend steigen. Damit überlagern sich in der Analyse von vornherein einzelwirtschaftliche mit gesamtwirtschaftlichen Effekten und eine eindeutige Aussage ist unmöglich. Niemand wird nämlich bestreiten, dass es auch positive Beschäftigungseffekte einer Lohnsenkung geben kann (vgl. Kapitel I).

⁷¹ Das gilt insbesondere für den internationalen Bereich, der im weiteren Verlauf der Untersuchung behandelt wird. Doch auch im Inland können bei einer Senkung der Nominallohne in gesamtwirtschaftlicher Sicht positive Effekte auftreten. Die für die Therapie entscheidende, aber üblicherweise weder gestellte noch beantwortete Frage ist jedoch, ob diese Effekte nicht mit anderen Maßnahmen ebenso gut oder sogar besser zu erreichen sind.

⁷² Franz (1999), S. 466/467.

frage entfalten sollen, zu dem Zeitpunkt, an dem aufgrund der geringeren Lohnerhöhungen Konsumnachfrage ausfällt, gar nicht gibt. Fällt Konsumnachfrage aus, sinken *uno actu* die Gewinne und damit das Gesamtergebnis des Produktionsprozesses, wenn nicht an anderer Stelle zur gleichen Zeit und in gleicher Stärke ein positiver Schock den negativen Konsumnachfrageschock ausgleicht.⁷³ In einer geschlossenen Volkswirtschaft kann nur ein exogener, d.h. in der Regel von der Wirtschaftspolitik ausgelöster Impuls die negativen Konsumeffekte im Gefolge einer Lohnzurückhaltung ausgleichen.

Allerdings ist die einzige wirklich geschlossene Volkswirtschaft die Welt. Folglich waren die bisherigen Überlegungen nur relevant für die Welt insgesamt. Wir müssen nun einzelne Unternehmen in einzelnen offenen Volkswirtschaften der Welt unter die Lupe nehmen, um ein realistischeres und für die politischen Entscheidungsträger relevanteres Bild zu erhalten.

III. Lohndifferenzierung und internationaler Strukturwandel bei Immobilität von Arbeit

III.1 Was unterscheidet den internationalen vom intertemporalen Strukturwandel?

Gilt international das gleiche Maß an Freiheit des Güter- und Kapitalverkehrs wie im nationalen Rahmen, gibt es zwischen Ländern gleicher Entwicklungsstufe und bei stabilen Währungsverhältnissen⁷⁴ keinen Unterschied zwischen dem internationalen und dem intertemporalen Strukturwandel. Der internationale Strukturwandel ist unter solchen Bedingungen gar keine eigenständige Kategorie. Ohne nationalstaatliche Eingriffe verläuft die Anpassung an endogene und exogene Veränderungen im zeitlichen Ablauf der Entwicklung zwischen den Sektoren und Branchen und zwischen den Unternehmen z.B. innerhalb der Europäischen Währungsunion, also etwa im Verhältnis des Elsaß zu Baden-Württemberg, in vollständig gleicher Weise wie im Verhältnis Baden-Württembergs zu Bayern.⁷⁵ Wo ein Unternehmen seinen Sitz hat oder welches Unternehmen wohin liefert, entscheidet sich unter solchen Bedingungen nicht mehr nach nationalen, sondern allein noch nach regionalen Kategorien. Eine Theorie des internationalen Handels ist dann prinzipiell ebenso entbehrlich wie das Philosophieren über internationale Wettbewerbsfähigkeit und andere nationale Standortprobleme.

Was aber macht in der täglichen Praxis des internationalen Strukturwandels den Unterschied zu nationalen, rein vom intertemporalen Strukturwandel geprägten Abläufen aus? Wenn man weiterhin staatliche Eingriffe und Wechselkurseffekte ausklammert,

⁷³ Vgl. Kalecki (1971).

⁷⁴ Zur Bedeutung flexibler Wechselkurse siehe Abschnitt III.6.

⁷⁵ Zur Lohnpolitik innerhalb der Währungsunion vgl. Abschnitt IV.2.

dann ist es im Grunde nur ein einziges Moment, das zu Buche schlägt: Im internationalen Verhältnis der Unternehmen zueinander gibt es zumeist nur eine geringe Mobilität der Arbeit und kein funktionales Äquivalent für Mobilität wie den Flächentarifvertrag. Das bringt durchaus beachtenswerte Effekte mit sich, die den intertemporalen Strukturwandel überlagern und modifizieren. Es ändert aber nicht fundamental den Ablauf der wirtschaftlichen Entwicklung. Dominant ist auch bei intensivem internationalen Austausch von Gütern der schumpeterianische Prozess, das Entstehen neuer Produkte und die Entdeckung neuer Produktionsverfahren. Nur dieser Prozess ist es, der es den Menschen insgesamt ermöglicht, ihr Realeinkommen zu erhöhen. Die Theorie des internationalen Handels bei Immobilität der Arbeit beschreibt nur, wie sich im Rahmen dieses dominanten intertemporalen Strukturwandels weitere Effizienzgewinne mit Hilfe mobilen Kapitals oder durch die Spezialisierung einzelner Länder realisieren lassen.⁷⁶

Sehr deutlich wird die Dominanz des schumpeterianischen Prozesses schon dann, wenn man die klassische Fiktion fallen lässt, dass "Länder und deren Ausstattung mit Gütern" im Strukturwandel eine entscheidende Rolle spielen können. Auf dem globalen Markt agieren nämlich nicht "Länder" sondern nur Unternehmen. Unternehmen mögen sich die spezifischen Vorteile eines Landes zu Nutze machen. Auch die Exporteure von Rohstoffen in Entwicklungs- und in Schwellenländern oder von Dienstleistungsunternehmen in touristisch interessanten Gebieten nutzen die spezifischen Vorteile einer Region oder eines Landes, um gute Marktpositionen oder gar Monopolstellungen zu erobern. Dennoch reicht der "Rohstoff" in nur ganz wenigen Fällen allein aus, um unternehmerischen Erfolg zu haben, der sich für eine Region verbuchen lässt. Immer muss auch der Export eines Rohstoffes verbunden werden mit unternehmerischem Geschick und damit mit der Fähigkeit, Monopolstellungen erreichen und wenigstens vorübergehend halten zu können. Insofern ist es letztlich für den ablaufenden Strukturwandel nicht entscheidend, ob der Unternehmer eine neue Kombination auf der Basis eines greifbar vorhandenen Rohstoffes aufbaut oder auf der Basis eines virtuellen Rohstoffes, also beispielsweise einer Idee bezüglich eines neuen Produkts oder einer neuen Technik. Der Prozess der Industrialisierung ist gerade dadurch gekennzeichnet, dass auch Länder und Regionen Erfolge bei der Verbesserung ihres Lebensstandards erzielen konnten, die nicht mit reichen Rohstoffvorräten, großen ertragreichen landwirtschaftlichen Flächen oder enormer Schönheit der Natur "gesegnet" waren. In der vorindustriellen Welt hatten diese Faktoren eine weit größere Rolle bei der Verteilung des "Wohlstands der Nationen" gespielt. In der durchindustrialisierten Welt von heute

⁷⁶ Die oft als der Kern der klassischen Theorie des internationalen Handels angesehene Spezialisierung eines Landes auf die Produktion einzelner Produkte (Portugal produziert Wein, England Tuch) dürfte dagegen heute im Handel der in ihrer wirtschaftlichen Entwicklung weiter fortgeschrittenen Länder nur noch eine untergeordnete Rolle spielen, wie es die Empirie des sog. intra-industry-trade gezeigt hat. Auch für die Entwicklungsländer spielt dieser Aspekt mit zunehmender Mobilität des Kapitals, abnehmenden Transportkosten und der damit verbundenen Möglichkeit, selbst Produkte mit hohem Kapitaleinsatz zu produzieren, eine immer geringere Rolle. Allerdings gewinnt das Vorhandensein entsprechend qualifizierter Arbeitskräfte, also das zur Nutzung des Kapitaleinsatzes komplementär erforderliche Humankapital, an Bedeutung.

kommt es vor allem auf die Entlohnung und die Effizienz des Einsatzes der einzigen nicht-produzierten Vorleistung, von Arbeit nämlich, an.

Länder und Regionen unterscheiden sich vor allem im Hinblick auf den Einsatz von Arbeit, weil Arbeit international relativ immobil ist. Zwar hat es in der Geschichte immer wieder große Wanderungen von Arbeitskräften gegeben, von denen die Besiedlung des amerikanischen Kontinents sicher die wichtigste ist, aber in den heute weitgehend stabilisierten politischen Einflusszonen und zwischen klar durch politische und faktische Grenzen getrennten Ländern ist die länderübergreifende Wanderung von Arbeitskräften eher die Ausnahme als die Regel. Immobilität von Arbeit aber gibt Unternehmen die Chance, unterschiedliche Lohnniveaus zusätzlich zu ihrem ureigensten Rohstoff, der Idee, als Möglichkeit zur Eroberung von Märkten zu nutzen. In einer Welt mit perfekt mobilem Kapital und perfekt mobilen Rohstoffen, ist – wiederum jenseits des schumpeterianischen Prozesses – in der Tat “billigere Arbeit in anderen Regionen” die einzige Variable, die den Unternehmen zur Verfügung steht, um ihre relative Position zu verbessern.

III.2 Löhne und Produktivität bei Immobilität: Die neoklassische Sichtweise

Wie aber können Länder mit sehr hohen Löhnen und Länder mit sehr niedrigen Löhnen miteinander Handel treiben, ohne dass die Unternehmen in dem Land mit den niedrigen Löhnen bei allen Produkten im Vorteil sind? Nehmen wir den einfachen und seit 1990 durchaus realistischen Fall, dass ein Niedriglohnland, dessen Grenzen wirtschaftlich vollständig geschlossen waren, plötzlich, über Nacht sozusagen, seine Grenzen gegenüber einem Hochlohnland öffnet. Polen im Verhältnis zur Bundesrepublik Deutschland ist dafür das klassische Beispiel. Der durchschnittliche Monatslohn in Polen lag nach Öffnung des eisernen Vorhangs bei etwa 10% des westdeutschen Niveaus. Offenbar ist bei perfekter Mobilität des Kapitals und bei perfekter Mobilität aller anderen international zu beziehender Vorleistungen einschließlich der Rohstoffe die Produktion in Deutschland in kaum einem Feld noch rentabel, wenn die polnischen Arbeitskräfte einen ähnlichen Ausbildungsstand wie die deutschen haben.

Unter diesen Bedingungen sagte die neoklassische Theorie in der Tat eine massive Abwanderung von Kapital aus dem Hochlohnland in das Niedriglohnland vorher. Bei immobilier Arbeit wäre die Produktion im Niedriglohnland kostengünstiger, weil man bei einer weniger kapitalintensiven Produktionsweise weniger von dem teuren Kapital einsetzen müsste, um das gleiche Produktionsergebnis (mit Hilfe von mehr Arbeit) zu erzielen wie mit viel teurem Kapital im Hochlohnland. Folglich erhöhte sich die Nachfrage nach Arbeit im Niedriglohnland solange und sank im Hochlohnland solange, bis die Löhne in beiden Regionen ausgeglichen wären. Dieser Wirkungsmechanismus ist es, der bei Autoren wie Sinn⁷⁷ und Siebert nach der Öffnung des Eisernen Vorhangs zu der Erwartung führte, der jetzt trotz Immobilität “globalisierte” Arbeitsmarkt werde die Löhne in den Industrieländern massiv unter Druck setzen. Millionen Arbeitskräfte

⁷⁷ Vgl. Sinn (1993).

von jenseits des Eisernen Vorhangs müssen bei dieser neoklassischen Weltsicht nicht körperlich in die Industrieländer drängen, um die Arbeitskräfte dort das Fürchten zu lehren, sondern nur in Form ihrer schieren Existenz bei weltweit offenen Güter- und Kapitalmärkten. Knapp und teuer wird aus dieser Sicht in den Industrieländern bei Öffnung dieser Märkte das unternehmerische Kapital, weil es in weit größerem Maße dort eingesetzt wird, wo die billigen Arbeitskräfte seinen Einsatz lohnender machen. Sinken die Löhne in den entwickelten Ländern nicht unmittelbar, beobachtet man per saldo große Abflüsse von Kapital in die sich entwickelnden Länder. Daraufhin wird sich dort Vollbeschäftigung einstellen, wohingegen Arbeitslosigkeit in den Industrieländern unvermeidlich ist, wenn die Löhne nicht stark fallen und sich mithin der Lohnabstand drastisch verringert oder gar vollständig verschwindet.

Dieser neoklassische Nexus einer Lohnangleichung bei offenen Märkten dominiert noch immer die ökonomische Theorie, insbesondere in Deutschland. Er ist aber falsch. Wie sich nach 1990 eindrucksvoll herausstellte, wurden aus ihm völlig falsche Prognosen über die Entwicklung des Verhältnisses von Entwicklungsländern und Industrieländern nach einer Öffnung der Märkte abgeleitet. Im Grunde sollte er damit eindeutig falsifiziert sein. Die Schwierigkeit liegt darin, dass einige Teilergebnisse scheinbar in eine neoklassische Richtung führen. So ist nach der Öffnung der Grenzen und Märkte zweifellos per saldo Kapital in die Transformationsländer des Ostens geflossen. Es ist aber keineswegs klar, ob dieser Kapitalabfluss im Westen zu größerer Knappheit geführt und damit dort Arbeitsplätze gefährdet oder gar vernichtet hat. Die Frage beispielsweise, ob das abgeflossene Kapital schon vorhanden war und aufgrund des exogenen Schocks abgezogen wurde, oder ob es Kapital war, das im Zuge des Prozesses der Öffnung überhaupt erst entstanden ist, kommt einem neoklassisch orientierten Ökonomen nicht in den Sinn.

Der beste Weg, die Neoklassik in Frage zu stellen, ist daher auch hier nicht der Versuch einer strengen empirischen Widerlegung, sondern der Nachweis, wie fundamental die neoklassische Welt mit der schumpeterianischen kollidiert, die die allgemeine Auffassung von der Funktionsweise einer Marktwirtschaft viel besser repräsentiert als die neoklassische Kunstwelt des allgemeinen Gleichgewichts. Da die Neoklassik über keine Theorie der wirtschaftlichen *Entwicklung* verfügt, kann sie auch das Zusammenspiel von intertemporaler und internationaler Dynamik nicht erklären. Schon die nationale neoklassische Welt ist weitgehend statischer Natur. Globale Schocks, also Veränderungen auf internationaler Ebene im weitesten Sinne, erhalten in dieser Kunstwelt eine unangemessene Dimension. Das führt die Wirtschaftspolitik systematisch in die Irre, wie man in Deutschland zum Beispiel an der immer wiederkehrenden Standortdiskussion sehen kann. Dass ein großes und relativ geschlossenes Land seine makroökonomische Wirtschaftspolitik auf die Förderung der Exporte reduziert, ist nicht nur Ausdruck des alten merkantilistischen Denkens, sondern auch des wirtschaftswissenschaftlichen Weltbildes, das die intertemporale Dimension wirtschaftlicher Dynamik ausblendet. Das führt aber in der Bevölkerung – und das ist die nicht zu unterschätzende politische Dimension dieser wissenschaftlichen Kunstwelt – zu einer Bedrohungskulisse im Gefolge der allseits beschworenen Globalisierung, die nationalistisches Denken geradezu herausfordert.

Wie grundlegend falsch der neoklassische Zusammenhang ist, lässt sich am Beispiel der Direktinvestitionen etwa im Falle Polens zeigen. Wandert ein deutsches Unternehmen nach Polen aus, tut es dies nach neoklassischer Auffassung, um die Tatsache auszunutzen, dass die Löhne in Polen weit niedriger als in Deutschland sind. Das ist richtig und auch in einer schumpeterianischen Deutung des Vorganges das entscheidende Motiv. Damit aber sind die Gemeinsamkeiten der Deutung erschöpft. In der Neoklassik tut der Unternehmer in Polen exakt das Gleiche, was er im Inland im Falle sinkender Löhne tun würde: Er bewegt sich auf seiner "Produktionsfunktion" von einer kapitalintensiven zu einer weniger kapitalintensiven Produktionsweise.⁷⁸ Er produziert also die gleiche Menge wie zuvor, nur setzt er in Polen weniger von dem (unverändert) teuren Kapital und mehr von der (jetzt) billigeren Arbeit ein. Der relative Preis von Arbeit, also das Verhältnis des Preises von Arbeit zu Kapital, ist gesunken, folglich wird arbeitsintensiver produziert.

Die mit der arbeitsintensiver produzierenden Kapitalanlage in Polen verdiente Rendite (Gewinn pro Kapitaleinheit) des Unternehmers steigt gegenüber der Rendite auf das in Deutschland eingesetzte Kapital selbst bei konstanter Lohnsumme (gestiegene Zahl der Beschäftigten mal gesunkene Löhne pro Kopf) infolge der Verminderung der Kosten für Kapital, da der gleiche Gewinn nun bei geringerem Kapitaleinsatz erzielt wird. In dieser neoklassischen Welt ist es eine offene Frage, ob insbesondere arbeitsintensive oder kapitalintensive Produktionen verlagert werden. Einerseits ist bei arbeitsintensiven Produktionen der Kostenentlastungseffekt durch die Lohnsenkung besonders groß, andererseits sind auch kapitalintensive Produktionen durch den hohen Einspareffekt bei Kapital begünstigt. Sicher ist lediglich, dass bei Verlagerungen der Produktion für ein bestimmtes Produkt ein arbeitsintensiveres Verfahren im Niedriglohnland gewählt wird.

Wie alle neoklassischen Analysen unterstellt auch diese, dass ein Effekt, der sich in dieser Weise beschreiben lässt, für alle Unternehmen zugleich gilt, da die neue Faktorkombination ja eine gleichgewichtige Kombination ist, also eine, bei der sich gerade kein zusätzlicher Gewinn mehr erzielen lässt. Das heißt, es wird unterstellt, dass die Bewegung des Kapitals nach Polen in einer theoretisch beliebig kurzen Periode erfolgen kann. Ein neoklassischer Autor könnte höchstens zugestehen, dass aufgrund gewisser Friktionen im tatsächlichen Ablauf einige Zeit vergehen kann, bis das neue Gleichgewicht gefunden ist. Ein besonders bedeutsamer Aspekt der Analyse ist das für ihn aber nicht. Wegen der konsequent komparativ-statischen Analyse, also der Analyse von Gleichgewichtszuständen, spielt der Übergang von einem Zustand zum anderen keine Rolle. Daher kann sich im Zuge des neoklassischen Anpassungsprozesses die relative Position der Unternehmen untereinander prinzipiell nicht verändern. Lediglich im Zuge der unvermeidlichen Friktion können einmal Verschiebungen der Marktpositionen auftreten, die aber ohne Belang für das langfristige gleichgewichtige Ergebnis sind.

⁷⁸ Vgl. Flassbeck / Spiecker (1998), Seite 10 Abbildung 1.

III.3 Löhne und Produktivität bei Immobilität: Die schumpeterianische Sichtweise

Wäre die neoklassische Sichtweise richtig, müsste sich feststellen lassen, dass Unternehmen bei der Verlagerung von Produktion in Niedriglohnländer ihre Produktionsverfahren im Vergleich zu der Produktionsweise, die sie in den Hochlohnländern angewandt haben, fundamental verändern, d.h. arbeitsintensiver gestalten. Genau das Gegenteil ist aber zu beobachten. Die Unternehmen exportieren exakt die Technologie, die sie auch im Hochlohnland angewendet haben oder eine noch modernere und kapitalintensivere. Allein dieses Faktum nimmt der Neoklassik ihre Basis. Da kontrollierte Experimente in der Ökonomie nicht möglich sind und außer einem kurzen und gescheiterten Experiment mit Lohnsenkungen⁷⁹ keine historischen Erfahrungen mit der unmittelbaren Substitution von Kapital durch Arbeit vorliegen, ist der internationale Verlagerungsprozess eine entscheidende Quelle für das Verständnis unternehmerischer Anpassung. Hier trifft sich nämlich die internationale mit der intertemporalen Analyse.⁸⁰

Warum nutzen die Unternehmen die nach neoklassischer Auffassung gebotene Möglichkeit der Gewinnsteigerung über eine Einsparung von Kapital nicht? Die Antwort ist einfach: Weil sie eine ganz andere und viel attraktivere Möglichkeit der Gewinnsteigerung im Auge haben. Wer nämlich seine Produktion mit unveränderter, also kapitalintensiver Technologie nach Polen verlagert (um in unserem Beispiel zu bleiben), macht aufgrund seiner hohen Produktivität und der geringen Löhne in Polen einen temporären Zusatzgewinn im Vergleich zu seiner westdeutschen Produktion, der sich in seiner Gewinn- und Verlustrechnung und in seiner Rendite weit stärker positiv niederschlägt als die neoklassische Kostenminimierung via Veränderung der Technologie hin zu höherer Arbeitsintensität. Dieser Gewinn ist allerdings eine Art Monopolgewinn, also ein Gewinn im Ungleichgewicht. Der Gewinn ist determiniert vom gegenwärtigen Abstand der polnischen zur deutschen Produktivität und damit des gegenwärtigen Lohngefälles und dem Tempo des Aufholens bei der Produktivität und den Löhnen in Polen später. Letzteres aber hängt wiederum von vielen Faktoren in Polen ab und ist keineswegs nur eine Frage der Friktion in Deutschland und den anderen westlichen Ländern, also der Bereitschaft der Unternehmen hier, Produktionsstätten nach Polen zu verlagern. Aller Erfahrung mit Aufholprozessen von Entwicklungsländern nach sind die Anpassungsphasen selbst in den erfolgreichsten Ländern sehr lang, d.h. ziehen sich u.U. über mehrere Jahrzehnte hin. In der gesamten Zeit können westliche Unternehmen Zusatzgewinne erzielen, die in der neoklassischen Theorie überhaupt nicht vorkommen.

⁷⁹ Vor und während der Weltwirtschaftskrise zu Anfang der 30er Jahre sind die Löhne in einer Reihe von großen Ländern auch absolut gesunken. Die Folge war eine allgemeine Deflation, nicht eine Rückkehr zur Vollbeschäftigung.

⁸⁰ Allerdings gab und gibt es ein erhebliches Zurückbleiben der Reallöhne hinter dem Produktivitätsfortschritt in einigen kontinentaleuropäischen Ländern in den letzten 20 Jahren. Auch hier lässt sich jedoch der neoklassische Nexus nicht nachweisen. Vgl. dazu Flassbeck / Spiecker (2000).

Für die westlichen Unternehmen gilt auch die neoklassische Fiktion nicht, es könnten in kurzer Zeit nahezu beliebig viele Unternehmen das neue Gleichgewicht realisieren. Nur für wenige Unternehmen in einem Land ist jeweils eine Verlagerung von Produktionsstätten eine sinnvolle Option. Das liegt daran, dass viele Unternehmen in Netzwerke von Produktionsstätten eingebunden sind, aus denen ein Ausscheren nur unter Hinnahme hoher Transaktionskosten möglich ist. Andere Unternehmen finden in Entwicklungsländern oder Transformationsländern nicht die qualifizierten Arbeitskräfte, die sie für ihre hochspezialisierte Produktion benötigen. Schließlich scheuen viele Unternehmen das Risiko eines Auslandsengagements wegen unkalkulierbarer Wechselkurseffekte oder besonderer Länderrisiken. So ist am Ende die Investition aus einem Hochlohnland in einen Niedriglohnstandort in nahezu gleicher Weise eine Investition unter hoher Unsicherheit, durchaus vergleichbar mit einer Investition in ein neues Produkt oder ein neues Produktionsverfahren im Hochlohnland selbst. Auch hier ist es nicht einfache Marktarbitrage, sondern die unternehmerische Initiative im schumpeterianischen Sinne, die einen temporären Monopolgewinn insbesondere für denjenigen verspricht, der als erster einen bestimmten Standort "entdeckt" und die niedrigen Löhne dort für eine Produktion mit hoher Arbeitsproduktivität nutzt. Im Gegensatz zum intertemporalen Strukturwandel aber, der durchaus unter geeigneten Bedingungen zu einer Massenbewegung werden kann, existiert hier immer die harte Restriktion der Zahlungsbilanz, die für das von der Kapitalzuwanderung betroffene Land zu beachten und nicht zu umgehen ist.⁸¹

Dass die Unternehmen die neoklassische Option verstreichen lassen und für internationale Pioniergewinne optieren, hat sicherlich neben der Suche nach Monopolrenten auch technische Gründe. Weil die Unternehmen – bei Geltung des Gesetzes vom "gleichem Lohn für gleich knappe Arbeit" – im Inland keine veraltete Technik einsetzen, steht diese Technik auch für das Ausland nicht mehr zur Verfügung.⁸² Selbst wenn deutsche Unternehmen die deutsche Technik der 60er Jahre heute in Polen zu einem Lohnniveau einsetzen wollten, wie es in den sechziger Jahren hierzulande gezahlt wurde, können sie das praktisch nicht, weil sie diese veraltete Technik nicht mehr besitzen. Da in den westlichen Industrieländern die technische Entwicklung immer nur vorwärts und nie zurück geht, müssten die Unternehmen, wollten sie die neoklassische Option wahrnehmen, die Technik der 60er Jahre quasi neu erfinden.⁸³ Das lohnte sich jedoch mit Sicherheit nicht, denn der Aufwand wäre enorm und am Ende

⁸¹ Vgl. Abschnitt III.5.

⁸² Wie sehr Paul Krugman bei seinen internationalen Analysen der Neoklassik anhängt, zeigt sich auch an dieser Stelle wieder. So schreibt er: "One thing we know about technical progress is that old technologies remain available..." (Krugman 1995, S. 8) und zieht daraus weitreichende Schlussfolgerungen (vgl. dazu auch Kapitel IV). Dass sie "available" sind, ist aber nicht die Frage, ob sie auch wirtschaftlich anwendbar sind, ist zu fragen und zugleich eindeutig zu verneinen. Man denke nur an den inkorporierten Fortschritt in der Informationstechnologie in heutigen Produkten im Vergleich zu Produkten aus den 60er Jahren.

⁸³ Aus den genannten Gründen war es auch im Falle Ostdeutschlands von vornherein vollkommen unrealistisch zu glauben, es werde bei einer weniger schnellen Lohnangleichung zu einer arbeitsintensiveren Produktionsweise kommen. Natürlich wurde aber in diesem Falle der raschen Lohnangleichung zugeschrieben, dass die Produktivität so kapitalintensiv aufgebaut wurde, ohne zu erkennen, dass jenseits der Grenze, in Polen, ohne jede vergleichbare Lohnangleichung von westlichen Investoren ebenso kapitalintensiv investiert wird.

nutzlos, weil die bereits jetzt im Inland veraltete Technik im Zuge des ausländischen Aufholprozesses bei Produktivität und Löhnen ohnehin keine längerfristige Zukunft hätte.

Mit der Technik der 60er Jahre kann man obendrein, selbst wenn man es wollte, die Produkte von heute gar nicht mehr produzieren. Die Vorstellung, es gäbe jederzeit Alternativtechniken zu der herrschenden, die mit weniger kapitalintensiven Methoden die gleichen Produkte erzeugen könnten, ist abwegig. Wer sollte diese Technik vorhalten und jeweils passend zur aktuellen Produktpalette weiterentwickeln? Die westlichen Unternehmen etwa, aufgrund der vagen Vermutung, man könne sie einmal in einem Niedriglohnland nach Grenz- und Marktöffnung einsetzen? Die Unternehmen in den aufholenden Ländern etwa? Die zeichnen sich gerade dadurch aus, dass sie nicht in der Lage sind, weltmarktgängige Produkte zu produzieren und deswegen den neuesten Stand der Technik aus den entwickelten Ländern für diese Produkte importieren.

Nichts spricht für, aber alles gegen den neoklassischen Nexus. Die Tatsache, dass die Pioniere des intertemporalen Strukturwandels in den Hochlohnländern ihre Technik 1:1 in aufholende Länder übertragen, widerlegt eindeutig das neoklassische Denkmodell – und zwar was seine internationale als auch was seine intertemporale Dimension angeht. Verabschiedet man sich von diesem Denkmodell und wendet sich der schumpeterianischen Sichtweise zu, werden die Zusammenhänge des internationalen Strukturwandels bei Immobilität von Arbeit leichter verständlich und verlieren zugleich ihren Bedrohungscharakter. Sie nähern sich nämlich der Logik des intertemporalen Strukturwandels sehr stark an.

Der intertemporale und der internationale Strukturwandel laufen nach ganz ähnlichen Prinzipien ab. Beim *intertemporalen* Strukturwandel überwindet der Pionierunternehmer die unaufhebbare Restriktion der Unsicherheit über die Zukunft durch sein Handeln: Er investiert in neue Produktionsverfahren und/oder neue Produkte, erreicht im Erfolgsfalle temporäre Vorteile gegenüber seinen Konkurrenten und schafft dadurch neue Arbeitsplätze, mehr Einkommen und schließlich die Nachfrage für die von ihm angebotenen Produkte. Das Geheimnis des Erfolges ist in letzter Konsequenz immer eine betriebliche Kostensenkung infolge einer Innovation oder, was auf das gleiche hinausläuft, die Produktion eines neuen Produktes zu einem Preis, der es vorteilhaft gegenüber seinen schon vorhandenen Substituten erscheinen lässt. Diese Kostensenkung wird in den Preisen weitergegeben und führt in der Regel zu Marktanteilsgewinnen des Pionierunternehmers, weil der gesamte Markt weniger stark expandiert als die Nachfrage nach den Produkten des Pionierunternehmers.

Entscheidend dabei ist, dass der Pionierunternehmer in die Lage versetzt wird, seine Innovation bei ansonsten unveränderten Kostenbedingungen durchzuführen. Konkret: Er greift auf vorhandene Arbeitskräfte zurück, ohne dass der von ihm zu zahlende Lohn unmittelbar (stärker) steigt als bei seinen Konkurrenten. Das heißt, Arbeit ist ausreichend mobil oder die Lohnverhandlungen sind ausreichend stark zentralisiert bzw. durch einen Flächentarifvertrag abgesichert, so dass für den Unternehmer der Lohnsatz eine gegebene Größe ist. Der Pionierunternehmer greift daneben auf Kapital

zurück, ohne dass der Preis dafür, der Zins, sofort (stärker) steigt. Kapital ist also mobil, und das Kapitalangebot ist hinreichend elastisch. Letztlich kombiniert also der Pionierunternehmer mehr oder effizienter verwendetes Kapital mit Arbeit, wobei ihm beide Produktionsfaktoren zum gleichen Preis zur Verfügung stehen wie allen anderen Unternehmen. Anders ausgedrückt: er realisiert höhere Arbeitsproduktivität, also einen geringeren Arbeitseinsatz pro produzierter Gütereinheit, bei unverändertem Lohn .

Für den *internationalen* Strukturwandel ist nicht die Überwindung der Unsicherheit bezüglich der Zukunft das entscheidende Charakteristikum. Nicht die Aussicht auf höhere Arbeitsproduktivität ist hier der Auslöser des Strukturwandels, sondern die Kombination von gegebener Produktivität mit geringerem Lohnniveau in einem anderen Land. Das heißt, die internationale Immobilität des Faktors Arbeit wird von mobilem Kapital genutzt. Ganz gleich, von wo der internationale Strukturwandel ausgeht, ob von einem Kapitalgeber in den Industrieländern oder von Unternehmen in einem aufholenden Land selbst, immer werden Kostensenkungen gegenüber den bisherigen Kombinationen erzielt, indem eine vorhandene Technik, eine schon bekannte Kombination von Kapital und Arbeit, zu geringeren Lohnsätzen als bisher eingesetzt wird.

Insgesamt gesehen läuft es also darauf hinaus, dass zwei Arten von Anstößen für den sektoralen Strukturwandel möglich sind. Die Produktion einer gegebenen Gütermenge mit einer geringeren Menge von Arbeit zum gegebenen Lohn – das ist der intertemporale Strukturwandel. Oder die Produktion einer gegebenen Gütermenge mit der gleichen Menge von Arbeit bei geringeren Lohnsätzen – das ist der internationale Strukturwandel. Beides beschreibt aber jeweils nur die erste Stufe des gesamten Anpassungsprozesses.

Beim intertemporalen Strukturwandel bringt die Einführung der neuen Kombination zwar eine Verminderung des Arbeitseinsatzes pro Produkteinheit im Pionierunternehmen mit sich, gleichzeitig aber auch eine Zunahme des gesamtwirtschaftlichen Realinkommens infolge der Preissenkung beim Produkt des Pioniers. Damit können entweder mehr Produkte des Pionierunternehmens gekauft werden oder eine größere Menge anderer Güter. Gesamtwirtschaftlich gesehen führt diese Art von Strukturwandel nicht zu steigender Arbeitslosigkeit, sondern allenfalls zur Verlagerung von Arbeitsplätzen von einem Unternehmen zu anderen.⁸⁴

⁸⁴ Kurz- bis mittelfristig kann es natürlich zu friktioneller Arbeitslosigkeit kommen, wenn die qualifikatorischen Anforderungen an die Arbeitskräfte im wachsenden Sektor nicht mit denen im schrumpfenden Sektor übereinstimmen. Bergarbeiter auf Computertechnik umzuschulen erfordert Zeit und ist den Arbeitskräften auch nicht völlig unabhängig von ihrem Alter zuzumuten. Doch darf nicht übersehen werden, dass solche Anpassungsprozesse seit Jahrzehnten in Marktwirtschaften immer wieder bewältigt wurden – heute gibt es in den Industrieländern keine Wasserträger oder Weber mehr. Seit der Existenz von sozialen Sicherungssystemen können solche Anpassungsprozesse auch sozial verträglich gestaltet und dadurch Akzeptanz bei den Betroffenen geschaffen werden. Darum sind diese Sicherungssysteme auch nicht generell, wie oft angenommen, ein Hemmschuh für die wirtschaftliche Entwicklung, sondern eine das System stabilisierende Rahmenbedingung. Dass sie effizient zu gestalten sind und gegen Missbrauch so gut wie möglich geschützt werden müssen, widerspricht dieser Grundlogik nicht.

Beim internationalen Strukturwandel führt die Verlagerung der Produktion in andere Regionen der Welt zunächst scheinbar zu einem Verlust an Arbeitsplätzen und Einkommen im Inland. Aber auch hier steigt *uno actu* das Realeinkommen im Inland, weil die gleichen Produkte, die bisher nachgefragt wurden, nun zu einem geringeren Preis aus dem Ausland zu beziehen sind. Hier steht also eine Verbesserung der *terms of trade* an der Stelle, an der beim intertemporalen Strukturwandel die Zunahme der Arbeitsproduktivität und die inländische Preissenkung zu verzeichnen sind. Ansonsten sind die Folgen weitgehend gleich.

Es ließe sich einwenden, dass im Gefolge der steigenden Nachfrage nach den nun billigeren Produkten aus dem Ausland im Inland zunächst keine positiven Effekte zu erkennen seien. Doch auch hier muss man weiterdenken. Baut das von der Produktionsverlagerung profitierende Land keine Handelsbilanzüberschüsse auf, kommt die Mehrnachfrage nicht wie beim intertemporalen Strukturwandel aus dem Inland selbst, sondern in Form von Auslandsnachfrage dieses oder eines dritten Landes in das Inland zurück. Lediglich in dem Fall, in dem das vom Strukturwandel profitierende Land Handelsbilanzüberschüsse aufbaut – der klassische Fall dafür sind die Ölpreisexplosionen und die hohen Leistungsbilanzüberschüsse der Ölförderländer –, sinkt die Nachfrage in der Welt insgesamt. Dann steht dem positiven Realeinkommenseffekt im Inland zunächst ein negativer Nachfrageeffekt gegenüber. Doch auch das ist nur ein vorläufiges Ergebnis.

Es ist nämlich zu fragen, welche Auswirkungen die unvermeidliche Zunahme des Nettokapitalexports des begünstigten Landes auf die internationalen Kapitalmärkte hat. Dort müsste es prinzipiell zu einer Kompensation für die gesunkene Güternachfrage kommen, nämlich das Kapitalangebot steigen und die Zinsen sinken. Dass es dazu im Falle der beiden Ölpreisexplosionen in den 70er und 80er Jahren nicht gekommen ist, steht auf einem anderen Blatt, d.h. hat Gründe, die nicht im Zusammenhang mit der Globalisierung stehen.⁸⁵

Beide Arten von Strukturwandel sind also im Prinzip konstruktiv, sind eben “schöpferische Zerstörung” (J.A. Schumpeter). Ein neues oder preiswerteres Produkt tritt immer und immer unmittelbar an die Stelle des verdrängten. Es gibt keinen Verlierer ohne einen Gewinner. Und jeder Verlierer hat die Möglichkeit, durch Nachahmung auf die Gewinnerseite zu wechseln. Die deutlich sichtbarsten Auswirkungen hat der Strukturwandel auf den Gütermärkten. Sie sind Ausgangspunkt und Ziel des unternehmerischen Handelns. Aber auch die Kapitalmärkte sind betroffen, unmittelbar von der Kreditnachfrage, die der Pionierunternehmer und die Nachahmer entfalten, mittelbar über die Neuverteilung von Kreditmitteln und die Absorption von im Entwicklungsprozess über Gewinne neu entstehendem Kapitalangebot. Am Arbeitsmarkt ergeben sich wie am Gütermarkt strukturelle und regionale Verschiebungen bei beiden Arten des Strukturwandels, wobei auch hier wieder gilt, dass der intertemporale Effekt weit größer als der internationale ist. Niveaueffekte, also den Verlust von Beschäftigung, haben beide

⁸⁵ Vgl. dazu Flassbeck / Horn / Zwiener (1992), S. 115ff.

Arten des Strukturwandels nicht zur Folge, weil dem Verlust eines einzelnen Arbeitsplatzes aufgrund der Rationalisierung oder der verbesserten terms of trade immer ein positiver Einkommenseffekt für das Gesamte gegenübersteht, der den Verlust in einem Betrieb oder einer Branche wettmacht.⁸⁶

III.4 Lohnniveau und Produktivitätsniveau versus Löhne und Produktivität auf der Ebene der Unternehmen

Um für ausreichend viele Unternehmen in einer Volkswirtschaft die Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, müssen sich die Löhne an die Produktivität dieser Volkswirtschaft anpassen. So richtig und einfach dieser allgemeine Zusammenhang ist, so unklar ist häufig, was damit gemeint ist, sobald die Ebene des einzelnen Unternehmens betrachtet wird. Deswegen ist es notwendig, an dieser Stelle den Zusammenhang von Strukturwandel und Niveaufragen noch einmal zu rekapitulieren, bevor weitere Schritte in der Analyse hinzugefügt werden.

Sehr gut verdeutlichen lässt sich der Zusammenhang von Löhnen und Produktivität am Beispiel Ostdeutschlands im Vergleich zu Westdeutschland. Einerseits liegen hier Daten vor, die es für aufholende bzw. Entwicklungsländer zumeist nicht gibt. Andererseits sind hier die Relationen nicht durch Wechselkurseffekte verzerrt, so dass unmittelbar das Zusammenspiel von intertemporalen und internationalen Effekten erkennbar wird. Abbildung 2 zeigt die Arbeitsproduktivität und die nominalen Stundenlöhne in Ost- und Westdeutschland.

International kann eine solche Konstellation bei festen Wechselkursen praktisch niemals auftreten (vgl. Abbildung 3), weil sich kein eigenständig agierendes Land auf dem Weltmarkt eine ähnlich große Abweichung von der Entwicklung der Lohnstückkosten in den wichtigsten Handelspartnerländern leisten könnte, ohne dass es in eine existentielle Krise geriete, weil sehr viele Unternehmen zahlungsunfähig und sehr viele Menschen arbeitslos würden. In einem solchen Fall, bei einem so massiven Verlust an Wettbewerbsfähigkeit, weitet sich der internationale Handel im Sinne von Importpenetration im Inland solange aus, bis die Zahlungsfähigkeit sehr vieler Haushalte und Unternehmen (für Importe) fundamental in Frage gestellt ist. Es muss folglich, wie oben erwähnt, in der Regel sehr viel früher die Notbremse einer Lohnsenkung oder einer Abwertung (also einer Lohnsenkung in internationaler Währung) gezogen werden, als das in Ostdeutschland der Fall war.

⁸⁶ Vgl. die Ableitung der Beschäftigungseffekte in Kapitel I sowie Kapitel IV.

Abbildung 2

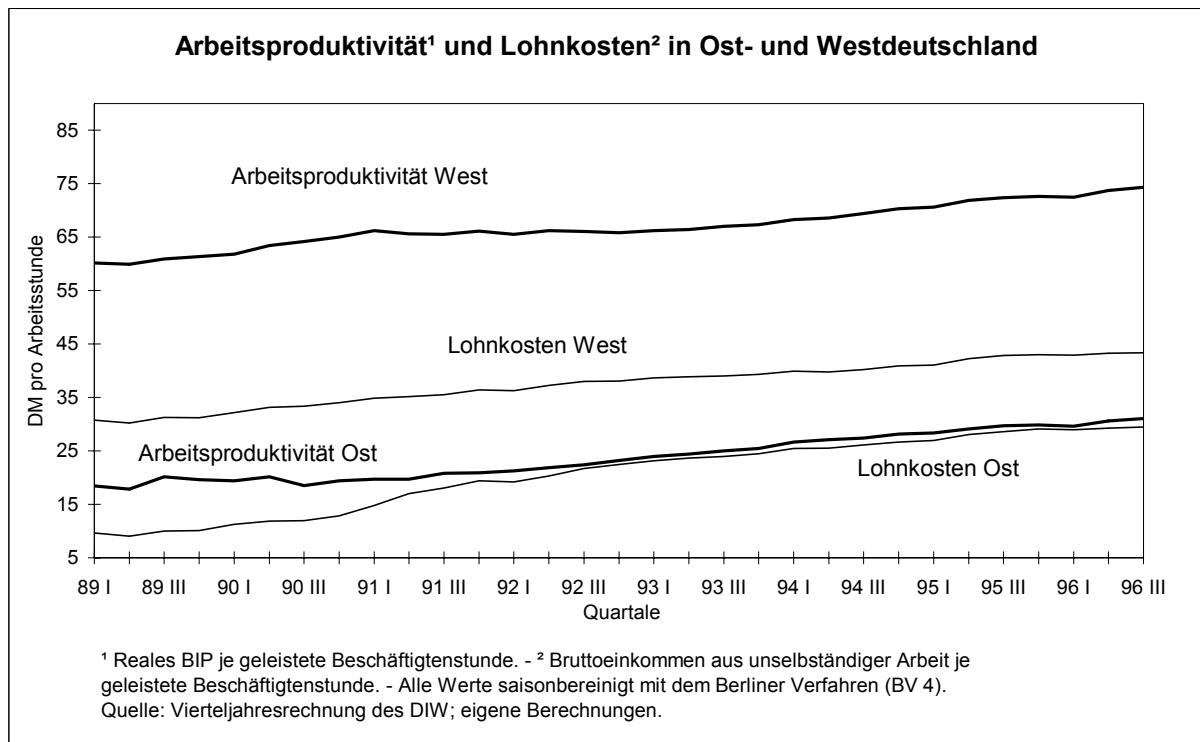
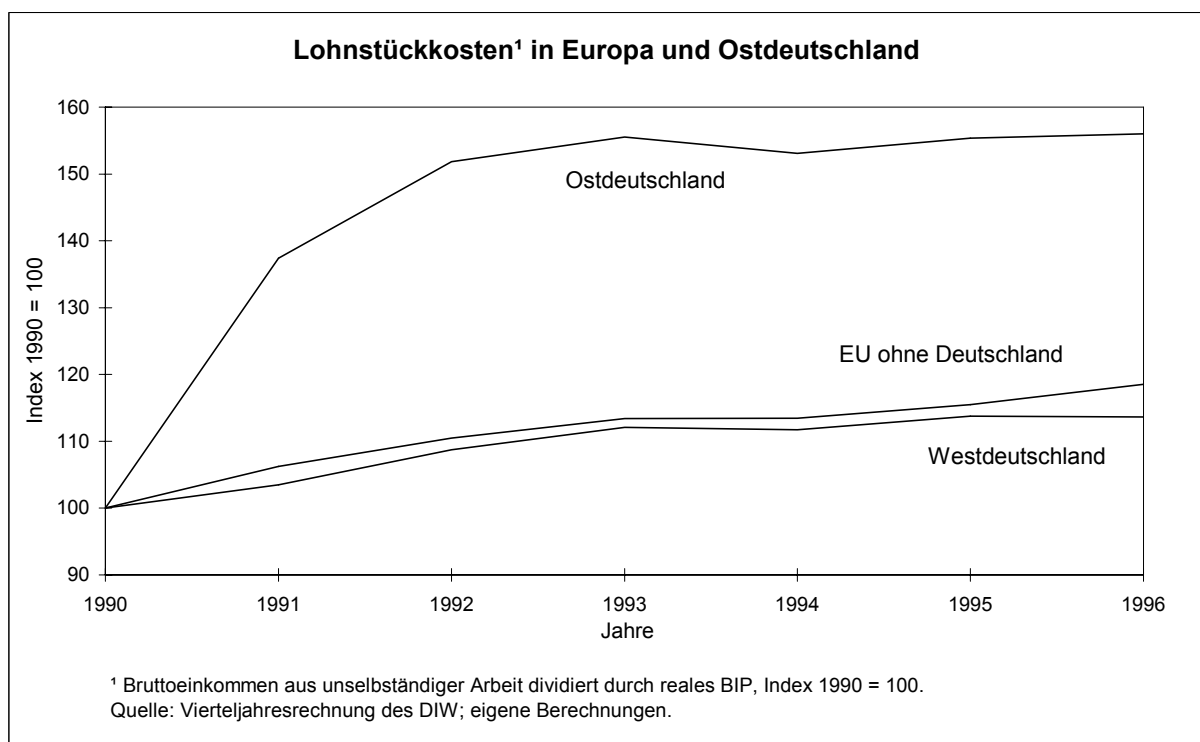


Abbildung 3



Doch obwohl Ostdeutschland als Region seine Wettbewerbsfähigkeit vollständig verloren hat, können einzelne Unternehmen durchaus weiter erfolgreich im Inland und

Ausland sein. Der Durchschnitt der Produktivität, der in der Statistik zu beobachten ist, setzt sich ja zusammen aus einem Kontinuum von Unternehmen, das von solchen mit weit oberhalb des Durchschnitts liegender Produktivität bis zu Unternehmen mit sehr schwacher Produktivität reicht. In Ostdeutschland waren es nur sehr viel mehr Unternehmen, die durch den Eintritt in die Währungsunion zu einem sehr hohen Wechselkurs und durch die eine rasche Angleichung der Lebensverhältnisse anstrebende Lohnpolitik in ihrer Existenz gefährdet wurden, als es sonst unter den normalen Umständen einer sich an der durchschnittlichen Entwicklung der Produktivität orientierenden Lohnpolitik der Fall ist. Könnte man Polen mit Westdeutschland auf ähnlicher statistischer Grundlage vergleichen, wäre der Abstand zwischen den Lohnniveaus noch größer. Allerdings wäre auch der Abstand zwischen der polnischen Produktivität und den polnischen Löhnen viel größer, als es in Ostdeutschland der Fall war, weil sich in Polen die Reallöhne grosso modo wie die Produktivität entwickelt haben.

Das zeigt den zentralen Zusammenhang zwischen Löhnen und Produktivität bei offenen Grenzen und Immobilität von Arbeit: Länder mit völlig unterschiedlichen Lohnniveaus können ohne weiteres Handel miteinander treiben, ohne dass einer systematisch gewinnen und der andere zwangsläufig zurückfallen muss, wenn nämlich die Lohnstückkosten in beiden Ländern gleich hoch sind. Die Lohnkosten entsprechen somit der Produktivität. Im Prozess der dynamischen Anpassung reicht es völlig aus, wenn jedes Land seine Einkommensentwicklung seinem Produktivitätsfortschritt anpasst, d.h. in diesem entscheidenden Sinne nicht über seine Verhältnisse lebt. Welche Art von Spezialisierung sich dann unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Ebene herausbildet, ist eine offene Frage. Vieles spricht zwar dafür, dass sich die aufholenden Länder auf einfache Produkte, die keinen sehr großen technologischen Aufwand mit sich bringen⁸⁷, und die Länder an der Spitze des intertemporalen Strukturwandels auf hochwertige Produkte spezialisieren werden. Aber für die Wirkung des internationalen Austauschs auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung spielt das keine große Rolle.

Spürbare gesamtwirtschaftliche Effekte werden nur dann vom internationalen Handel ausgehen, wenn es zu bedeutenden Salden in den internationalen wirtschaftlichen Beziehungen, also zu großen Leistungsbilanz- oder Handelsbilanzüberschüssen und den entsprechenden Defiziten kommt. Diese Salden können allerdings die Folge des gesamtwirtschaftlichen Verlusts an Wettbewerbsfähigkeit sein, wie das in Ostdeutschland oder auch jüngst in der Asienkrise zu beobachten war. Leistungsbilanzsalden können aber auch schlicht die Folge länger andauernder Wachstumsdifferenziale bei völlig intakter Wettbewerbsfähigkeit sein, da dann die Importe in das Land mit der größeren Wachstumsdynamik stärker zunehmen als dessen Exporte in das Land mit der geringeren Wachstumsrate. Welches auch immer die Ursachen sein mögen, bedeutsam ist auf jeden Fall der Aspekt, dass nur derjenige in einer Periode per saldo

⁸⁷ Das gilt teilweise für den Handel Europas mit den Transformationsländern in Osteuropa nach der Öffnung der Mauer.

Kapital (einschließlich der Direktinvestitionen) exportieren kann, der zur gleichen Zeit Überschüsse in der Leistungsbilanz aufweist.⁸⁸

III.5 Die Bedeutung des Flächentarifvertrages im Niedriglohnland

Ein weiterer bedeutender Aspekt des Verhältnisses von Hochlohnland zu Niedriglohnland und des Verhältnisses von intertemporalem zu internationalem Strukturwandel erschließt sich aus Abbildung 2 und den dort zu beobachtenden Lohnniveaus der beteiligten Regionen. Ostdeutschland ist zwar Westdeutschland insgesamt hoffnungslos unterlegen, dennoch gibt es Anreize für westliche Unternehmen, sich mit Direktinvestitionen in Ostdeutschland zu engagieren. Denn die Kombination des ostdeutschen Lohnniveaus (von knapp 30 DM pro Stunde im Jahre 1995 beispielsweise) mit der westdeutschen Produktivität von über 70 DM pro Stunde Mitte der 90er Jahre ist natürlich jeder anderen denkbaren Kombination in Deutschland überlegen.⁸⁹ Dieser Effekt wirkt in noch stärkerem Maße für ein Engagement westlicher Investoren in Polen, wo das Lohnniveau wiederum weit unter dem ostdeutschen liegt. Wenn, was hier durchweg unterstellt wird, die Preise für die produzierten handelbaren Produkte am Weltmarkt gegeben sind, können westliche Investoren Monopolrenten erzielen oder Marktanteile gewinnen.

Dieser Effekt – das wird in der Diskussion der Effekte von abfließenden Direktinvestitionen übersehen – hat aber selbstverständlich nur dann eine faktische Bedeutung für die Entscheidung der Unternehmen über eine Direktinvestition, wenn in Ostdeutschland oder in Polen der Satz “gleicher Lohn für gleiche Arbeit”, also das “law of one price” gilt oder ein Flächentarifvertrag die Regel ist. Würden in Polen oder in Ostdeutschland die Löhne nach der Situation des jeweiligen Betriebes ausgehandelt, müsste der westliche Investor damit rechnen, in wesentlich kürzerer Zeit als sonst seinen Wanderungs-Pioniergewinn zu verlieren. Das heißt, der westliche Industriebetrieb zahlt in Polen unter den Bedingungen eines Flächentarifvertrages oder bei Mobilität von Arbeit in einer Fabrik mit modernstem westlichen Standard den durchschnittlichen polnischen Lohn. Dieser wiederum wird von der polnischen Produktivität in der Gesamtwirtschaft bestimmt. Der Zusatz- oder Monopolgewinn des westlichen Unternehmens schrumpft im Zeitablauf nach Maßgabe des Anstiegs der Löhne in Polen (die wiederum nach Maßgabe des dortigen durchschnittlichen Produktivitätsfortschritts zunehmen).⁹⁰

⁸⁸ Siehe Abschnitt III.6.

⁸⁹ In der verarbeitenden Industrie, die den Großteil der wandernden Unternehmen stellt, ist der Abstand noch größer, da dort die Produktivität höher als in der Gesamtwirtschaft ist.

⁹⁰ Das gilt streng genommen nur für die Nominallöhne, da der polnische Reallohn, deflationiert mit einem polnischen Preisindex, für den westlichen Investor ohne Bedeutung ist. Wichtig für den westlichen Investor ist allerdings die Wechselkursentwicklung, da sie Einfluss auf den Wert der Gewinne hat, die der Investor in polnischer Währung erzielt. Wechselkursänderungen können dann verzerrend wirken, wenn sie nicht exakt den Differenzen der Lohnstückkostenentwicklung zwischen Polen und Deutschland folgen. Vgl. Abschnitt III.6.

Der Zusatzgewinn des westlichen Unternehmens ermäßigt sich folglich im Laufe der Zeit nur, wenn der Produktivitätsfortschritt in Polen und die dortigen Lohnsteigerungen größer als in Deutschland sind, und er verschwindet erst vollständig, wenn das polnische Produktivitäts- und das polnische Lohnniveau in der Gesamtwirtschaft mit dem westlichen gleichgezogen haben. Solche Anpassungsprozesse können sehr lange dauern. Westdeutschland und Japan etwa, die beide in einer außergewöhnlich günstigen Ausgangssituation waren, brauchten fast 50 Jahre, um sich dem amerikanischen Produktivitätsniveau so weit zu nähern, dass man von Einholen sprechen konnte.⁹¹ Wie für Deutschland und Japan nach dem Zweiten Weltkrieg können die westlichen Investitionen für das aufholende Land eine große Bedeutung haben, weil sie ihm in einigen Bereichen zumindest die Chance eröffnen, Sprünge in der technologischen Entwicklung zu verwirklichen, die es aus eigener Kraft weit weniger gut oder erst sehr viel später machen könnte.

Entscheidender Faktor, um diesen Prozess der Verlagerung von Kapital in Gang zu setzen, ist folglich die Gültigkeit des "law of one price" am Arbeitsmarkt. Wären dagegen die Löhne im Sinne der modernen Variante von Flexibilität tatsächlich flexibel – gäbe es also keinen Flächentarifvertrag –, wäre das Ergebnis ganz anders. Richteten sich die Löhne und die Lohnsteigerungen via betriebliche Vereinbarungen bei Immobilität des Faktors Arbeit an der Situation des jeweiligen Betriebes aus, wäre neben dem intertemporalen auch der internationale Strukturwandel massiv behindert oder gar nicht existent. Wohlgermerkt, es gäbe dann auch Handel zwischen Staaten unterschiedlicher Entwicklungs- und Lohnniveaus, aber das Tempo sowohl des intertemporalen als auch das des internationalen Wandels wären wesentlich geringer. Für die Entwicklungsländer wären "flexible" Arbeitsmärkte in diesem Sinne in ihren negativen Auswirkungen auf die Chance zum Aufholen noch gravierender als für die Industrieländer. Die Entwicklungsländer verlören nämlich weitgehend die internationalen Direktinvestitionen als Quelle für einen rascheren Wandel.

Wie problematisch die allgemeine Forderung nach Abschaffung oder einer "Flexibilisierung" des Flächentarifvertrages in diesem Lichte ist, lässt sich auch am Beispiel Ostdeutschlands zeigen. Wie oben schon angedeutet, wurde in Ostdeutschland der Flächentarifvertrag in besonderem Maße durchlöchert, weil dort die Löhne im Zuge der Vereinigung insgesamt zu stark gestiegen waren. Dass das Lohnniveau in Ostdeutschland, gemessen an allen vernünftigen Maßstäben, zu hoch ist, kann man nicht bestreiten. Dass daraufhin viel mehr Betriebe als bei angemessenem Niveau der Löhne einen Ausweg in der Öffnung des Tarifvertrages suchen, ist vollkommen verständlich und berechtigt. Daraus folgt aber nicht, dass man den Flächentarif generell abschaffen sollte.

Das Gegenteil liegt näher bei einer effizienten Lösung: Im Sinne einer konsequenten Ursachentherapie muss alles getan werden, um das Lohnniveau zu korrigieren.⁹² Die

⁹¹ Vgl. Lindlar / Scheremet (1998).

⁹² Das kann auf verschiedene Art und Weise bei festen Wechselkursen bzw. in einer Währungsunion geschehen. Vgl. Flassbeck (2000E).

Abschaffung des Flächentarifvertrages aber nähme der Wirtschaft in Ostdeutschland aus der Sicht der westlichen Investoren den vielleicht letzten Vorteil, den sie hat, nämlich das noch immer niedrigere Lohnniveau. Der ausländische oder der westdeutsche Investor muss bei Fehlen eines ostdeutschen Flächentarifvertrags und bei allgemeiner Immobilität der Arbeitnehmer damit rechnen, dass er auf der Betriebsebene von den Arbeitnehmern mit Forderungen nach einer sofortigen Angleichung der Löhne konfrontiert wird. Die besonders qualifizierten und damit knappen Arbeitnehmer werden auch bei allgemeiner Immobilität mit einer Abwanderung in den Westen drohen und so die Lohnangleichung verlangen.

Das Argument für eine rasche Angleichung liegt auf der Hand. Die Arbeiter des Pionierbetriebes werden argumentieren, der Unternehmer realisiere ja die gleiche Produktivität wie im Westen und könne folglich den gleichen Lohn bezahlen. Aus einzelwirtschaftlicher Sicht ist das konsequent, weil die gesamtwirtschaftlich erwünschten Effekte des Flächentarifvertrags nicht von Bedeutung für das einzelwirtschaftliche Kalkül von Arbeitnehmern und Unternehmern sind. Könnte man dagegen das Lohnniveau durch eine Zunahme der Produktivität (also etwa durch staatliche Anreize für die Ansiedlung von mehr Unternehmen oder die Vergrößerung der Anreize für Investitionen) "wettbewerbsfähig" machen, schaffte gerade der Flächentarifvertrag ein zusätzliches Motiv, in Ostdeutschland zu investieren. Bei seiner Beseitigung verschwindet dieses zusätzliche Motiv schlicht.

Das heißt allgemein, der Flächentarifvertrag kann seine bedeutende Funktion für den Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung nur wahrnehmen, wenn das Lohnniveau insgesamt nicht zu hoch ist. Das ist in der Regel in selbständigen Volkswirtschaften gegeben, weil diese unter einem Anpassungszwang stehen, dem sie ohne Transfers aus anderen Ländern nicht ausweichen können. Ist das Lohnniveau, gemessen in internationaler Währung bei festen Wechselkursen, aber – aus welchen Gründen auch immer – zu hoch geworden, liegt zwar der Ausstieg aus dem Flächentarifvertrag nahe, er bringt aber nicht die Lösung. Das Lohnniveau muss auf die eine oder andere Weise korrigiert werden, um neben der Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit für den intertemporalen und den internationalen Strukturwandel die für eine hohe Effizienz dieses Prozesses notwendigen Signale zu geben.

III.6 Exkurs: Unterschiedliche Lohn- und Produktivitätsniveaus bei flexiblen Wechselkursen⁹³

Im Zuge des Konvergenzprozesses, der in Europa zur Schaffung der Europäischen Währungsunion geführt hat, sind, anders als bei der deutschen Währungsunion, frühzeitig Verhältnisse⁹⁴ hergestellt worden, die weitgehend den Bedingungen innerhalb der Nationalstaaten entsprechen. Folglich war es in vieler Hinsicht ein konsequenter und notwendiger Schritt, die Währungsverhältnisse in einer Weise zu stabilisieren, wie

⁹³ Diese Überlegungen sind zuerst sinngemäß in Flassbeck (2000D) veröffentlicht worden.

⁹⁴ Das gilt in erster Linie für die Angleichung der Steigerungsraten der Lohnstückkosten.

sie für die Regionen innerhalb von Nationalstaaten selbstverständlich sind. Viele Ökonomen glauben aber noch immer, nur mit flexiblen Wechselkursen könnten Länder, die sehr unterschiedliche Ausgangsvoraussetzungen bei Löhnen und Produktivität aufweisen, freien Handel miteinander treiben. In Europa sei beispielsweise die Wirtschaft und insbesondere der Arbeitsmarkt in den meisten Teilnehmerländern zu wenig "flexibel", um ohne den "Schockabsorber" Wechselkurs auskommen zu können. Nur ein flexibler, zumindest aber ein anpassungsfähiger Kurs erlaube die Bewältigung der Folgen sogenannter asymmetrischer Schocks, also z.B. eines Erdbebens in nur einem Mitgliedsland oder eines politischen Bebens, wie es die deutsche Vereinigung gewesen ist.

Sobald man allerdings etwas konkreter über diese These nachdenkt, stellen sich Zweifel ein. Ist der Wechselkurs – also eine Ab- oder Aufwertung der Währung eines Landes – tatsächlich ein effizientes Werkzeug der Wirtschaftspolitik? Betrachten wir einen einfachen Fall: Ein Erdbeben verwüste erhebliche Teile des Kapitalstocks eines Landes. Das Realeinkommen dieses Landes muss – ohne Hilfe von außen – sinken. Eine weitgehend friktionslose Anpassung an diesen Schock ist offenbar möglich, wenn alle Teile der Bevölkerung diesen unumgänglichen Verlust an Realeinkommen ohne weiteres akzeptieren. Das wäre etwa der Fall, wenn die Arbeitnehmer die dem Schock folgende einmalige Preiserhöhung hinnähmen, ohne darauf mit höheren nominalen Lohnforderungen gegenüber dem Staat und den Unternehmen zu reagieren. Inflexible, rigide Nominallöhne führen in diesem Fall also zu einer hohen Flexibilität der Reallöhne.

Ein Problem tritt ohne Zweifel für das betreffende Land auf, wenn die Nominallöhne flexibel und die Reallöhne rigide sind, die Arbeitnehmer also einen Ausgleich für die vom Erdbeben verursachte Preissteigerung fordern und auch durchsetzen können. In diesem Fall sinken entweder die Gewinne, was zusätzliche negative Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit und die Zahl der Arbeitsplätze mit sich bringt, oder den Unternehmen gelingt es bei einer akkomodierenden Geldpolitik, die überhöhten Lohnforderungen auf die Preise zu überwälzen. Dann wird aus der einmaligen Preiserhöhung eine echte, weil vermutlich dauerhafte Inflation.

Den letzten Fall muss offenbar meinen, wer von inflexiblen, verkrusteten Arbeitsmärkten in Europa und der daraus abgeleiteten Notwendigkeit eines Wechselkurspuffers spricht. Doch hätte eine Abwertung im Gefolge des Erdbebens die erwünschte Wirkung? Die Arbeitnehmer in unserem vom Erdbeben verwüsteten Land sind ja nicht einmal bereit, den für die Gesellschaft als Ganzes unvermeidlichen Realeinkommensverlust zu akzeptieren. Wieso sollten sie dann bereit sein, eine Abwertung, die wegen sinkender terms of trade nichts anderes darstellt als einen *zusätzlichen* Realeinkommensverlust, zu akzeptieren gemäß der gängigen These vom Wechselkurs als "Puffer"?

Ist diese These aber falsch, weil die Wirtschaftssubjekte nicht unterscheiden zwischen erdbeben- und abwertungsbedingter Preissteigerung, steigt bei nachgiebiger Geldpolitik nach der Abwertung lediglich die Inflationsrate noch stärker als im reinen Erdbebenfall. Die Notwendigkeit einer restriktiven Geldpolitik wird dann um so größer. Im

Ergebnis: Die Währung des vom Erdbeben verwüsteten Landes wird früher oder später abwerten, wenn die Reallöhne inflexibel sind. Die Abwertung ist dann kein ‘‘Puffer’’ für den realen Schock, sondern gleicht bestenfalls die negative Sekundarwirkung des Schocks in Form einer nochmals höheren Inflationsrate und einer Verschlechterung der internationalen Wettbewerbsposition aus.

Noch verwirrender sind die Folgen der sich überlagernden Angebots- und Nachfrageschocks nach der deutschen Vereinigung. Hier ist nicht einmal die Richtung einer angemessenen Wechselkursänderung klar. Die Mehrheit der Ökonomen sah und sieht es als nahezu selbstverständlich an, dass Deutschland nach der Vereinigung auch gegenüber den europäischen Kernländern hätte aufwerten müssen. Doch warum hätte die D-Mark aufwerten sollen? Unmittelbar war der Schock der Vereinigung für Deutschland ohne Zweifel das, was man in der Literatur einen negativen Angebotsschock nennen würde. Der Staat reagierte darauf mit einem positiven Nachfrageschock. Im Ergebnis sank das Realeinkommen pro Kopf in Deutschland, die zuvor hoch aktive Leistungsbilanz rutschte tief ins Minus, die Löhne und die Inflationsrate stiegen ebenso wie das Staatsdefizit weit stärker als zuvor und weit stärker als in anderen Ländern. Warum sollte die Währung eines solchen Landes aufwerten und nicht abwerten?

Die Ökonomie hat mit der These vom Wechselkurs als Puffer für reale Schocks eine seltsame Inkonsistenz in ihr Aussagensystem eingebaut. Zu Recht hat sie auf der einen Seite festgestellt, dass die Wirtschaftspolitik mit der Veränderung des Geldwertes in der Zeit, mit Inflation also, nicht dauerhaft operieren kann, ohne dass die Wirtschaftssubjekte die ‘‘Geldillusion’’ verlieren und ihre nominalen Ansprüche an die steigende Inflationsrate anpassen. Auf der anderen Seite aber betrachten viele Ökonomen Änderungen des Geldwertes im Raum, Wechselkursänderungen also, als ein jederzeit einsetzbares Werkzeug der Wirtschaftspolitik oder gar als einen normalen Marktpreis, ohne darauf hinzuweisen, dass die Wirtschaftssubjekte auch diese spezifische Form der Geldillusion auf Dauer selbstverständlich durchschauen und damit seiner Wirkung vollständig berauben werden.

Eine Verringerung des externen Wertes des Geldes, also Abwertung, ist ebenso wenig wie die Verminderung des internen Wertes des Geldes, also Inflation, ein geeignetes und auf Dauer einsetzbares Werkzeug der Wirtschaftspolitik. Wechselkursänderungen können ebenso wenig ein ‘‘Puffer’’ für reale Schocks sein wie Änderungen der Inflationsrate. Frühere Ökonomen wussten das noch. Knut Wicksell, einer der großen Innovatoren, schrieb zu Beginn dieses Jahrhunderts, ‘‘... a stable value of money in time as well as in space’’ sei die zentrale Voraussetzung für eine funktionsfähige Marktwirtschaft.⁹⁵ Am Ende des Jahrhunderts scheint diese Erkenntnis verloren gegangen zu sein.

Der Wicksellschen Logik entsprechend ist die einzige Funktion, die Wechselkursänderungen haben können, der Ausgleich von Inflationsdifferenzen bzw. der Differenz der

⁹⁵ Wicksell (1958), S. 247.

Änderungsraten der Lohnstückkosten gegenüber Ländern, die (noch) nicht in der Lage sind, die interne Entwertung des Geldes ebenso gut in Grenzen zu halten wie etwa Europa oder die USA. Damit werden fundamentale Ungleichgewichte im Handel verhindert, weil alle beteiligten Länder ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten: der reale Wechselkurs bleibt konstant. Dies wurde von flexiblen Wechselkursen in der Vergangenheit auf kurze Sicht sehr schlecht, auf längere Sicht aber leidlich garantiert. Betrachtet man etwa die Entwicklung der Lohnstückkosten in Deutschland auf der einen und den übrigen Industrieländern auf der anderen Seite von Anfang der 70er Jahre bis heute, zeigt sich, dass der große Vorsprung, den sich Deutschland durch hohe Lohndisziplin erarbeitet hat, durch Aufwertungen der D-Mark auf lange Sicht vollständig ausgeglichen wurde. Lange Phasen der Unter- und Überbewertung der D-Mark, also eines "falschen" Wechselkurses, waren aber der Preis, der für das Experiment mit flexiblen Wechselkursen zu zahlen war.

Aus der Wicksellschen Logik folgt auch, dass das asiatische Modell der frühen 90er Jahre, nämlich Stabilität des Preisniveaus über eine Fixierung des Wechselkurses zu importieren, den Keim der Währungskrise in sich trug, weil eine reale Aufwertung in den betreffenden Ländern unvermeidlich war. Die vielfältigen Erfahrungen mit solchen Modellen im Vorfeld der Europäischen Währungsunion haben aber gezeigt, dass eine kontrollierte Flexibilität des nominalen Wechselkurses am Ende erfolgreich sein kann, wenn den potentiellen Abwertungsländern schließlich die Stabilisierung des internen Geldwertes aus eigener Kraft gelingt.

Der Lohnpolitik in der Währungsunion wird häufig trotz der unbestreitbaren Konvergenz der Lohnstückkosten die Fähigkeit abgesprochen, Wechselkursänderungen zu ersetzen, weil die Lohnregimes der beteiligten Länder zu unterschiedlich seien. So stehe z.B. auf der einen Seite Deutschland mit einem hoch zentralisierten Regime und auf der anderen kleinere Länder, die stark dezentralisierte Systeme aufweisen. Nach unseren bisherigen Überlegungen schafft dies aber auch in einer Währungsunion kein unmittelbares Problem. Halten sich alle Länder an die Regel, dass die Löhne nur so stark wie die Produktivität steigen dürfen, ist die Art und Weise, wie der Gleichlauf der Lohnstückkosten zustande kommt, welches Lohnfindungssystem also vorliegt, nicht von Belang. Die gesamtwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit bleibt erhalten.

Auf einem ganz anderen Blatt steht jedoch, welche langfristigen Auswirkungen auf die Wohlstandsentwicklung in den beteiligten Ländern es hätte, wenn in einigen Ländern weder Flächentarifverträge gelten würden, noch die Arbeitnehmer ausreichend mobil wären, um das funktionale Äquivalent dafür zu schaffen. Eine reale Konvergenz im Sinne einer Angleichung der Lebensbedingungen wäre dann unwahrscheinlich, weil die Länder mit flexiblen Löhnen vermutlich zurückfielen gegenüber denen mit starren Lohnstrukturen, da sich der schumpeterianische Wettbewerb bei den ersteren weniger gut entfaltet. Für die Währungsunion als solche schafft das nicht unmittelbar ein Problem, weil hier die mangelnde reale Konvergenz die Funktionsweise des Währungssystems kurzfristig nicht behindert.

Ein andauernder oder gar zunehmender Abstand der realen Einkommen in Ländern der Europäischen Union schafft jedoch für die Zukunft der Union als politischer Vereinigung natürlich enorme Probleme. Da die Ursachen des Auseinanderlaufens wohl kaum eindeutig identifiziert werden können, werden die zurückbleibenden Regionen und Länder darauf dringen, von den effizienteren unterstützt zu werden. Das aber kann ein ähnliches Transferproblem schaffen wie bei der deutschen Einheit und damit große politische Spannungen nach sich ziehen.

Eine theoretische Komplikation

Häufig werden Überlegungen der Art, wie sie hier angestellt wurden, a priori abgelehnt, weil die Vorstellung, der reale Wechselkurs könne langfristig und jederzeit konstant bleiben, aus den verschiedensten Gründen abgelehnt wird. Mit einer Variante der Frage, nämlich der Wechselkurskonstanz im Falle exogener realer Schocks, wurde sich bereits oben auseinandergesetzt. Nicht ohne weiteres erledigt ist damit die Vorstellung, langfristig müsse sich der reale Wechselkurs an unterschiedliche reale Wachstumsgeschwindigkeiten miteinander Handel treibender Volkswirtschaften anpassen. Das hieße, ein Land mit einer permanent höheren Wachstumsrate müsse permanent real aufwerten, um dem zurückbleibenden Land auch im Bereich der handelbaren Güter eine Chance zum Aufholen zu geben.

Betrachten wir dazu ein einfaches Zahlenbeispiel mit zwei Volkswirtschaften:

Volkswirtschaft A mit einem:

- Wachstum von 4%,
- durchschnittlichen Produktivitätszuwachs von 4%,
- Produktivitätszuwachs bei handelbaren Gütern von 8%,
- Produktivitätszuwachs bei nicht-handelbaren Gütern von 0%.

Volkswirtschaft B mit einem:

- Wachstum von 2%,
- durchschnittlichen Produktivitätszuwachs von 2%,
- Produktivitätszuwachs bei handelbaren Gütern von 4%,
- Produktivitätszuwachs bei nicht-handelbaren Gütern von 0%.

Um die Wettbewerbssituation dieser Volkswirtschaften zu erfassen, müssen wir Annahmen über die Lohnentwicklung machen. Hier sollen zwei Fälle unterschieden werden. Nehmen wir zunächst an, die Nominallöhne steigen in beiden Volkswirtschaften gemäß dem Anstieg der Produktivität im Bereich der handelbaren Güter. Die Löhne steigen dann in A um 8% und in B um 4%. Bei Mobilität der Arbeitskräfte erzwingt das "law of one price" eine Lohnsteigerung in allen übrigen Bereichen um ebenfalls 8% bzw. 4%. Dann steigen die Preise, bei gleichen Anteilen beider Gütergruppen an der Gesamtproduktion, in A um 4%, in B aber nur um 2%.

Ohne nominale Wechselkursänderungen wertet nach der üblichen statistischen Messung auf der Basis von Verbraucherpreisen oder gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten die Währung der stärker wachsenden Volkswirtschaft A real permanent auf.

Bei flexiblen Wechselkursen müsste über lange Fristen die Währung von A dauernd abwerten, um die reale Aufwertung auszugleichen.

Doch wozu braucht man in diesem Fall überhaupt einen Wechselkurs? Die Tatsache, dass in der Statistik ein bestimmter Befund auftaucht, bedeutet nicht, dass ein ökonomisches Problem vorliegt. Der Handel zwischen beiden Ländern wird jedenfalls nicht zur Einbahnstraße, sondern die Kostensituation bleibt gleich, weil hier die Löhne die Produktivitätsunterschiede gerade ausgleichen. Lediglich das Preisniveau im stärker expandierenden Land steigt dauerhaft stärker als in Land B, weil die Preise für nicht-handelbare Güter dort stärker zulegen. Dieser Effekt, der üblicherweise Balassa-Samuelson-Effekt genannt wird, aber eindeutig auf David Ricardo zurückgeht⁹⁶, kann die Notwendigkeit von Änderungen des realen Wechselkurses in einem ernsthaften Sinne nicht begründen. Wäre er relevant, könnten unterschiedlich entwickelte Regionen in einem Land wie etwa den USA nicht für lange Zeit ohne große Ungleichgewichte miteinander Handel treiben.

Nehmen wir in einem zweiten Fall an, die Löhne steigen in beiden Sektoren einer Volkswirtschaft jeweils mit der Rate der durchschnittlichen Produktivität, also um 4% in A und um 2% in B. Dann können in der Tat die Preise für handelbare Güter in A um 4% sinken, in B aber nur um 2%. Bei internationaler Immobilität der Arbeitskräfte gewinnen folglich die Produzenten handelbarer Güter in A permanent gegenüber denen in B. Gibt es nun eine Begründung für die Änderung des nominalen Wechselkurses zum Ausgleich der Nachteile der Produzenten in B? Steigt der Wechselkurs der A-Währung permanent um 2% erhalten wir das gleiche Ergebnis wie im ersten Fall, nämlich einen vollständigen Ausgleich der Vorteile der Produzenten in A. Die Frage ist hier nur – genau gleich wie im ersten Fall –, ob es eine systematische Rechtfertigung für das weitgehende Wegsteuern der Gewinne der A-Produzenten gibt?

Bei einer Betrachtung im Sinne der reinen Gleichgewichtsökonomie ist die Antwort einfach: Die Löhne müssen steigen wie die Produktivität des stärksten Sektors, oder die Währung des stärkeren Landes muss aufwerten, um Ungleichgewichte zu verhindern. Doch so einfach ist die Sache nicht, wenn wir sie im Rahmen einer Entwicklungstheorie wie der Schumpeterianischen betrachten. Offenbar stehen ja hinter den Erfolgen des Landes A besonders tüchtige Unternehmen, die in gewisser Weise ihre Erfolge auch ausspielen dürfen sollten. Wie viel ihrer Pioniergewinne aber sollten sie behalten dürfen? Eine Antwort lässt sich finden, wenn wir die zwei Extremfälle einer Weltwährung auf der einen Seite und einer Wirtschaft mit flexiblen Wechselkursen für die kleinste denkbare Einheit, den Betrieb, auf der anderen Seite betrachten. Nehmen wir zunächst an, der Lohn steige bei völliger (auch internationaler) Mobilität der Arbeitskräfte wie der Durchschnitt der Produktivität beider Länder, also um etwa 3%. Dann kommt ein Ergebnis zustande wie bei festen Wechselkursen und eingeschränkter Mobilität, die Produzenten handelbarer Güter in A gewinnen Marktanteile. Bei flexiblen Wechselkursen auf betrieblicher Ebene oder vollkommener Immobilität der Ar-

⁹⁶ Vgl. Ricardo (1951), S. 142, Viner (1937), S.315 und Balassa (1964).

beitskräfte und perfekter Lohndifferenzierung in diesem Sinne bleiben alle Preise immer gleich, es gibt weder Aufhol- noch Rückfallprozesse.

Das heißt, bei vollkommener Immobilität der Arbeitskräfte können die Arbeitnehmer auf der Ebene des Betriebes die Pionierrente durch die volle Beteiligung am Produktivitätszuwachs des Betriebes so stark verringern, dass der Anreiz, sich schumpeterianisch zu betätigen, deutlich sinkt. Auf der anderen Seite können auch schwache Betriebe wegen der Lohnzugeständnisse der Arbeitnehmer auf Dauer überleben. Bei vollkommener Mobilität oder einem zentralisierten Lohnfindungssystem, das diese Mobilität quasi simuliert⁹⁷, wird der Lohn immer im Maße des durchschnittlichen Produktivitätszuwachses der Volkswirtschaft steigen, und Pionierunternehmen werden davon profitieren und stärker als sonst expandieren können, weil bei gleichen Gewinnen ihre Preise sinken.⁹⁸

Bauen wir in die Welt immer flexible Wechselkurse ein, entscheiden wir uns – unabhängig von der Mobilität der Arbeitskräfte und der Weisheit verschiedener Lohnfindungssysteme – a priori für mehr Stillstand zwischen den Sektoren, den Branchen und den Betrieben als in einem System der Geldwertstabilität in Zeit und Raum. In der realen Welt sind allerdings die Unterschiede der Produktivitäts- und Wachstumsraten zwischen Ländern einer ähnlichen Entwicklungsstufe weniger groß als in dem hier gewählten fiktiven Fall. Die Länder, die sich an der Spitze des technischen Fortschritts bewegen, haben es offenbar schwer, in allen Bereichen größere Sprünge in der Technologie zu erzielen. Folglich können die aufholenden Länder in einer bestimmten Technologie durch Imitieren Sprünge realisieren, während sie selbst anderswo “Opfer” der Imitation sind. Aber selbst wenn die Unterschiede beim Produktivitätswachstum erheblich sind, wie es etwa zwischen den USA und Europa nach dem Zweiten Weltkrieg für lange Zeit der Fall war, stellt sich die Frage, ob über die Ausgleichsfunktion der Löhne hinaus durch permanente Wechselkursanpassungen der Druck des Strukturwandels auf weniger produktive Sektoren in einzelnen Regionen gemildert werden muss.

Verneint man diese Frage, braucht man Wechselkursänderungen nur, wenn sich die Menschen in einer Region permanent bezüglich der wirtschaftlichen Möglichkeiten der Region, in der sie leben, täuschen. Leben sie dauernd über ihre Verhältnisse, ist der Geldwert in der Zeit nicht zu halten. Darüber hinaus muss die Änderung des Geldwertes in der Zeit gegenüber denjenigen Handelspartnern, die nicht der gleichen Illusion unterliegen, ausgeglichen werden durch eine entsprechende Änderung des Geldwertes im Raum.

⁹⁷ Vgl. Flassbeck / Horn / Zwiener (1992), S. 38 ff.

⁹⁸ Gleichwohl gibt es auch dann Effekte z.B. durch sich ändernde Präferenzen, die Branchen und Unternehmen begünstigen, die einen geringeren Produktivitätsfortschritt aufweisen. Diese Branchen profitieren vor allem vom Einkommenseffekt, der Tatsache also, dass die Güter in anderen Sektoren immer effizienter produziert werden.

Der reale Wechselkurs eines Landes kann also ebenso konstant bleiben wie der reale Wechselkurs von Regionen in einem einheitlichen Währungsgebiet. Das schließt statistisch gemessene Veränderungen des Konstrukts "realer Wechselkurs" jedoch nicht von vornherein gänzlich aus. Auch bei absolut festem nominalen Wechselkurs oder in einer Währungsunion können sich unter besonderen Umständen Ein- und Ausführpreise so ändern, dass sich daraus eine Veränderung der "realen Wechselkurse" ergibt. Starke Veränderungen der relativen Preise zwischen den Regionen, die mit starken Veränderungen der terms of trade einhergehen, können solche Effekte nach sich ziehen. Ein Ölpreisschock beispielsweise würde in einem einheitlichen Währungsgebiet neben den terms of trade, also dem Verhältnis von Einfuhr- und Ausführpreisen in einer Region, auch den realen Wechselkurs, also das Verhältnis der Ausführpreise einer Region zu den Ausführpreisen einer anderen Region, verändern. Solche Änderungen der relativen Preise aber verlangen keineswegs eine Änderung der absoluten Preisniveaus, wie es eine Wechselkursänderung zweifellos darstellt. Sie sind folglich für das Währungssystem ohne Belang

Eine empirische Komplikation⁹⁹

In der Diskussion um die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen und Ländern werden häufig die Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe als Maßstab verwendet. Das Institut der Deutschen Wirtschaft etwa baut seine Analysen weitgehend auf diesem Maßstab auf.¹⁰⁰ Aber auch international ist er gebräuchlich, u.a. weil die OECD reale Außenwerte der Währungen ihrer Mitgliedsländer auf der Basis von Lohnstückkosten für das verarbeitende Gewerbe ausweist. Dieser Indikator führt allerdings systematisch, wie sich ohne weiteres im Falle Deutschlands nachweisen lässt, auf eine falsche Fährte.

In dem oben erwähnten Wochenbericht des DIW wurde die Entwicklung der Lohnstückkosten in Deutschland und in 18 Industrieländern auf zwei verschiedene Arten dargestellt. In der einen Rechnung wurde die Gesamtwirtschaft abgebildet, in der anderen die Industrie. Bei einer Betrachtung in Landeswährung und auf der Basis des Jahres 1972 zeigt sich, dass die Lohnstückkosten über den gesamten Zeitraum gesehen in Deutschland jeweils viel schwächer gestiegen sind als im Ausland. Über den gesamten Zeitraum betrachtet ist allerdings der Abstand zwischen In- und Ausland in der Industrie weit geringer als in der Gesamtwirtschaft. Ohne Wechselkursänderungen hätte jedoch weder der eine noch der andere Abstand Bestand haben können. Deutschland hätte bei von Anfang an festen Wechselkursen enorme Marktanteilsgewinne verzeichnet, während fast alle anderen Länder im Wettbewerb weit zurückgefallen wären.

Die Ausgleichsfunktion von Wechselkursänderungen beleuchtet die Entwicklung der Lohnstückkosten jeweils in US-Dollar. Hier zeigt sich ein auf den ersten Blick er-

⁹⁹ Diese Argumentation wurde sinngemäß zum ersten Mal in DIW (1998), S.34/35 dargelegt.

¹⁰⁰ Vgl. Schröder (1996).

staunliches Phänomen: Die Differenzen zwischen den Lohnstückkosten für die Gesamtwirtschaft werden von den Wechselkursänderungen über den gesamten Zeitraum gesehen weitgehend ausgeglichen. Phasen der Überbewertung der D-Mark (also geringerer Wettbewerbsfähigkeit) wie in den siebziger Jahren oder Mitte der neunziger Jahre wechseln sich immer wieder ab mit Phasen der Unterbewertung (also hoher Wettbewerbsfähigkeit) wie in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre. Ganz anders ist das im Falle der Lohnstückkosten für das verarbeitende Gewerbe. Hier ist die D-Mark im gesamten Zeitraum überbewertet, Deutschland also wenig wettbewerbsfähig. Der Devisenmarkt hat nach Maßgabe des allein auf die Industrie bezogenen Lohnstückkostenindikators bei einer Basierung auf das Jahr 1970 nur in einem einzigen von 36 Jahren nahezu den "Gleichgewichtspunkt" gefunden, nämlich im Jahre 1984, als der US-Dollar zu 3,40 DM bewertet wurde.

Aber aus dem Befund bei den Lohnstückkosten in der Industrie folgt nicht, dass die Löhne in Deutschland zu hoch sind. Das sind sie ausweislich der Entwicklung in Landeswährung nicht. Aus diesem Befund ließe sich bestenfalls der Schluss ziehen, dass die Devisenmärkte die D-Mark immer zu hoch bewertet hätten. Wer den Maßstab Lohnstückkosten in der Industrie für angemessen hält, muss folglich behaupten, dass es nicht nur ein zeitweiliges Überschießen an den Devisenmärkten gibt, sondern auch eine langanhaltende Fehlbewertung einer Währung. Das bedeutet auch zu behaupten, dass die Devisenmärkte alle anderen Informationen, die zur Beurteilung einer Währung vorliegen – vor allem also Indikatoren zur Entwicklung des Außenhandels wie die Zahlungsbilanz oder Gewinne und Verluste von Marktanteilen – überhaupt nicht zur Kenntnis nehmen bzw. über Jahrzehnte hinweg nicht angemessen interpretieren können.

Solche Schlussfolgerungen sind offensichtlich abwegig. Die Devisenmärkte haben in der Vergangenheit sehr wohl die Entwicklung der Zahlungsbilanz mit ins Kalkül gezogen, wie sich etwa an der Überbewertung des US-Dollar Mitte der 80er Jahre und der anschließenden Korrektur in Form einer Unterbewertung sehen lässt. Die nicht vorhandene Konstanz des realen Wechselkurses auf Basis der Lohnstückkosten im verarbeitenden Gewerbe belegt aber auch empirisch eindeutig, was oben schon aufgrund theoretischer Überlegungen behauptet wurde: Nur für die Gesamtwirtschaft sind Lohnstückkosten ein geeigneter Indikator, weil nur hier die Kosten anderer Vorleistungen als die von Arbeit vernachlässigt werden können.

III.7 Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse

Die internationale Zusammenarbeit von Nationen unterschiedlicher Entwicklungsstufen ist ins Gerede gekommen. Finanzkrisen und Spekulationen um Wechselkurse haben bei vielen Menschen den Eindruck erweckt, internationaler Handel und der internationale Austausch von Kapital sei inhärent instabil und mit vielen, vielleicht zu vielen Risiken für die reale wirtschaftliche Entwicklung und das Aufholen der Entwicklungsländer verbunden. Oft schießt man dabei über's Ziel hinaus. Ungeeignete Währungsregimes und eine übereilte, schlecht vorbereitete Öffnung der Märkte erklären

den weitaus größten Teil der in den letzten 50 Jahren entstandenen Krisen. Da diese Faktoren durchaus beeinfluss- und verbesserbar sind, ist eine Verdammung des internationalen Austauschs insgesamt nicht angebracht.

Direktinvestitionen von Hoch- in Niedriglohnländer etwa sind ein bedeutsamer Aspekt der internationalen Arbeitsteilung. Sie spielen eine gewichtige Rolle für den Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung, die Integration der weniger entwickelten Länder und für die Stärkung des Potentials dieser Länder zum wirtschaftlichen Aufholen. Aber Direktinvestitionen sind auch kein Wundermittel, wie die Erfahrungen der letzten 20 Jahre gezeigt haben. Die positiven Wirkungen von Direktinvestitionen auf die gesamtwirtschaftlichen Ziele im Geber- und im Nehmerland werden ebenso überschätzt wie ihre bedrohlichen Seiten. Direktinvestitionen eignen sich z.B. nicht zur Begründung besonderer "Standortpolitik" im Geberland, weil sie in der Regel ein Zeichen der Stärke und nicht eines der Schwäche sind. Auch zur Begründung der "Flexibilisierung" des Lohnniveaus oder der Lohnstruktur sind sie nicht geeignet. Bei letzterem gilt sogar das Gegenteil: Der Flächentarifvertrag oder sein funktionales Äquivalent, die Mobilität von Arbeit im Empfänger- wie im Geberland, sind eine zentrale Voraussetzung dafür, dass es überhaupt zu Direktinvestitionen kommen kann.

Hinzu kommt, dass es für alle eigenständig wirtschaftenden Regionen¹⁰¹ klare makroökonomische Grenzen für die Einfuhr von Kapital gibt. Die Möglichkeit, Leistungsbilanzsalden über lange Zeit aufrechtzuerhalten, ohne an Grenzen der Vertrauenswürdigkeit für internationale Investoren zu stoßen, halten sich nämlich in engen Grenzen. Schon ein Leistungsbilanzdefizit und damit ein Kapitalimport von 5% des Bruttoinlandsprodukts ist in der Regel für ein aufholendes Land auf längere Sicht nicht durchzuhalten. Zudem besteht in der Regel nur ein Teil des Kapitalimports aus Direktinvestitionen.¹⁰² Selbst wenn Direktinvestitionen in der Größenordnung von 2% des Bruttoinlandsprodukts realisierbar wären, bliebe ihr Beitrag zur gesamten Investitionstätigkeit sehr gering. Für ein gegenüber den westlichen Industrieländern aufholendes Land ist sicher eine Investitionsquote in der Größenordnung von 30% notwendig.

Dieses Faktum nimmt schließlich der Furcht vor dem Verlust von Arbeitsplätzen durch Direktinvestitionen den letzten Schrecken. Direktinvestitionen sind immer Teil des gesamten Kapitalexports. Per saldo kann Kapital aber überhaupt nur dann abfließen, wenn das betreffende Land auch Leistungsbilanzüberschüsse erzielt. Leistungsbilanzüberschüsse zu erzielen heißt jedoch, per saldo Arbeitsplatzgewinne durch den internationalen Handel zu verbuchen. Selbst wenn es bei einer Direktinvestition zu einer reinen Verlagerung von Inlandsproduktion ins Ausland käme, bedeutete das folglich insgesamt niemals einen Verlust von Arbeitsplätzen, da der Verlust durch den Ka-

¹⁰¹ Das zeigt sich am Beispiel Ostdeutschland sehr deutlich. Dort haben die Leistungsbilanzdefizite in der Spitze bei 70 – 80% des Bruttoinlandsprodukts gelegen, was aber nur möglich war, weil Westdeutschland den Großteil der Transfers aus öffentlichen Quellen finanzierte und für private Zuflüsse de facto bürgte.

¹⁰² Die einzige bemerkenswerte Ausnahme im internationalen Vergleich ist Malaysia, wo die Summe der Direktinvestitionen sehr hoch ist, das Land in der Regel aber Leistungsbilanzüberschüsse aufweist, also trotz hoher Nettokapitalabflüsse sehr viele Direktinvestitionen erhält.

pitalverkehr überhaupt nur dadurch zustande kommen konnte, dass im Güterverkehr Arbeitsplatzgewinne verbucht wurden. Welcher Effekte dabei überwiegt, ist eine theoretisch nicht vollständig zu beantwortende Frage.

Natürlich kann ein Land einen Abfluss von Direktinvestitionen aufweisen und gleichzeitig ein Leistungsbilanzdefizit. Das bedeutet allerdings, dass im Übrigen der Nettokapitalzufluss so groß ist, dass er beide Defizite ausgleicht. Um aus dieser Konstellation einen Verlust an Arbeitsplätzen abzuleiten, muss man diskriminieren zwischen den unterschiedlichen Kapitalbewegungen und den Direktinvestitionen. Das aber kann schon deswegen niemals überzeugend gelingen, weil die Grenzen zwischen beiden fließend sind.¹⁰³ Hinzu kommt, dass neoklassisch ausgerichtete Autoren, die die Bedeutung der privaten Ersparnis oder der öffentlichen Verschuldung für die Zinsentwicklung hervorheben, schwerlich positive Effekte von Nettokapitalzuflüssen bestreiten können. Mit anderen Worten, ob ein deutscher Investor sich bei einem polnischen Unternehmen engagiert oder ein deutscher Sparer polnische Staatsanleihen kauft, mit deren Hilfe der polnische Staat Straßen baut, kann in Sachen Arbeitsplätze keinen Unterschied machen.

Eine weitere Konfusion der herrschenden Lehre ist in diesem Zusammenhang von großer Bedeutung. In einer konsequent schumpeterianischen Analyse ist das "Land" oder die "Nation" keine bedeutende Kategorie für die wirtschaftliche Entwicklung. Das bringt enorme Konsequenzen für die gesamtwirtschaftliche Einordnung der Ergebnisse mit sich, die die neoklassische Kunstlehre vollkommen übersieht. Vielfach wird so argumentiert, als seien die "anderen Länder" eine eigenständige Kategorie zur Erklärung ökonomischer Vorgänge. Anderen Ländern werden sozusagen Handlungsweisen zugeschrieben, die sich nicht nur auf die Handlungsweisen der dort agierenden Haushalte und Unternehmen beschränken. In der Tat wird der Handel mit anderen Ländern an der Grenze in einer Weise erfasst, wie das für den Handel zwischen den Regionen eines Landes in der Regel nicht der Fall ist. Handels- und Leistungsbilanzdefizite der einzelnen wirtschaftlichen Einheiten werden nämlich aggregiert und zu einer einzigen Zahl für das gesamte Land verdichtet. Für sich genommen, ist das noch unproblematisch.

Äußerst problematisch wird es aber dort, wo diesen Leistungsbilanzsalden eine Bedeutung zugeschrieben wird, die über die bloße Aggregation hinausgeht. Das ist z.B. der Fall, wenn von dem Leistungsbilanzsaldo als den "Ersparnissen eines Landes" gesprochen wird. In der neoklassischen Deutung von Leistungsbilanzsalden wird beispielsweise einer hohen Sparneigung eine entscheidende Rolle für das Entstehen von Leistungsbilanzüberschüssen zugeschrieben. Von der Definition her ist allerdings das "Sparen" eines Landes identisch mit Leistungsbilanzüberschuss, doch das ergibt noch keine Aussage darüber, ob und wessen Sparen zu einem Überschuss der Leistungsbilanz führt.¹⁰⁴ Da "Länder" als solche keine wirtschaftlichen Entscheidungen treffen,

¹⁰³ Nach der Definition der Deutschen Bundesbank galten früher 20% Beteiligung an einem ausländischen Unternehmen als Grenze für die Erfassung als Direktinvestition, inzwischen sind es nur noch 15%.

¹⁰⁴ Vgl. dazu auch Flassbeck (1999).

sondern nur Individuen oder Gruppen von gleichartig handelnden Individuen, müsste gezeigt werden, wie vermehrtes “Sparen” einer Gruppe, also etwa der privaten Haushalte, zu einem größeren Überschuss der Leistungsbilanz führt.

Das ist nicht einfach, da das Sparen einer Gruppe im Inland in der Regel zu vermehrtem Entsparen einer anderen, insbesondere der Unternehmen wegen sinkender Gewinne, führt. Wenn man diese Zusammenhänge berücksichtigt, bleibt außer der Definitorik nicht viel.¹⁰⁵ Die Definitorik ist aber extrem irreführend. “Länder” agieren nicht und sparen damit auch nicht. Jedes einzelne Land setzt sich in einer rein ökonomischen Betrachtungsweise aus exakt den gleichen Gruppen von Akteuren zusammen wie die Welt als Ganzes. Jede dieser Gruppen muss – zumindest in Systemen sinnvoll regulierter Wechselkurse – die globalen Regeln des Marktes beachten und ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten, wie auch immer die Grenzen im Einzelnen gezogen sein mögen. Sind die Gruppen innerhalb der Regionen etwa gleich groß, passen sich alle an ihre jeweiligen Verhältnisse an. Gelten überall mehr oder weniger die gleichen Regeln für die Solidität wirtschaftlichen Handelns, gibt es keinen Grund zu glauben, dass unter normalen Umständen bedeutsame Salden in den Leistungsbilanzen, also “Ersparnisse von Regionen” entstehen können.¹⁰⁶

Das Entstehen eines großen Leistungsbilanzdefizits zum Beispiel, wie es im Moment für die USA zu beobachten ist, deutet nicht auf die Bereitschaft anderer Länder zu größerem Sparen hin, sondern vielmehr darauf, wie oben erwähnt, dass die USA in den 90er Jahren eine völlig andere Politik als die übrigen großen Industrieländer getrieben haben und sich viele Wirtschaftseinheiten in den USA wegen der Wachstumserfolge viele Importe leisten konnten. Durch die Nachfrage der USA sind dann zusätzliche Einkommen im Rest der Welt entstanden, die es diesen Ländern wiederum erlaubten, den Wirtschaftseinheiten in den USA Kreditlinien bei der Bezahlung der Importe einzuräumen. Der zweite Fall, bei dem das Entstehen eines Leistungsbilanzsaldos relativ eindeutig mit exogenen wirtschaftspolitischen Eingriffen bzw. Fehlentwicklungen in Verbindung gebracht werden kann, ist der kollektive Verlust von Wettbewerbsfähigkeit in einer Region.

Ostdeutschland ist hier der klassische Fall. Wie oben schon dargelegt, führte hier der Verlust an Wettbewerbsfähigkeit im Gefolge der Währungsumstellung und die rasche Lohnanpassung zu einem Zusammenbruch der eigenen Produktion und einer enormen Importpenetration. Das konnte im Falle Ostdeutschlands durchgehalten werden, weil der Westen bereit war, sozusagen als Globalbürge aufzutreten. Es wäre aber sicher absurd, die Vorgänge der deutschen Einheit so zu deuten, dass sich nach dem Fall der Mauer Ostdeutschland entschlossen habe, massiv zu entsparen, Westdeutschland und die Deutschland umgebenden Länder aber, mehr zu sparen.

¹⁰⁵ Das tun z.B. Obstfeld / Rogoff (1996), S.162.

¹⁰⁶ Das ist der tiefere Sinn des wirtschaftspolitischen Zieles, das man früher “das außenwirtschaftliche Gleichgewicht” nannte, das heute – in den Zeiten der Globalisierung und der Standortdiskussionen – aus der Diskussion aber vollkommen verschwunden ist.

Schließt man sich jedoch der verwirrenden neoklassischen These von der in den Leistungsbilanzsalden zum Ausdruck kommenden "Ersparnis" eines Landes an, hat das enorme Konsequenzen für die wirtschaftspolitische Wertung. Nur in einer Welt nämlich, in der das Kapital die Möglichkeit hat, aufgrund "seiner eigenen freien Entscheidung" von einem Land zum anderen zu wandern, greifen alle die Bedrohungsszenarien, die im Rahmen der Globalisierungsdebatte üblicherweise an die Wand gemalt werden. In einer Welt, in der es klare Grenzen für das Wandern des Kapitals (zumindest bei den relevanten Nettoströmen) gibt bzw. das "Wandern" von Nettoströmen regelmäßig der pathologische oder doch exogen beeinflusste Fall ist, kann es von vornherein kein Bedrohungsszenario geben.

Wie wenig die neoklassische Theorie in der Lage ist, die in einer schumpeterianischen Welt nahezu selbstverständliche Tatsache, dass es nur geringe Nettowanderungen von Kapital gibt, in ihr Weltbild einzuordnen, zeigt die berühmte Feldstein / Horioka-Kontroverse. Nach der Publikation eines Papiers von Horioka and Feldstein (1983) gab es eine Menge verwirrender und zum großen Teil unsinniger Spekulationen um die internationale Mobilität von Kapital. Feldstein / Horioka argumentierten, dass der enge Zusammenhang zwischen den jeweiligen nationalen Ersparnissen und der nationalen Investition in den großen Industrieländern, also die Tatsache geringer Leistungsbilanzsalden, einige Evidenz für die Behauptung böte, dass Kapital relativ immobil ist oder doch noch große – administrative – Hindernisse für die volle Mobilität von Kapital bestünden. Das erstaunte die neoklassischen Autoren, da man doch erwartete, dass bei Freiheit des Kapitals sich weltweit zu bewegen, Kapital dazu neigen würde, "...to seek out the most productive investment opportunities worldwide"¹⁰⁷. Das aber ist ein fundamentales Missverständnis.

Es ist genau umgekehrt: Je ähnlicher die beteiligten Länder in ihren Strukturen und je offener die Grenzen sind, umso kleiner werden in der Regel die Salden zwischen den Ländern sein bzw. umso eindeutiger werden entstandene Salden auf exogene Faktoren zurückzuführen sein. Diese Aussage hat keinerlei Bedeutung für die Bruttobewegungen. Diese können sehr groß sein und ihre Bewegung mag ohne weiteres "...the remarkable closeness of the interest rates that comparable assets offer despite being located in different industrial countries", die Obstfeld / Rogoff feststellen¹⁰⁸, erklären, ohne dass irgendwo ein Widerspruch auftaucht, wie das Obstfeld / Rogoff vermuten. Das "Land" ist eben keine bedeutsame Kategorie für die Erklärung dynamischer Abläufe im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung.

Schließlich gibt es, und das ist womöglich der bedeutendste Aspekt der internationalen schumpeterianischen Analyse, einen weiteren entscheidenden Unterschied zwischen dem intertemporalen Strukturwandel durch den eigentlichen schumpeterianischen Unternehmer und dem internationalen Strukturwandel. Beide sind genuin einzelwirt-

¹⁰⁷ Obstfeld / Rogoff, 1996, S.162.

¹⁰⁸ Ebenda, S.162.

schaftliche Phänomene, denn der Natur der Sache nach können jeweils nur einzelne Unternehmen die Chance nutzen, den Monopolgewinn durch Verlagerung oder Veränderung der Produktion zu erzielen. Eine Massenbewegung wie beim intertemporalen Strukturwandel kann aber beim internationalen Strukturwandel aus der Abwanderung von Kapital allerdings nie entstehen. Dem steht nämlich ein gesamtwirtschaftlich-einzelwirtschaftliches Paradoxon (eine fallacy of composition) entgegen.

Diese fallacy ist im Kern nichts anderes als die Tatsache, dass bei einer Massenbewegung der Investoren ins Niedriglohnland die Gewinnchancen des einzelnen dramatisch schrumpfen, ohne dass der einzelne es sofort merkt. Mit anderen Worten, wenn sich alle deutschen Industrieunternehmen entschlossen, ihre Produktion nach Polen zu verlagern, würden dort die Löhne so schnell steigen, dass am Ende alle falsch gerechnet hätten. Polen hätte dann einen massiven Kapitalzufluss bei einem ebenso massiven Leistungsbilanzdefizit, ohne dass das "Vertrauen", das die Investoren in Polen gesetzt hätten, also die Erwartung eines hohen Gewinns, sich realisieren ließe. Die Folge könnte nur eine Zahlungsbilanzkrise und ein Kapitalabfluss sein. Dies könnte passieren, ohne dass sich die polnische Wettbewerbsfähigkeit insgesamt verschlechterte, der reale Wechselkurs Polens gegenüber Deutschland also nicht aufwertete, weil die Lohnsteigerungen durchaus durch Produktivitätsfortschritte gedeckt sein könnten. Am Ende eines solchen Prozesses könnten aber nur Löhne und Produktivitätsniveau wie in Westdeutschland stehen, so dass sich der Export von Kapital selbst ad absurdum geführt hätte.

Das ist in der Tat der entscheidende Unterschied zwischen dem internationalen und dem intertemporalen, dem eigentlichen schumpeterianischen Strukturwandel also. Während ersterer lediglich eine Marktunvollkommenheit in Form eines fehlenden Flächentarifvertrages oder fehlender Mobilität ausnutzt, schafft letzterer tatsächlich – quasi aus dem Nichts – etwas Neues, nämlich noch nicht Dagewesenes, durch die Idee zur Verbesserung der Produktionstechnik oder zu einem neuen Produkt. Daher entsteht aus dem eigentlichen schumpeterianischen Prozess immer Realeinkommen, dessen Potential theoretisch unendlich ist. Das heißt, solange die Menschen noch Konsumwünsche haben, gibt es keine Grenze für die Ausdehnung dieses Prozesses, während dem internationalen quasi-schumpeterianischen Prozess enge Grenzen gesetzt sind. Insofern ist die internationale Mobilität des Investitionskapitals tatsächlich nicht sehr hoch. Alle Drohungen, die von interessierter Seite üblicherweise vorgebracht werden, das "Kapital" eines Landes sei "ein scheues Reh" und begeben sich nahezu kollektiv auf die Flucht, sind unbegründet. Sobald sich Kapital kollektiv auf die Flucht begibt, schrumpfen seine Gewinnchancen schlagartig in den Empfängerländern und steigen in den Fluchtländern, so dass es, selbst wenn eine solche Bewegung jemals einsetzte, in kürzester Zeit zu einem Rückfluss käme, weil die Investoren ihren kollektiven Irrtum sehr schnell feststellen würden.

Diese Rückkehr oder dieser kollektive Irrtum hat allerdings nur den äußeren Anschein mit der Rückkehr zum Gleichgewicht im neoklassischen Sinne gemeinsam. In der neoklassischen Variante wandern die Unternehmen so lange, bis Löhne und Gewinne im Inland und im Ausland ausgeglichen sind, da im Gleichgewicht überall mit der

gleichen Technik produziert wird. Dazu aber kommt es gesamtwirtschaftlich durch den von den Direktinvestitionen angeschobenen Prozess realistischerweise überhaupt nicht, weil ja nicht die neoklassische Kostenminimierung die Unternehmen antreibt, sondern die Aussicht auf einen möglichst großen Monopolgewinn oder die Hoffnung auf eine Marktführerschaft. Diese Aussichten aber wären bei einer Massenbewegung der Investoren schon zerstört, bevor auch nur die erste Produktionsstätte fertig gebaut worden wäre. Schon die Tatsache, dass schlagartig an einem neuen Standort (in Polen) alle bisherigen westlichen Konkurrenten neue Fabriken bauen, würde jeden Investor dazu bewegen, sein Engagement zu überdenken und wahrscheinlich zu beenden.

IV. Unzureichende Lohn differenzierung nach Qualifikationen?

IV.1 Lohnstruktur und die Struktur der Arbeitslosigkeit

Wenn es in den letzten dreißig Jahren zwei zentrale Entwicklungen gegeben hat, die die ökonomische Welt bewegten, dann war das auf der einen Seite der Anstieg der Arbeitslosigkeit in fast allen Industrieländern, auf der anderen die Zunahme des Abstandes der Löhne zwischen gering und hoch qualifizierten Arbeitnehmern in einigen Industrieländern. Reduziert man diese Entwicklungen auf “stylized facts”, wie das in der Wissenschaft üblich geworden ist, ist Europa, und hier vor allem Kontinentaleuropa, das Beispiel für den allgemeinen Anstieg der Arbeitslosigkeit, während die USA für die Spreizung der Lohnstruktur stehen. Da beide Entwicklungen seit Anfang der 70er Jahre zu beobachten sind und die Weltwirtschaft stetig weiter zusammenwächst, lag es nahe, nach Ursachen zu suchen, die beide Phänomene zugleich erklären können.

In der ihm eigenen eleganten Art hat das Mitte der 90er Jahre Paul Krugman getan, indem er ...“the European unemployment problem” und “the US inequality problem” kurzerhand zu den “two sides of the same coin” erklärte.¹⁰⁹ Er behauptet also, die hohe Arbeitslosigkeit im Allgemeinen und die der gering Qualifizierten in Deutschland und in Kontinentaleuropa im Besonderen sei Folge der gleichen weltweiten Entwicklungen, die in den USA zu der außerordentlichen Spreizung der Lohnstruktur geführt hätten. Auf einen bestimmten exogenen Impuls haben gemäß dieser Sichtweise in den USA die flexiblen Löhne reagiert, in Kontinentaleuropa aber angesichts inflexibler Löhne und Lohnstrukturen vor allem die Mengen, also die Beschäftigung. Diese Sicht der Dinge wurde in Europa von neoklassisch orientierten Autoren aufgegriffen und in einen allgemeinen Angriff auf die europäische Arbeitsmarktverfassung umgemünzt.¹¹⁰

¹⁰⁹ Krugman (1994).

¹¹⁰ So z.B. Siebert (1997), S. 39: “With the upcoming monetary union, reforms of the labor market are even more pressing since with low labor mobility in Europe, flexibility of the labor markets will be an even more important economic adjustment mechanism.” Ein Seminar der Friedrich Ebert Stiftung (2000) zum Thema “Vollbeschäftigung ein Wunschtraum ?” kommt zu folgendem Schluss: “Die Lohnstruktur sollte am Produktivitätsprofil in den Branchen und Regionen ausgerichtet werden. Nur bei entsprechender „Feinabstimmung“ der Löhne vor Ort kann das Potenzial an Arbeitsmöglichkeiten voll ausgeschöpft werden. Die Tarifpartner

Gleichzeitig kam es zu einer globalen ökonomischen Kontroverse in der Frage, ob für die Entwicklung der Arbeitsmärkte (also Lohnstruktur oder Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten) in den industrialisierten Ländern vor allem der technische Fortschritt oder der zunehmende Handelsaustausch mit den Entwicklungsländern verantwortlich sei. In dieser Auseinandersetzung schlug sich Krugman auf die Seite derjenigen, die dem technischen Fortschritt ein sehr viel größeres Gewicht beimessen als dem Handelsaustausch oder der Globalisierung ganz generell.¹¹¹ Diese Kontroverse liefert auch den Schlüssel zum Verständnis der Krugmanschen Position, also zu seiner “two coin” Behauptung, und zu deren Widerlegung.

Krugman setzt sich in seiner Kritik an den Handelstheoretikern in ähnlicher Weise, wie das im vorliegenden Gutachten geschieht¹¹², mit dem Stolper-Samuelson-Theorem auseinander. Er argumentiert, dass es nicht darauf ankommt, ob gemäß dieser Theorie, also der Theorie des internationalen Handels, unter ceteris-paribus-Bedingungen ein entscheidender Einfluss des Handels auf die Faktorpreise zu konstatieren ist, sondern ob das auch unter realistischen Annahmen hinsichtlich der quantitativen Bedeutung dieses Handels im Vergleich zu anderen Entwicklungen, also bei Aufhebung der ceteris-paribus-Annahme, zu erwarten ist. So ist der Anteil der Importe verarbeiteter Produkte aus Entwicklungsländern von nahe Null – das galt bis Mitte der 90er Jahre – auf heute etwa 2% des Bruttoinlandsprodukts der OECD Länder gestiegen. Das ist zwar für sich allein genommen ein starker Anstieg, der absolute Umfang dieses Handelsstroms ist aber immer noch gering. Die relevante Frage ist folglich, welches Gewicht die sich überlagernden Faktoren aus dem Bereich des internationalen Handels und des technischen Fortschritts auf die Lohnstruktur und die Struktur der Arbeitslosigkeit haben bzw. wie sich Lohnstruktur und Arbeitslosigkeit entwickelt hätten, wenn der Zuwachs des internationalen Handels nicht eingetreten wäre. Vergleicht man den internationalen Handel und den technischen Fortschritt auf diese Weise, kann es keinen Zweifel geben, dass für eine große geschlossene Volkswirtschaft wie die EU oder die USA die Bedeutung des Handelsaustausches für den Arbeitsmarkt zu vernachlässigen ist. Ob es berechtigt ist, den technischen Fortschritt in einer Art Umkehrschluss für die “restliche” Entwicklung allein verantwortlich zu machen, oder ob andere Faktoren noch in Betracht zu ziehen sind, wird weiter unten diskutiert.

Nach dieser berechtigten Zurückweisung der neoklassischen Handelstheorie ist es umso erstaunlicher, dass sich Krugman selbst von der neoklassischen Gedankenwelt nicht löst. Er identifiziert in erster Linie einen “factor bias of technological change”, der für den Anstieg der Arbeitslosigkeit in Europa und die Spreizung der Lohnstruktur in den

können durch die Vorgabe eines möglichst flexiblen Rahmens dazu entscheidend beitragen.”(Anmerkung: Helmut Schmidt ist einer der Autoren.) Oder aber der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, der in seinem Jahresgutachten 1999/2000 von Ziffer 341 bis 343 dieselbe Argumentation ausbreitet.

¹¹¹ Krugman (1995).

¹¹² Vgl. Abschnitt IV.3.

USA verantwortlich sein soll.¹¹³ Nur wenn es den factor bias hin zu höherwertiger Arbeit gibt, kann man die Lohnspreizung in den USA auch quantitativ erklären, so Krugman. Da es diesen factor bias aber in allen anderen Ländern auch oder gar in noch stärkerem Maße gegeben haben muss, weil diese im für die two-sides-of-the-same-coin-These relevanten Zeitraum zum größten Teil höhere Produktivitätszuwächse aufweisen als die USA, kann die Tatsache, dass sich in diesen anderen Ländern die Lohnstruktur nicht gespreizt hat, nur damit erklärt werden, dass die Lohnstruktur hier exogen (also politisch) flach gehalten wurde, um zunehmende Ungleichheit zu verhindern. Das aber musste – wiederum aus neoklassischer Sichtweise – zu allgemeiner Arbeitslosigkeit führen.

Krugmans Behauptung wurde unter dem Rubrum “working poor in den USA” versus “Arbeitslosigkeit in Europa” rasch zum “conventional wisdom”, wie z.B. die Einlassungen der OECD¹¹⁴ zeigen. Dennoch ist sie in keiner Weise haltbar. Zum einen ist sie inzwischen empirisch widerlegt. Dazu hat in erster Linie beigetragen, dass sich nicht nachweisen ließ, dass die weniger gut ausgebildeten Arbeitskräfte beim Entstehen der Arbeitslosigkeit in stärkerer Weise betroffen waren als die besser ausgebildeten.¹¹⁵ Hinzu kommt, dass einige der als “egalitär” charakterisierten Länder mittlerweile Vollbeschäftigung erreicht haben (z.B. die Niederlande¹¹⁶) oder enorme Beschäftigungsgewinne in der zweiten Hälfte der 90er Jahre erzielt haben, wie etwa Frankreich. Hinzu kommt, dass die USA in der gleichen Zeit, in der sich die Arbeitsmarktsituation in den genannten Ländern verbesserte, weit höhere Produktivitätszuwächse verzeichneten als zuvor, ohne dass sich die Situation der “working poor” verschlechtert hätte, wie das die These vom factor bias erwarten ließ.¹¹⁷ Offenbar sind nicht nur die von Krugman relativierten Effekte des internationalen Handels unbedeutend im Vergleich zu anderen. Auch die technologischen Effekte, was immer im Einzelnen damit ge-

¹¹³ Krugman (1995) kann diesen Punkt nicht ablegen, weil er annimmt, dass – rein neoklassisch – in jeder Volkswirtschaft die “alte Technologie” noch vorhanden und einsetzbar ist (S. 8). Ist das aber nicht der Fall, wie wir hier – schumpeterianisch – unterstellen, ist, wie auch Krugman zugesteht, der factor bias der Technologie eine reine Tautologie für den Begriff des technischen Fortschritts. Einfacher ausgedrückt: Technischer Fortschritt bestand noch nie darin, dass sich die Menschen mehr Arbeit machen sondern weniger, zumindest gemessen an den bisherigen Betätigungsfeldern, so dass sie sich entweder anderen Beschäftigungen (und das heißt der Produktion anderer Güter) widmen oder mehr Freizeit genießen können. Insofern ist der technische Fortschritt immer mit einem wachsenden Kapitaleinsatz verbunden, der in der Regel komplementär eine höhere Qualifizierung der Beschäftigten erfordert. Dieses Mehr an Humankapital nicht in Hinblick auf die Menge, sondern in Hinblick auf seine Qualität ist mit dem factor bias gemeint. Diese Tautologie gilt zumindest, wenn man, was Krugman an dieser Stelle noch tut, exogene Änderungen des Arbeitsangebotes nicht in die Analyse einbezieht. Wenn es nämlich unter dieser Annahme zu Änderungen der Lohnstruktur kommt, können sie nur von der Technologie herrühren. Später räumt Krugman allerdings selbst die Bedeutung des Arbeitsangebots für die Erklärung der Lohnstruktur ein.

¹¹⁴ Vgl. Abschnitt IV.2.

¹¹⁵ Diese Argumentation wird gestützt durch Untersuchungen von Nickell / Bell (1996) und Pischke (1998).

¹¹⁶ Die Niederlande hatten im Jahr 2000 eine Arbeitslosenquote von 2,5%. Vgl. OECD (2000).

¹¹⁷ Gemessen an dem Produktivitätsindex der OECD ist die Produktivität der US-Wirtschaft in den letzten 5 Jahren um 15% gestiegen im Vergleich zu knapp 12% in Deutschland, gut 7 1/2% in Frankreich und 9 1/2% in Großbritannien (OECD (2000)). Die Situation der unteren zwei Einkommensquantile hat sich – gemessen an dem Verhältnis vom Medianeinkommen in dem jeweiligen Quantil zu der Armutsgrenze – seit den 70er Jahren nicht geändert (U.S. Census Bureau (1998)).

meint sein mag, sind überlagert von Wachstumseffekten, die weder mit der Technologie noch mit dem Handel allein zu erklären sind.

Krugmans Analyse ist aber auch in einem engeren durchaus neoklassischen Korsett theoretisch zu widerlegen. Er gesteht nämlich in seinem Artikel zu, dass zumindest für große relativ geschlossene Volkswirtschaften das Arbeitsangebot im jeweiligen Marktsegment einen eigenständigen Einfluss auf die Lohnstruktur ausübt.¹¹⁸ Wenn das aber so ist, dann sind alle bisherigen Überlegungen und Krugmans Generalvermutung über die europäische Arbeitslosigkeit ohnehin obsolet. Dies in vielen Beiträgen gezeigt zu haben, ist vor allem das Verdienst von Stephen Nickell.¹¹⁹

IV.2 Exkurs: Die OECD Jobs Study in dieser Kontroverse

Die OECD stellt in ihrer von der Politik in Auftrag gegebenen und am Ende auch politisch äußerst einflussreichen “Jobs Study” zu der Frage nach der Rolle der Löhne und der Lohnstruktur im Jahre 1995 fest:

“One of the main mechanisms that matches people and jobs is wage adjustment. Wages have significant consequences for employment and unemployment... Across the OECD area growth of real wages moderated after the 1979 oil price shock ... Wage shares in national income generally fell back to, or even below, their early 1970s levels.”

“At the same time as overall wage shares fell, there were contrasting trends in the dispersion of wages, between low-skilled and high-skilled workers. In the English-speaking countries, wage differentials widened over the 1980s. In the continental European countries on the other hand, wage differentials were either broadly unchanged, or increased only slightly after narrowing in earlier decades... The widening of wage differentials was associated with actual falls of real wages for low-skilled male workers in Australia, Canada and, especially, in the United States The united Kingdom, however, experienced both a sharp increase in earnings inequality and increases in real wages of the low-skilled, because of rapid growth of wages in general during the 1980s.”

“All countries have experienced a shift in demand away from unskilled jobs towards high skilled jobs. In most countries where relative wages have been flexible (the United States, Canada, Australia), both

¹¹⁸ Krugman setzt sich allerdings nicht kritisch mit dem neoklassischen Argument auseinander, dass das für kleine offene Volkswirtschaften nicht gelten soll, weil diese, so die Argumentation, eine völlig flexible (unendlich elastische) Nachfrage nach Arbeit hätten (Krugman (1995), S.12/13). Den Grund dafür sehen neoklassische Autoren darin, dass diese Volkswirtschaften jede Änderung des Faktorangebots durch ein “reshuffling” der Produktion ausgleichen. Die Begründung für diesen Effekt (den Krugman als “familiar point” bezeichnet) ist allerdings vollkommen abwegig: Weil kleine offene Volkswirtschaften die Güterpreise nicht bestimmen können, sie also nicht endogen, sondern exogen sind, könnten bei einer Zunahme des Angebots an einfacher Arbeit die Reallöhne für dieses Segment des Arbeitsmarktes nicht fallen. Dagegen könne in großen geschlossenen Volkswirtschaften “an increase of skilled labor ... reduce its wage rate...because goods prices are endogenous” (Krugman (1995), S.13). Tatsächlich ist es genau umgekehrt: In kleinen offenen Volkswirtschaften können die Reallöhne leichter gesenkt werden, weil Nominallohnsenkungen nicht zu gleichzeitigen Preisniveausenkungen und zu Aufwertungen führen, wie das in großen geschlossenen Volkswirtschaften zwangsläufig der Fall ist.

¹¹⁹ So zeigen Nickell / Bell (1996), dass Nachfrageverschiebungen nur einen moderaten Anteil des Anstiegs der Arbeitslosigkeit in Europa erklären können. In ähnliche Richtung argumentiert auch Freeman (1995), der unter anderem Ausbildungsmaßnahmen als Hauptgrund für die Veränderung von Lohnstrukturen nennt, also Angebotseffekte.

*the relative employment and unemployment rates of the unskilled changed little during the 1980s. In comparatively inflexible Europe, on the other hand, both relative employment and unemployment rates deteriorated.*¹²⁰

An all diesen Aussagen ist vieles falsch oder zumindest ungenau, wie sich an den von der OECD selbst in ihrer Studie zur Verfügung gestellten Daten zeigen lässt. Dass die gesamtwirtschaftlichen Daten keineswegs in allen Ländern ein starkes Zurückfallen der Lohnquote zeigen, ist inzwischen hinreichend belegt.¹²¹ Aber selbst aus der von der OECD an dieser Stelle vorgelegten Abbildung lässt sich ablesen, dass es eine starke Lohnzurückhaltung in Kontinentaleuropa gegeben hat, nicht aber in den USA. Auch Großbritannien, das in den letzten Jahren zu den am Arbeitsmarkt insgesamt sehr erfolgreichen Ländern gehört, weist praktisch keine Lohnzurückhaltung auf. Gemessen an dem von der OECD selbst aufgestellten (wenn auch empirisch nicht nachvollzogenen) neoklassischen Kriterium der Lohnzurückhaltung, also ausweislich der Lohnquote und dem daran ablesbaren Zurückbleiben der Reallöhne hinter dem Produktivitätszuwachs, war das kontinentaleuropäische Lohntempo geringer als das amerikanische oder britische. Dies trug dennoch nicht zu einer vergleichsweise günstigeren Arbeitsmarktentwicklung diesseits des Atlantik bei. Zum Beleg ihrer zweiten Aussage, auf die in den Medien und in der Politik immer wieder Bezug genommen wurde, verweist die OECD Studie lediglich auf die Zuwächse der Reallöhne der geringer Qualifizierten in den 80er Jahren. Das aber ist ohne jede Aussagekraft, weil sich die Löhne der geringer Qualifizierten auch nach dem gesamten Lohntempo in einer Volkswirtschaft richten. Dieses war gemessen an den Reallöhnen (nicht an der Lohnquote!) in Kontinentaleuropa höher als in den USA, so dass eine entsprechend höhere Zunahme der Löhne für geringer Qualifizierte diesseits des Atlantiks nicht erstaunt und zumindest nicht als Nachweis dafür herhalten kann, dass internationale Lohnstrukturverschiebungen ursächlich sind für unterschiedliche Beschäftigungsentwicklungen im Segment der gering Qualifizierten. Im Falle Großbritanniens schreibt die OECD ja selbst, dass die Reallöhne der gering Qualifizierten im Rahmen des allgemein hohen Lohnwachstums absolut zunahm, wiewohl sich deren relative Position verschlechterte.

Die Tatsache, dass sich in den USA die Lohnstruktur seit 1980 erheblich gespreizt hat, während sie in Deutschland und anderen kontinentaleuropäischen Ländern mehr oder weniger unverändert geblieben ist, dominiert die gesamte Diskussion. Dabei wird zum einen übersehen, dass dieses Phänomen schon seit Beginn der 70er Jahre in den USA zu beobachten ist, als es in Europa noch überhaupt keinen Befund für eine besondere Betroffenheit gering Qualifizierter am Arbeitsmarkt gab. Zum anderen sind die "Beweise", die die OECD für die 80er Jahre vorlegt, ebenfalls sehr dünn und führen sogar in eine ganz andere Richtung. Bei einem internationalen Vergleich der Beschäftigungsquote der weniger gut ausgebildeten Arbeitskräfte zeigt sich nämlich, dass die USA sowohl Ende der 70er Jahre wie auch Ende der 80er Jahre am unteren Ende der Skala liegen. Zwar hat sich die Beschäftigungsquote der gering Qualifizierten beim

¹²⁰ OECD (1995), S. 22/23.

¹²¹ Flassbeck / Spiecker (2000).

Vergleich beider Zeitpunkte in den USA nicht so weit vermindert wie in den anderen Ländern, aber sie war eben schon sehr viel länger sehr niedrig.

Noch unplausibler ist die Argumentation der OECD im Hinblick auf die Unterbeschäftigungsquote. Die Arbeitslosigkeit der weniger Qualifizierten ist in Großbritannien in den 80er Jahren mit großem Abstand am höchsten und hat auch weitaus am stärksten zugenommen. Die Arbeitslosigkeit der low-skilled ist auch in den USA deutlich höher als in Kontinentaleuropa, wenngleich sie nicht zugenommen hat. Das Ergebnis ist folglich mager oder absolut offen. Es lässt sich offenbar kein Beleg dafür finden, dass in Kontinentaleuropa mit Hilfe von Sozialgesetzgebung und/oder starken Gewerkschaften die Löhne der geringer Qualifizierten zu stark gestiegen sind. Die relativ hohe Arbeitslosigkeit dieser Gruppe muss ganz andere Gründe haben, die sich nicht mit einfachen neoklassischen Erklärungsmustern erschließen lassen.

Dessen Grundüberlegung ist einfach und – wie gesagt – durchaus mit einem neoklassischen Marktsystem im weitesten Sinne vereinbar, aber eben jenseits der neoklassischen Verirrungen, in die sich Krugman begeben hat. Die Lohnstruktur wird bestimmt von Angebot und Nachfrage nach unterschiedlichen Qualifikationen. Ergibt sich im Prozess der wirtschaftlichen Entwicklung eine zunehmende Nachfrage nach hochwertiger Arbeit, entscheidet über den Preis dieser Qualifikation die Frage, ob das Angebot an Arbeit Schritt hält mit der Nachfrage.¹²² Kommen zu wenige Arbeitskräfte mit einer entsprechenden Ausbildung an den Markt, steigt der Preis für die höhere Qualifikation im Vergleich zu dem für die geringere Qualifikation. Die Lohnstruktur spreizt sich.

Hinzu kommt, worauf Schettkat und Freeman hinweisen: Wenn die Verteilung der äußeren Punkte des Kontinuums der Fähigkeiten (skills) der Arbeiter in einem Land enger beieinander liegt als in einem anderen, sagt die Tatsache einer wenig gespreizten Lohnstruktur nur dann etwas über ihre Angemessenheit im Hinblick auf die Situation am Arbeitsmarkt aus, wenn sich die Extrempunkte hinsichtlich der Fähigkeit der Arbeiter in beiden Ländern vollkommen decken.¹²³ Das heißt: Nur wenn bei einem gedachten Kontinuum der Fähigkeiten der Arbeiter die Extrempunkte hoch und niedrig Qualifizierter in zwei Ländern übereinstimmen sowohl, was den Grad der Qualifikation angeht, als auch, was die Häufigkeitsverteilung betrifft, mit der die Extrempunkte des Kontinuums von Arbeitskräften besetzt sind, können Lohninkommensspreizungen zwischen beiden Ländern überhaupt sinnvoll miteinander verglichen werden. Denn anderenfalls vergleicht man möglicherweise, etwas drastisch ausgedrückt, das Arbeitseinkommen von Analphabeten mit dem von Hauptschulabgängern. Diese Übereinstimmungsvoraussetzung für einen internationalen Lohnspreizungsvergleich ist zwischen den USA und vielen Ländern Europas, darunter Deutschlands, nicht gegeben.

¹²² Vgl. auch Topel (1997).

¹²³ Freeman / Schettkat (1999), Freeman / Schettkat (2000A) und Freeman / Schettkat (2000B).

Der Befund einer geringen Lohnspreizung in einem Land im Vergleich zu einer großen Lohnspreizung in einem anderen ist folglich a priori kein Beleg für einen pathologischen Befund bei der Lohnstruktur, also eine "zu geringe Flexibilität" der Löhne der gering Qualifizierten im Verhältnis zu den Löhnen der höher Qualifizierten. Eine geringe Spreizung kann auch bei einer rein neoklassischen Betrachtung viele nicht-pathologische Ursachen haben, so dass dieser Befund zumindest gekoppelt werden muss mit einem – auch im Verhältnis zu anderen Ländern – pathologischen Befund bei der Arbeitslosigkeit.

Hier genau beginnt das Problem für die These von der mangelnden Flexibilität. Es lässt sich nämlich nicht nachweisen, dass die Länder mit einer größeren Spreizung der Lohnstruktur in vergleichbaren Situationen hinsichtlich der gesamten Arbeitslosigkeit auch eine geringere Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten aufweisen im Vergleich zu Ländern mit geringerer Lohnspreizung.¹²⁴ Nur das aber könnte ein Indiz für die unzureichende Spreizung sein. In den USA und in Großbritannien war die Arbeitslosigkeit der einfachen Arbeit in allen zyklisch und damit vom Gesamtniveau der Arbeitslosigkeit her vergleichbaren Zeitpunkten ebenso hoch wie oder sogar höher als in den kontinentaleuropäischen Ländern einschließlich Deutschland. Auch in diesen, sonst als flexibel angesehenen Ländern war die Spreizung also mindestens in gleichem Maße unzureichend wie in Deutschland.

Aus der Tatsache, dass die Spreizung auch in den USA und in Großbritannien nicht ausreichte, kann man – auch neoklassisch – nur schließen, dass es andere Faktoren gegeben haben muss, die trotz der Spreizung einen hohen Beschäftigungsgrad der gering Qualifizierten verhindert haben. Innerhalb und außerhalb der neoklassischen Analysewelt muss man darauf hinweisen, dass es auch in den angelsächsischen Ländern Mindestlöhne und soziale Netze gibt, die einen beliebigen Rückgang der Löhne "beliebig gering Qualifizierter" verhindern. Die USA habe schon sehr lange Zeit einen Mindestlohn, der praktisch an die Stelle unserer Sozialhilfe tritt und dafür sorgt, dass die Unternehmen die soziale Mindestabsicherung mit übernehmen. Das hat sicher mit Fragen der gesellschaftlichen Kohärenz zu tun, die in Kapitel V diskutiert werden. Die Tatsache, dass diese Mindestabsicherung unterhalb derjenigen liegt, die in vielen Ländern Europas üblich ist, hat aber wiederum unmittelbar mit dem Spezialisierungsprofil der Arbeitskräfte zu tun, das in den angelsächsischen Ländern ungünstiger ist als in Kontinentaleuropa.

Auf der Angebotsseite des Arbeitsmarktes in den betroffenen Ländern sind also die Faktoren zu suchen, die dafür verantwortlich sind, dass trotz geringerer sozialer Absicherung die Arbeitslosigkeit der weniger gut qualifizierten Arbeitskräfte höher ist als

¹²⁴ Zu diesem Schluss kommen Card / Kramarz / Lemieux (1996), Freeman (1995) oder auch Jackman / Layard / Manacorda / Petrongolo (1998). Nickell / Bell (1995) untersuchen die Entwicklung von Arbeitslosenraten in 15 Ländern und kommen zu dem Schluss, dass sich Arbeitslosigkeit in Ländern wie Deutschland oder Großbritannien durch eine qualifikationsneutrale Zunahme der Arbeitslosigkeit am besten erklären lässt. Umgekehrt verweist Nickell (1998) sogar auf ein hohes Ausbildungsniveau wie in Deutschland als langfristige Lösungsmöglichkeit für die wachsende Ungleichheit in den USA. Vgl. dazu auch Lindlar / Scheremet (1998).

in Ländern, in denen die soziale Absicherung weit darüber liegt. Im Fall der beiden angelsächsischen Länder lassen sich solche Faktoren ohne weiteres finden. Nach vielfältigen empirischen Befunden hat sich dort die Bildungslücke zwischen geringer und höher Qualifizierten in den vergangenen beiden Dekaden deutlich zu Lasten der gering Qualifizierten vergrößert.¹²⁵ Hinzu kommt, dass es in beiden Ländern, insbesondere aber in den USA, zu einer Zunahme der Zuwanderung gekommen ist, die das Heer der gering oder gar nicht Qualifizierten erheblich vergrößert hat.¹²⁶ Offensichtlich, und das ist die einzige Schlussfolgerung, die dieser Befund neoklassisch wie nicht-neoklassisch zulässt, gab es auch in den USA und in Großbritannien institutionelle Hemmnisse, die für die "Mindestlohnarbeitslosigkeit" verantwortlich sind, weil sie eine "ausreichende" Spreizung der Lohnstruktur und damit Vollbeschäftigung für die gering Qualifizierten verhindert haben.

Nun könnte man einwenden, wenn aber in Deutschland die Lohnstruktur nur im amerikanischen Ausmaß gespreizt worden wäre, dann hätte die Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten bei uns nicht ebenso hoch wie in den USA sein müssen, sondern hätte geringer sein können. Denn wir hätten ja ähnlich widrige Umstände wie die USA in Sachen Ausbildung und Bildungsniveau des Arbeitsangebots nicht gehabt. Das ist durchaus schlüssig. Die Frage ist jedoch, ob in Deutschland und in Kontinentaleuropa bei einer ähnlich erfolgreichen Politik für den gesamten Arbeitsmarkt wie in den USA und in Großbritannien das Niveau der Arbeitslosigkeit der weniger Qualifizierten nicht ohnehin geringer und damit "erträglicher" gewesen wäre. Oder anders, vielleicht waren die USA and Großbritannien in viel stärkerer Weise als Kontinentaleuropa zum Erfolg am Gesamtmarkt gezwungen, weil ohne diesen Gesamterfolg die Arbeitslosigkeit derjenigen, die am untersten Ende der Skala stehen, unerträglich hoch geworden wäre.

Vieles spricht dafür, dass in Deutschland und Kontinentaleuropa die Folgen der weit aus längeren Dauer hoher Arbeitslosigkeit in den 90er Jahren für die relativ hohe Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten in hohem Maße verantwortlich ist. Die Unternehmen konnten für sehr lange Zeit am Arbeitsmarkt unter einem hohen Angebot auswählen. Daher traten Siebeffekte ein, wie sie bei hoher und anhaltender Arbeitslosigkeit immer zu beobachten sind. Die Arbeitslosigkeit verhärtet sich, weil es Arbeitslosigkeit gibt. Diese Hysteresis genannten Effekte haben in den europäischen Ländern eine weit größere Rolle gespielt als in den USA, wo die Arbeitslosigkeit immer sofort nach ihrem Entstehen mit makroökonomischen Maßnahmen energisch und erfolgreich bekämpft wurde.¹²⁷

¹²⁵ Dass das in vielen kontinentaleuropäischen Ländern nicht in dem Maße der Fall ist, kann nach Pischke (1998) gerade durch die geringere Lohnkompression erklärt werden. Es richtet sich nach seiner Argumentation nicht nur die Lohnstruktur nach der Qualifikationsstruktur, sondern auch umgekehrt, so dass Ausbildungsanreize für Unternehmen bestehen.

¹²⁶ So haben im Jahre 2000 gut 27% der Nicht-Bürger in den USA noch nicht einmal die neunte Schulklasse abgeschlossen. Im Gegensatz zu knapp 5% bei der gebürtigen und etwas mehr als 15% bei der eingebürgerten Bevölkerung. Quelle: U.S. Census Bureau, Current Population Survey.

¹²⁷ Vgl. Blanchard (1987B).

IV.3 Die Verdrängung einfacher Tätigkeiten im Gefolge von Außenhandel – Das Stolper-Samuelson-Theorem

Ein letzter Aspekt in der Analyse der offenen Volkswirtschaft bei Immobilität von Arbeit ist noch zu behandeln. In der akademischen Debatte der Auswirkungen des internationalen Handels auf die nationalen Volkswirtschaften spielt ein Effekt eine große Rolle, der nach seinen Mit-Entdeckern häufig Stolper-Samuelson-Theorem genannt wird.¹²⁸ Das Theorem behauptet, bei Immobilität von Arbeit setze sich im internationalen Handel ein Muster der Arbeitsteilung durch, bei dem sich die ärmeren Länder, weil sie über weniger Kapital verfügen, auf einfache und arbeitsintensive Produktionen spezialisieren, während in den reicheren Industrieländern die Erzeugung höherwertiger und kapitalintensiv hergestellter Güter überwiegt. Für die Produktion der höherwertigen Güter brauche man aber höherwertige Arbeit und umgekehrt. Folglich werden, in dieser Sichtweise, selbst bei ausgeglichenen Handels- und Leistungsbilanzsalden bestimmte Gruppen in der Gesellschaft durch den internationalen Handel stärker belastet oder begünstigt.¹²⁹ Die Beschäftigung oder die Entlohnung einfacher Arbeit in den Industrieländern sind besonders bedroht, da die Entwicklungsländer sich eben auf die Produktion von Gütern konzentrieren, deren Herstellung vor allem einfache Arbeit als Input erfordert.

Oben ist schon bei der Auseinandersetzung mit Krugman darauf hingewiesen worden, dass es für eine relevante quantitative Bedeutung dieses Effekts keinerlei Belege gibt. Aber auch das Modell an sich ist ungeeignet, die Behauptung stichhaltig zu belegen. Das zur Ableitung des Effekts benutzte Modell¹³⁰ basiert auf einer schlichten neoklassischen Überlegung. In dieser Welt werden die beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital nach ihren jeweiligen Knappheiten entlohnt, und die relativen Preise der Faktoren (Realzins und Reallohn) entscheiden über den Einsatz der Faktoren im Produktionsprozess. Da bei Immobilität von Arbeit der in der neoklassischen Theorie "notwendige" internationale Ausgleich der Faktorpreise nicht auf direktem Wege zustande kommen kann, "muss" es einen anderen Mechanismus geben, der für diesen von der Neoklassik geforderten Ausgleich sorgt.

Nun ist eine übermäßige Betroffenheit gering Qualifizierter im Falle allgemeiner Arbeitslosigkeit unbestreitbar vorhanden. Eine übermäßige Betroffenheit gering Qualifizierter in Form von Arbeitslosigkeit im *intertemporalen* Strukturwandel, dessen Wirkungen über viele Jahrhunderte hinweg gewürdigt werden müssen, ist jedoch nicht zu beobachten. Letzteres bietet aber den Schlüssel auch zum Verständnis des internationalen Prozesses. In einer neoklassischen Welt unterscheidet sich die Freisetzung gering qualifizierter Arbeitnehmer aufgrund zu hoher Löhne nicht von der Freisetzung aufgrund internationaler Konkurrenz, denn ein auf den Markt tretendes neues Land vergrößert das Arbeitsangebot auf dem globalen Markt in gleicher Weise wie eine Zu-

¹²⁸ Vorher war es allerdings schon von Heckscher und Ohlin beschrieben worden. Vgl. z.B. Ohlin (1967).

¹²⁹ Vgl. auch Sinn (2000).

¹³⁰ Ursprünglich in Stolper / Samuelson (1941).

nahme des Arbeitsangebots im Inland, etwa wegen steigender Geburtenzahlen. Werden beispielsweise im Inland die Neugeborenen schlechter ausgebildet als die schon Lebenden, ist die Analogie zum Stolper-Samuelson-Theorem perfekt: In einem neoklassischen Modell wird die Arbeitslosigkeit der gering Qualifizierten steigen, wenn deren Löhne nicht fallen.

Das zeigt den zentralen generellen Mangel der neoklassischen Theorie in großer Klarheit: Nur komparative Statik ist mit diesen Modellen zu erfassen. Es geht also immer um den Vergleich eines Gleichgewichts mit einem anderen unter sonst unveränderten Umständen. Daher blendet die Neoklassik von vornherein den entscheidenden Vorteil eines marktwirtschaftlichen Systems, nämlich seine enorme Anpassungsfähigkeit, aus. Jede Art der Änderung der Rahmenbedingungen, der Ausgangsdaten eines Modells, wird von der neoklassischen Theorie als Schock verstanden, der eine bestimmte Antwort der Preise im System verlangt, um die Rückkehr zu einem Gleichgewicht zu erlauben. Eine solche Vorgehensweise ist für heuristische oder didaktische Zwecke durchaus sinnvoll, der entscheidende Irrtum aber besteht darin, dass diese Modelle in einer Weise hypostasiert, also der Wirklichkeit gleichgesetzt werden, die angesichts des Abstraktionsgrades und der inhärenten Stationarität der Modelle durch nichts gerechtfertigt ist. Alfred Marshall, einer der Begründer des neoklassischen Denkens, war sich des inhärenten Defizits seiner eigenen Ökonomie im Gegensatz zu den meisten heutigen Ökonomen noch vollkommen bewusst:

“This is the real drift of that much quoted, and much misunderstood doctrine of Adam Smith and other economists that the normal, or “natural”, value of a commodity is that which economic forces tend to bring about in the long run. It is the average value which the economic forces would bring about if the general conditions of life were stationary for a run of time long enough to enable them all to work out their full effect. But we cannot foresee the future perfectly. The unexpected may happen; and the existing tendencies may be modified before they have had time to accomplish what appears now to be their full and complete work. The fact that the general conditions of life are not stationary is the source of many of the difficulties that are met with in applying economic doctrines to practical problems.”¹³¹

Was in einem neoklassischen Modell ein Schock ist, an den sich das System in einer wohldefinierten Weise, nämlich durch die Veränderung der Preisvektoren anpasst, ist für eine schumpeterianische Ökonomie eine Änderung der Rahmenbedingungen, unter denen der Pionierunternehmer agiert, und die dem Zug der Entwicklung eine immer wieder neue Richtung geben. Da dieses System vollkommen offen ist, d.h. Unsicherheit über die Zukunft und die Bereitschaft, neue Entwicklungslinien aufzunehmen, zu den zentralen Determinanten des Handelns der wichtigsten Akteure gemacht hat, lassen sich allerdings auch bei einer Veränderung wichtiger Daten keine eindeutigen Aussagen über die Folgen für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung, sondern bestenfalls “Mustervorhersagen” im Hayekschen Sinne machen.¹³² Sinkt etwa, wie im obigen Beispiel angenommen, das Bildungsniveau der Bevölkerung, wird die wirtschaftliche Entwicklung eine andere Richtung nehmen. Die Unternehmen werden an-

¹³¹ Marshall (1920), S. 289.

¹³² Vgl. Hayek (1972).

dere Produkte entwickeln und sich mit den Produktionsverfahren an die geringere Bildung anpassen oder/und größere Anstrengungen unternehmen, um die Arbeitskräfte selbst auf das Bildungsniveau zu bringen, das die Unternehmen am besten mit denen von ihnen entwickelten Maschinen und Anlagen kombinieren können. Dabei mögen in irgendeinem Sinne die ausbezahlten Löhne niedriger sein, als sie gewesen wären, wenn von vornherein das Bildungsniveau höher gewesen wäre. Das ist aber kein bedeutender Aspekt, da im Nachhinein niemand auch nur annäherungsweise feststellen kann, wie die wirtschaftliche Entwicklung unter ganz anderen Rahmenbedingungen gelaufen wäre. Daraus folgt auch, dass solche Prozesse oder solche Schocks mit der Frage, ob Vollbeschäftigung – für alle und für bestimmte Gruppen – erreicht werden kann, von vornherein nichts zu tun haben.

Das Gleiche gilt auch unter Einbeziehung des internationalen Handels. Das Hinzutreten neuer Wettbewerber aus Ländern, die bisher abgeschottet waren oder die Schwelle zur Industrialisierung zum ersten Mal überschritten haben, verändert für die auf unseren Märkten agierenden Unternehmen ihre Aufgabe nicht wesentlich. Natürlich wird die neue Konkurrenz einige Unternehmen, die Produkte erzeugen, die auch in den Entwicklungsländern mit billigerer Arbeit (von westlichen Unternehmen dort oder heimischen Unternehmen) hergestellt werden, in Schwierigkeiten bringen oder ganz zum Aufgeben zwingen. Gleichzeitig aber entstehen für die Unternehmen in den Industriestaaten neue Märkte, auf denen sie ihre Produkte zusätzlich absetzen können. Der Arbeitsplatzeffekt des Handels insgesamt ist selbst bei ausgeglichener Handelsbilanz für die Industrieländer niemals negativ.

Bei Handelsbilanz- und Leistungsbilanzüberschüssen, die die Regel im Austausch mit den aufholenden Ländern sind, gewinnen die Industrieländer sogar durchweg mehr Arbeitsplätze, als sie verlieren. Der Effekt für bestimmte Qualifikationen ist allerdings ebenso wie beim intertemporalen Handel nicht exakt vorherzusagen, weil sich mehrere Wirkungsstränge überlagern. Auch hier kann man selbstverständlich nicht unberücksichtigt lassen, dass die Industrieländer zumeist Überschüsse erzielen. Arbeitsplatzgewinne per saldo können einfache Arbeit selbst dann “entlasten”, wenn der saldenlose Handel zu Verlusten bei einfacher Arbeit führt. Auch das Kapital, das sie im Gegenzug exportieren, ist, wie oben dargelegt, nicht als Verlust von Arbeitsplätzen zu werten, sondern nur als das notwendige Korrelat des höheren Einkommens, das der Handel möglich gemacht hat.

Aber selbst beim saldenlosen Handel ist der Gesamteffekt beim Eintritt neuer Wettbewerber, die billige und vor allem einfache Arbeit zur Verfügung haben, völlig offen. Wie bereits erläutert, bringt die Verbilligung von ausländischen Produkten im Austausch gegen eigene Produkte, deren Preise unverändert bleiben, einen positiven terms of trade Effekt mit sich, der das Realeinkommen im Inland erhöht und damit neue Märkte, etwa im Bereich der Dienstleistungen öffnet. Wenn etwa eine bestimmte Menge “Tuch”, die bisher im Inland produziert wurde, im Gefolge der Öffnung neuer Märkte nun im Ausland zum halben Preis angeboten wird, und gleichzeitig an anderer Stelle mehr Produkte gefertigt werden können, weil das Land, das das Tuch liefert, Maschinen nachfragt, wird bei unelastischer Nachfrage nach Tuch im Inland Nachfra-

ge frei, die sich anderen Gütern widmen kann. Oder aber, es wird mehr Tuch im Inland nachgefragt, was die Erlöse des aufholenden Landes erhöht und dort über steigende Importe wieder Nachfrage in den Industrieländern nach sich zieht.

Nicht anders als beim technischen Fortschritt spricht in der Tat viel für die Vermutung, dass die im Zuge dieses Prozesses zuerst freigesetzten Arbeitskräfte solche mit geringer Ausbildung sind. Was sagt das aber über das Endergebnis oder gar über die Bewertung dieses Prozesses aus? Hier zeigt sich eine vollständige Analogie zu der Ableitung in Kapitel I, wo dargelegt wurde, dass die Arbeitsintensität der Produktion in einem benachteiligten oder begünstigten Sektor keinen eindeutigen Einfluss auf die gesamte Beschäftigung hat. Bei unausgeglichener Handelsbilanz wird die Budgetrestriktion "Geld" lediglich durch den Saldo der Handelsbilanz ersetzt. Das heißt, importiert – bei gleichen Lohnstückkosten – ein Land arbeitsintensiv produzierte Güter und exportiert kapitalintensiv produzierte, kann es von letzteren so viel mehr Stück exportieren, dass seine Arbeitsplatzbilanz ausgeglichen bleibt, weil die Preise seiner Güter niedriger sind als die Preise der arbeitsintensiv produzierten Einfuhr Güter.

Der vielleicht entscheidende empirische Beweis für die Irrelevanz des Stolper-Samuelson-Theorems ist aber noch naheliegender: Es ist im Rahmen der internationalen Zusammenarbeit über viele Jahrzehnte nicht einmal in Ansätzen zu einem Ausgleich der Faktorpreise gekommen. Eher das Gegenteil ist richtig, die Abstände in den Einkommen der Arbeitnehmer zwischen den Industrieländern und den meisten, und hier gerade den ärmeren Entwicklungsländern vergrößern sich und schrumpfen nicht. Das heißt, es gibt keineswegs den gesicherten Aufholprozess, den das Theorem unterstellt. Wenn es aber diesen Teil des Prozesses nicht sichtbar gibt, kann es auch den anderen nicht mit irgendeiner quantitativen Relevanz geben, also die Verdrängung einfacher Arbeit in den Industrieländern durch einfache Arbeit in den Entwicklungsländern.

Dass dieses Theorem überhaupt eine so große Rolle in der wirtschaftspolitischen Diskussion spielen konnte, ist schwer zu verstehen. Es ist wohl wieder einmal dem Phänomen zuzuschreiben, dass in der Ökonomie selbst praktisch vollkommen irrelevante, weil empirisch nicht zu bestätigende und unter hoch abstrakten, unrealistischen Annahmen abgeleitete Effekte regelmäßig ein Eigenleben entwickeln, wenn sie nur dem herrschenden neoklassischen Paradigma von der Dominanz des Marktgleichgewichts entsprechen und scheinbar einfache, weil leicht interpretierbare Ergebnisse liefern.

In einem offenen Gesellschaftssystem mit einer Wirtschaft, die in schumpeterianischer Weise funktioniert, lassen sich so klare Ergebnisse bei einer solch komplexen Frage nicht ableiten. Da der intertemporale und der internationale Strukturwandel permanent ineinander greifen und zudem von makroökonomischen Schocks überlagert werden, können einzelne Beobachtungen wie die hohe Betroffenheit gering Qualifizierter von Arbeitslosigkeit in der Regel nicht mit den auslösenden Faktoren (kausal) verknüpft werden. Das macht es einerseits für schlichte neoklassische Vermutungen häufig leicht, da sie nicht ohne weiteres zu falsifizieren sind. Andererseits: Lässt sich das neoklassische Modell insgesamt mit guten Gründen zurückweisen, muss nicht in je-

dem Einzelfall nachgewiesen werden, dass die neoklassische Vermutung nicht ausreichend ist, um wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen ableiten zu können.

IV.4 Zur wirtschaftspolitischen Einordnung der Ergebnisse

Unklare Evidenz im Fall der gering Qualifizierten kann nur heißen zu fragen, welche sinnvollen Alternativen die Gesellschaft hätte, selbst wenn die Vermutung richtig wäre, dass der internationale Handel und/oder der technische Fortschritt einfache Arbeit benachteiligt, weil diese zuerst wegrationalisiert oder verdrängt würde. Folgt daraus mit irgendeiner Automatik, dass die Wirtschaftspolitik dafür sorgen sollte, dass die Löhne für geringer Qualifizierte so lange sinken müssen, dass es zu dieser Wegrationalisierung nicht kommt? Was unterscheidet diesen Fall von dem Fall, dass ein bestimmter Betrieb oder eine Branche oder gar ein ganzer Sektor mit all seinen Beschäftigten (gering und hoch Qualifizierten) einer Rationalisierung, einer neuen Idee und Innovation zum Opfer fällt? Hätte man die Landwirtschaft in Deutschland in der Vergangenheit noch stärker, als es ohnehin geschehen ist, schützen sollen, um die einfache Tätigkeit des Knechts zu retten? Sollte die Arbeit in privaten Haushalten subventioniert werden, um die einfache Tätigkeit des Dienstmädchens zu erhalten? Muss man die Herstellung von Textilien in Deutschland schützen, um viel einfache Schneiderarbeit zu erhalten?

Da die einfache Arbeit an bestimmte Produktionsweisen gebunden ist, lässt sich das Problem der einfachen Arbeit nicht vom Problem der Subvention im Allgemeinen trennen. Immer geht es um bestimmte Tätigkeiten, die im Zuge des Strukturwandels in einer offenen Gesellschaft nicht mehr gebraucht werden und die Betroffenen ohne Subvention oder Lohnsenkung zur Anpassung ihrer Tätigkeit zwingen.¹³³ Immer ist in diesen Fällen folglich die einzig relevante Frage, ob die Anpassung defensiv oder offensiv erfolgen soll. Offensiv heißt, gefährdete Produktionen aufzugeben und die gleichzeitig entstehende Chance auf höheres Einkommen durch neue Produktion in anderen Bereichen zu nutzen. Defensiv heißt, gefährdete Produktionen durch staatliche Subventionen oder Lohnsenkungen der Beschäftigten zu erhalten und auf die Chance, ein höheres Einkommen zu erzielen, zu verzichten. Bei dynamischer wirtschaftlicher Entwicklung gibt es – anders als in der stationären Neoklassik – kein Kriterium, das für die Erhaltung bestimmter Arbeitsplätze spricht, weil es für jeden Arbeitsplatz prinzipiell Alternativen mit einer höheren Wertschöpfung gibt. Nur bei neoklassischer Stationarität, also einer expliziten Alternativlosigkeit, ist der einzige Ausweg die Erhaltung des Bestehenden durch eine defensive Anpassungsreaktion.

Wirtschaftspolitisch sinnvoll ist dagegen in jedem Fall die Investition in mehr Bildung und Ausbildung. Dies ist aber zugleich eine Investition, die zu flacher Lohnstruktur führt. Je mehr ein Land in die Bildung und Weiterbildung seiner Arbeitskräfte investiert, umso weniger wird es mit dem Problem konfrontiert, gering qualifizierte Arbeitskräfte zu haben, die im Zuge des Strukturwandels an die Armutsgrenze oder die

¹³³ Vgl. Paqué (1999), S. 118.

der Sozialhilfe bzw. des gesellschaftlich noch tolerablen Lohnniveaus stoßen. Doch auch die beste Bildungspolitik wird nicht verhindern, dass es dieses Problem in Einzelfällen immer wieder gibt, weil mit steigender Qualifikation der Gesamtbevölkerung einerseits die Anforderungen der Unternehmen an ihre Beschäftigten steigen, andererseits aber auch die Neigung der Politik zunimmt, die Armutsgrenze stärker nach oben zu setzen, als es ohne die bessere Bildungspolitik der Fall wäre. Die Gefahr, einzelne Arbeitsplätze mit geringem Anforderungsniveau an aufholende Länder zu verlieren, lässt sich dagegen in keiner Weise ausschalten, weil es sonst kein Aufholen von zurückgebliebenen Ländern gäbe. An der Notwendigkeit, eine konsequente makroökonomische Politik zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit zu betreiben, kann es ohnehin keinen Zweifel geben. Denn vieles spricht dafür, dass die Unterlassungssünden der makroökonomischen Wirtschaftspolitik auch für einen erheblichen Teil der Probleme der gering Qualifizierten verantwortlich sind.

V. Lohndifferenzierung bei internationaler Mobilität von Arbeit

V.1 Zuwanderung und Löhne – die neoklassische Gleichgewichtsfiktion

Ein letzter Schritt in der Analyse der Bedeutung der Lohndifferenzierung in marktwirtschaftlichen Systemen ist zu tun. Bisher war unterstellt worden, Arbeit sei immobil, und zwar interregional wie international. Die interregionale Immobilität war aber als relativ unbedeutend angesehen worden, da sie prinzipiell durch das funktionale Äquivalent Flächentarifvertrag “ersetzt” werden kann. Dass internationale Immobilität von Arbeit, auch ohne dass es ein funktionales Äquivalent für Mobilität gäbe, einen freien Güter- und Kapitalaustausch zwischen den Nationen erlaubt, war in Kapitel III dargelegt worden. In diesem Fall ergibt sich lediglich eine “Zusatzchance” für einzelne Unternehmen, den Abstand zwischen inländischem und ausländischem Lohnniveau zur Erzielung zusätzlicher temporärer Monopolgewinne zu nutzen. Wird die Annahme der internationalen Immobilität von Arbeit aufgegeben, verschwindet diese Zusatzchance für die Unternehmen tendenziell, und die theoretischen Analyseergebnisse nähern sich wieder denjenigen, die auch in einer geschlossenen Volkswirtschaft zu erwarten sind.

Dennoch gibt es eine praktische Komplikation, deren Bedeutung nicht zu unterschätzen ist. Ist die Mobilität der Arbeitnehmer auch über Grenzen hinweg Ergebnis oder Begleiterscheinung einer allmählichen wirtschaftlichen Annäherung der Nationen, wie das etwa zwischen Deutschland und Frankreich der Fall ist, gilt die obige Aussage sicherlich. Gibt es aber hohe Mobilität im Gefolge einer schockartigen Veränderung zwischen zwei noch sehr ungleichen Staaten, mögen die Anpassungsprozesse weit dramatischer in ihren Auswirkungen sein. Die Folgen von Freizügigkeit zwischen Deutschland und Frankreich bei weit höherer Mobilität der Arbeitnehmer wären gering, weil die Lohnniveaus zwischen beiden Nationen und den angrenzenden Regionen sehr ähnlich sind. Für Deutschland und Polen etwa oder für Deutschland und die Türkei wäre eine vollständige Öffnung der Grenzen bei hoher Mobilität der Arbeit sicher

anders zu beurteilen. Auch die Arbeitnehmer in Ostdeutschland wären bei hoher Mobilität oder wesentlich geringeren Transfers in einer anderen Situation als die Arbeitnehmer im Elsaß im Vergleich zu denen in Baden-Württemberg.

Warum wandert ein Arbeitnehmer? Weil er in einem Niedriglohnland arbeitet und in einem Hochlohnland wesentlich mehr für die gleiche Arbeit verdienen kann. Im Grunde nutzen bei hoher Mobilität die Arbeitnehmer also die Gewinnchancen, die sich bei Immobilität von Arbeit für das mobile Kapital aufgrund der Lohnunterschiede ergeben. Die kritische Frage ist aber auch hier: Wie viele Arbeitnehmer werden diese Chance nutzen wollen und nutzen können? Für die neoklassische Theorie ist die Beantwortung dieser Frage einfach. Die Arbeitnehmer aus den Niedriglohnländern werden solange wandern, bis die Löhne im Hochlohnland so weit gefallen und im Niedriglohnland so weit gestiegen sind, dass die Wanderung zum Stillstand kommt. Wann aber geschieht das? In der neoklassischen Welt, bei andauernder Vollbeschäftigung in beiden Ländern also, wird das erst dann der Fall sein, wenn die Löhne tatsächlich vollkommen gleich für gleiche knappe Arbeit sind. Im Falle Polens würden also so viele Arbeitnehmer wandern, wie notwendig sind, um das deutsche Lohnniveau drastisch zu senken oder/und das polnische drastisch zu erhöhen. In Deutschland würde folglich in dieser Welt weit arbeitsintensiver produziert, in Polen weit kapitalintensiver als gegenwärtig. Da die Produktion kurzfristig nicht vollständig umgestellt werden kann, müsste das im Zweifel dadurch geschehen, dass in Polen vor allem arbeitsintensive Grenzbetriebe ausscheiden und in Deutschland die besonders kapitalintensiven. Falls es vorübergehende, friktionelle Arbeitslosigkeit in diesem Modell gäbe, wäre sie in Polen geringer, da die Abwanderung den Arbeitsmarkt entlastete, in Deutschland aber tendenziell höher, da hier die Zuwanderung den Arbeitsmarkt belastete und auf die Löhne drückte.

Wieder müssen wir fragen, ob das eine angemessene Beschreibung der Wirtschaft ist, in der wir leben und arbeiten. Der Fall der Öffnung Ostdeutschlands, bei dem es 1990 und 1991 Ansätze einer Massenwanderung gab, führt auf die richtige Spur. Wäre das neoklassische Modell richtig, hätte man um die ostdeutsche Wirtschaft auch bei massenhafter Abwanderung nicht fürchten müssen. Dort wären die unproduktiven Betriebe ausgeschieden, und nur die hochproduktiven hätten überlebt. In Westdeutschland dagegen hätten diejenigen aufgeben müssen, die sich besonders gut, nämlich mit hoher Produktivität, aber auch hohen Kapitalkosten, an die hohen Löhne angepasst haben. Die beiden Wirtschaften wären automatisch konvergiert, nicht nur in den Lohnniveaus, sondern auch in den Produktionsweisen. In Ostdeutschland wäre die Arbeitslosigkeit gesunken oder ganz gering gewesen und im Westen tendenziell gestiegen bzw. hoch.

Das ist offenbar keine realistische Beschreibung der Arbeitsmarktzustände in Ost- und Westdeutschland seit der deutschen Einigung. Nun werden neoklassische Autoren einwenden, in der deutschen Wirklichkeit dieser Jahre seien die Löhne ja auch nicht so flexibel gewesen, wie es in ihrem Modell angenommen wird. Darum aber geht es gar nicht. Das neoklassische Modell unterstellt nämlich, was man von vornherein nicht unterstellen darf, soll die Fragestellung überhaupt einen Sinn haben. In Kapitel III war schon darauf hingewiesen worden, unter welchen Umständen hinsichtlich der Kapital-

ausstattung von Volkswirtschaften die Annahme unterschiedlicher Lohnniveaus überhaupt angemessen ist. Offenbar müssen dazu die beteiligten Volkswirtschaften einen ganz unterschiedlichen Entwicklungsstand aufweisen, nicht nur, was die Produktionsweise, sondern auch, was die Art der von ihnen produzierten Produkte angeht. Die ehemalige DDR hat zwar mit niedrigen Löhnen, viel Arbeit und wenig Kapital sehr viele Produkte produziert, aber praktisch keines mit der Qualität, die auf dem Weltmarkt verlangt wird. Bei der Öffnung der Grenzen erwies sich die Produktivität vor allem deswegen als sehr gering, weil die DDR-Produkte nicht die Preise erzielen konnten, die für westdeutsche Produkte der gleichen Provenienz normal waren.

Die implizite Annahme der neoklassischen Theorie, die Produkte eines Hochlohnlandes und eines Niedriglohnlandes seien ohne weiteres austauschbar, ist grundlegend falsch. Das Hochlohnland wird in der Regel Produkte produzieren, die in Art und Qualität denen des Niedriglohnlandes weit überlegen sind. Immer werden sich daher in den Niedriglohnländern die Präferenzen der Menschen nach einer Öffnung der Märkte unmittelbar den Gütern zuwenden, die sie aufgrund ihres Entwicklungsstandes bei geschlossenen Grenzen bisher nicht erwerben konnten. Selbst bei vollkommen intakter Wettbewerbsfähigkeit des Niedriglohnlandes auf der Kostenseite, also gleichen Lohnstückkosten wie im Hochlohnland, ist damit zu rechnen, dass die Leistungsbilanz des ersteren rasch ins Defizit gerät, weil die eigenen Exporterlöse und jeder Verschuldungsspielraum umgehend genutzt werden, um die hochwertigen Güter des Hochlohnlandes zu kaufen. Entschließen sich unter diesen Umständen viele Bewohner des Niedriglohnlandes zu einer Übersiedlung in das Hochlohnland, kommt es dort in der Tat zunächst zu höherer Arbeitslosigkeit und einem Druck auf die Löhne. Umgekehrtes ereignet sich dann im Niedriglohnland.

Es stellt sich daraufhin aber kein neoklassisches Gleichgewicht ein. Da die Produktivität des Hochlohnland kurzfristig auf jeden Fall unverändert bleibt, sinken im Hochlohnland die Lohnstückkosten, während sie im Niedriglohnland steigen. Das heißt, selbst eine ursprünglich ausgeglichene Wettbewerbssituation verschlechtert sich für das Niedriglohnland. Es fällt im Wettbewerb zurück, es verliert Produktion und Arbeitsplätze. Selbst wenn diese Effekte nicht unmittelbar im Verhältnis mit dem Hochlohnland auftreten, so sind sie doch gegenüber den Konkurrenten auf dem Weltmarkt, die sich in einer ähnlichen Entwicklungsphase befinden, aber nicht von Abwanderung betroffen sind, unvermeidbar. Das heißt, nur unter der in jeder Hinsicht weltfremden neoklassischen Annahme, die Zuwanderung von zusätzlichen Arbeitskräften führe zu einer sofortigen Veränderung und Konvergenz der Produktionsweise in beiden Ländern, gibt es bei Mobilität überhaupt eine stabile Konstellation, also eine Tendenz zum Gleichgewicht.

Lässt man ungleichgewichtige Situationen im Sinne von Veränderung der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft von vornherein zu, spricht viel dafür, dass es keine Gleichgewichtslösung bei Wanderung gibt. Im Falle der deutschen Einigung war das absolut evident. Die ostdeutsche Wirtschaft, das Niedriglohnland, war von Anfang an in fast jeder Beziehung wirtschaftlich unterlegen. Folglich hätte es bei vollkommener Mobilität der Arbeitskräfte keine Schranke für die Abwanderung gegeben.

Dies gilt umso mehr, als selbst die oben eingeführte neoklassische Annahme, eine Zuwanderung drücke unmittelbar oder mittelbar auf die Löhne, keineswegs zwingend ist. Befindet sich etwa das Hochlohnland in einer wirtschaftlichen Aufschwungsituation, in der es ohne weiteres die zuwandernden Arbeitskräfte ohne höhere Arbeitslosigkeit absorbieren kann, gibt es den gesamten neoklassischen Nexus a priori nicht. Die USA etwa waren fast in den gesamten 90er Jahren in einer solchen Lage. Bei hoher Nachfrage nach Arbeitskräften, die im Inland nicht mehr bedient werden kann, führt Zuwanderung unmittelbar zu einem insgesamt höheren Einkommen, höherer Nachfrage und wiederum höherer Produktion und zumindest unverändert kräftig steigenden Löhnen. Zuwandernde Arbeitskräfte sind dann das Öl, mit dem die Job-Maschine am Laufen gehalten wird und nicht deren Bremse. Im Falle Deutschlands unmittelbar nach der Wende war das ähnlich, weil Westdeutschland vom Verlust der Wettbewerbsfähigkeit in Ostdeutschland unmittelbar profitieren konnte. Denn die Einkommen dort wurden – über den keynesianischen Kanal einer höheren Verschuldung des Staates – gestützt und trotz steigender Arbeitslosigkeit kräftig erhöht. Erst später führte eine übermäßig restriktive Geldpolitik auch in Westdeutschland zu einer Abkühlung der wirtschaftlichen Aktivität und damit zu nachlassenden Anreizen für die Wanderung der Ostdeutschen.

V.2 Zuwanderung und Arbeitslosigkeit

Ganz anders als in einer vollbeschäftigten Wirtschaft mag die Lage bei hoher Arbeitslosigkeit im Hochlohnland sein. Ist das Hochlohnland, aus welchen Gründen auch immer, nicht in der Lage, seine eigenen Arbeitskräfte voll zu beschäftigen, stellt eine Zuwanderung aus einem Niedriglohnland selbstverständlich eine Bedrohung für die noch Beschäftigten, die soziale Absicherung der Arbeitslosen und für die Löhne der unmittelbar mit den Einwanderern konkurrierenden Arbeitnehmer dar. Problematisch wird dieser Fall insbesondere dadurch, dass auch unter diesen Umständen keineswegs mit einer raschen Rückkehr zu irgendeinem “Gleichgewicht” im neoklassischen Sinne gerechnet werden kann. Bedeutend für die Dimension des Bedrohungsszenarios im Gefolge der Einwanderung ist hier in vieler Hinsicht die Frage, welche Ursachen die Arbeitslosigkeit im Hochlohnland hat. Handelt es sich lediglich um friktionelle oder rein konjunkturelle Arbeitslosigkeit, also um Arbeitslosigkeit, von der der Einzelne nur ganz kurz betroffen ist, fällt die Beurteilung der Zuwanderung natürlich anders aus als in einem Fall, wo sich die Wirtschaftspolitik über lange Zeit als unfähig erweist, die Arbeitslosigkeit wirksam zu bekämpfen.¹³⁴

Für einen Arbeitnehmer, der aus einem Niedriglohnland in ein Hochlohnland wandert, kann selbst der geringste Lohn des Hochlohnlandes noch hoch sein im Vergleich zu dem Lohn, den er in seinem eigenen Land – selbst in einer dort hochbezahlten Tätigkeit – verdienen würde. Gibt es keine Wanderungsschranken institutioneller und indi-

¹³⁴ “Hochlohnarbeitslosigkeit” im Hochlohnland, die eine neoklassische Argumentationskette begründen könnte, wird hier nicht behandelt, da es sich dabei wiederum nur um eine neoklassische Fiktion handelt, die keinerlei empirische Bestätigung findet. Vgl. dazu Flassbeck / Spiecker (1998).

vidueller Art, kann eine Wanderung selbst dann rational sein, wenn sie im Hochlohnland unmittelbar in die Arbeitslosigkeit führt. Hat das Hochlohnland eine reale soziale Absicherung für die Schwachen in seiner Gesellschaft, also etwa eine Arbeitslosenversicherung, einen Mindestlohn oder eine Sozialhilfe, die auch für Zuwanderer unmittelbar nutzbar sind, gibt es keinen in relevanten Zeiträumen greifenden Marktmechanismus, also eine Gleichgewichtstendenz, die für das Hochlohnland gegenüber der Zuwanderung aus Niedriglohnländern Gleichmut rechtfertigen würde.

Die trivial-populistische neoklassische “Lösung”¹³⁵, die Dinge laufen zu lassen und unter dem Druck der Umstände die sozialen Errungenschaften abzubauen, ist auch hier wiederum keine angemessene Antwort auf die Herausforderung der Zuwanderung. Oben wurde schon dargelegt, dass bei Mobilität innerhalb der Nation bestimmte Tätigkeiten im Zeitablauf und mit steigendem Wohlstand verschwinden. Es gibt in keiner der real existierenden hoch entwickelten Gesellschaften der Welt eine Lohnstruktur, die das gesamte Spektrum der Tätigkeiten vom Niedriglohnland bis zum Hochlohnland abdeckt, wo es also bezahlte Tätigkeiten gibt, die direkt mit vergleichbaren Tätigkeiten in Niedriglohnländern konkurrieren. Immer sind dem Lohnspektrum auch in solchen Ländern institutionelle Grenzen gesetzt, die ansonsten den “Gesetzen” der Marktwirtschaft Vorrang einräumen. Selbst die USA haben einen Mindestlohn und ein, wenn auch niedriges, “soziales Auffangnetz”. Das hat gute Gründe. Alle hoch entwickelten Länder haben sich nämlich auch schon vor sehr langer Zeit entschlossen, alle Menschen in einer Nation eine bestimmte Mindestausbildung zu geben. Die allgemeine Schulpflicht etwa gibt es in Deutschland, zuerst eingeführt in Preußen, schon seit dem Beginn des 18. Jahrhunderts.

Warum haben alle wirtschaftlich erfolgreichen Nationen, ganz gleich, ob merkantilistisch ausgerichtet oder dem Freihandel verpflichtet, dem Ziel einer Mindestausbildung so große Bedeutung zugemessen und folglich viele Jahre einfachster Arbeit sozusagen geopfert (oder besser: investiert) zugunsten von Bildung und Ausbildung? Neben allgemeinen moralischen und sozialen Zielsetzungen trugen dazu immer auch rein ökonomische Überlegungen bei. Produktion mit Kapital erfordert nämlich Wissen. Produktion mit mehr Kapital erfordert mehr Wissen. Das spezifische Wissen, das man in der Produktion mit Kapital braucht und lernen muss, verlangt eine Wissensbasis, die den Menschen am besten – auch gegen ihren Willen – in der Jugend vermittelt werden kann. Ein Land, das vom Niedriglohnland zum Hochlohnland aufsteigt, muss sowohl die Wissensbasis als auch die spezifischen, für den Produktionsprozess notwendigen Kenntnisse ständig ausbauen, erweitern und vertiefen. Um alle verborgenen Talente zu entdecken, hat es sich als sinnvoll (als ökonomisch effizient!) erwiesen, möglichst vielen Menschen die Chance auf ein hohes Bildungsniveau zu geben.

Ein relativ hohes Bildungsniveau führt aber bei Mobilität von Arbeit und bei nicht permanent hoher Arbeitslosigkeit dazu, dass sich die Entwicklung der Entlohnung aller Arbeitnehmer (ausgehend von den vor allem vom Ausbildungsstand determinierten

¹³⁵ Vgl. Sinn (1993).

Unterschieden der Lohnniveaus der einzelnen Arbeitsmarktsegmente) schließlich an der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität ausrichtet, wie oben gezeigt wurde. Bestimmte Tätigkeiten verschwinden im Zuge dieser Entwicklung so vollständig wie bestimmte Produktionen und Produktionsverfahren. Der intertemporale Strukturwandel, der den Produktivitätsanstieg ermöglicht, verschluckt sie gewissermaßen, weil sie weder für die Unternehmen rentabel sind noch für die Arbeitnehmer eine ausreichende Entlohnung bieten. Das ist – anders als in neoklassischen Modellen – immer völlig unproblematisch, weil es zu jeder weggefallenen Tätigkeit eine höherwertige, eine produktivere Alternative gibt. Die Existenz von Arbeitslosigkeit ändert an diesen Überlegungen nichts, sofern die Gesellschaft davon ausgehen kann, dass die Arbeitslosigkeit kein Dauerphänomen, sondern eine temporäre Erscheinung ist, die jedenfalls nicht von der im nationalen Rahmen gegebenen Immobilität der Arbeitskräfte verursacht ist.

Kommt es aber bei hohem Bildungsniveau der heimischen Arbeitnehmer und anhaltender Arbeitslosigkeit zu Zuwanderung aus einem Niedriglohnland, entsteht ein schwerwiegender wirtschaftspolitischer Konflikt. Um ein etwas extremes Beispiel zu konstruieren: Nehmen wir an, ein Unternehmer entschlösse sich bei vollkommener internationaler Mobilität von Arbeit und gleichzeitig herrschender Arbeitslosigkeit in Deutschland, statt eine Fabrik in Bangla Desh zu bauen, alle Arbeiter, die er in dieser Fabrik braucht, zu einem real höheren Lohn als in ihrem Heimatland, aber einem wesentlich niedrigeren als in Deutschland zu beschäftigen und aus Bangla Desh zu “importieren”. Wie lange könnte man vermeiden, dass – mit hoher Berechtigung – von moderner Sklaverei gesprochen wird, weil die Arbeiter aus Bangla Desh es nur ihrer Herkunft, nicht aber ihrer Leistung oder der Marktsituation schulden, dass sie weit weniger Lohn als deutsche Arbeitnehmer erhalten? Spätestens mit der Normalisierung der Situation auf dem deutschen Arbeitsmarkt müsste der Unternehmer den Lohn bezahlen, den auch ein deutscher Arbeiter in einer vergleichbaren Fabrik erhält.

In Bangla Desh ist das offenbar anders. Wenn der gleiche Unternehmer dort eine Fabrik baut, ist es offenbar vollkommen unproblematisch, wenn er – trotz westdeutscher Produktivität – permanent den in Bangla Desh üblichen Lohn bezahlt (der sich auch nur nach Maßgabe des durchschnittlichen Produktivitätsfortschritts in Bangla Desh erhöht). Der in Bangla Desh übliche Lohn ist zwar absolut gesehen extrem niedrig, solange aber die souveränen Nationalstaaten dieser Welt und die von ihnen geschaffenen internationalen Institutionen bereit sind, die Einkommensabstände zwischen den Ländern zu tolerieren, ist der intertemporale Strukturwandel zur Ausnutzung der mit den Lohndifferenzen verbundenen Gewinnchancen nicht unmoralisch, sondern eine Chance zu schnellerem Aufholen in Bangla Desh.

Dagegen wird sich die Gesellschaft bei Zuwanderung in der Tat fragen, ob sie bereit ist, durch die Hinnahme von extrem niedrigen Löhnen für Einwanderer ihre eigenen Bildungsinvestitionen entwerten zu lassen. Lässt sie zu, dass die Unternehmen den durch die Zuwanderung anschwellenden Angebotsüberschuss am Arbeitsmarkt für eine massive Lohnsenkung nutzen, muss sie entweder den bisherigen heimischen Arbeitnehmern sagen, dass die Investition in ihre Bildung wertlos gewesen ist, weil – aus

welchen Gründen auch immer – Arbeitslosigkeit herrscht und die Löhne in Ländern, die weniger entwickelt sind, niedriger sind. Oder die Gesellschaft akzeptiert die Bildung einer zweiten Klasse armer Zuwanderer, die zwar im Inland arbeiten, aber zu Bedingungen entlohnt werden, die ihnen eine Teilhabe an dieser Gesellschaft nicht erlauben.

V.3 Zuwanderung und Flächentarifvertrag

Dieses Beispiel hat hohe Relevanz für einen Fall, der in Deutschland in den vergangenen Jahren für viele Schlagzeilen gesorgt hat. Die Entsenderichtlinie, die Mitte der 90er Jahre die Bauwirtschaft vor ausländischer Niedriglohnkonkurrenz schützen sollte, hat in der Wissenschaft für enormen Wirbel gesorgt, und aus allen Lagern den Gewerkschaften und der Bundesregierung Kritik eingetragen. Die Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute schrieb damals:

“Ein Problem besonderer Art ergibt sich in Ost- und Westdeutschland durch die Zuwanderung billiger Arbeitskräfte aus Osteuropa und anderen Ländern der Europäischen Union. Die Zuwanderung aus Ländern, die nicht der Europäischen Union angehören, wird schon seit längerem durch Mengenkontingente geregelt. Neu sind die Bestrebungen, die Beschäftigung von Arbeitskräften aus Ländern der Europäischen Union zu regulieren, bei denen mengenmäßige Beschränkungen nicht möglich sind. Besonders betroffen ist der Baubereich. Die Bundesregierung beabsichtigt zu diesem Zweck die sogenannte Entsenderichtlinie umzusetzen, nach der für ausländische Arbeitskräfte mindestens der hiesige Lohn der untersten Lohngruppe zu zahlen ist. Mit diesem Vorgehen werden die Bauleistungen von Unternehmen, die ausländische Arbeitskräfte beschäftigen, verteuert; andere Anbieter, die vorwiegend mit deutschen Arbeitskräften produzieren, sollen offenbar in die Lage versetzt werden, preislich mithalten zu können. Auf diese Weise entsteht ein geschützter Raum mit Sonderrechten für bestimmte Unternehmen und bestimmte deutsche Arbeitskräfte zu Lasten ausländischer Arbeitnehmer und der Verbraucher. Der Zwang zur Spezialisierung und zur Suche nach neuen Wettbewerbsvorteilen, denen in einer Marktwirtschaft fast alle Unternehmen und Arbeitskräfte unter dem Druck der Konkurrenz aus dem In- wie aus dem Ausland sonst ausgesetzt sind, wird ausgehebelt. Es gibt für ein solches Vorgehen keine Rechtfertigung, die nicht auch andere Unternehmen und Arbeitnehmer, die dem Druck der internationalen Konkurrenz und damit dem internationalen Strukturwandel ausgesetzt sind, für sich in Anspruch nehmen könnten. In der Bauwirtschaft sind lediglich die Produkte nicht mobil wie etwa in der Industrie. Gibt es aber Mobilität der Arbeitskräfte, müssen diese nach ihrer jeweiligen Knappheit bezahlt werden.”¹³⁶

Das klingt auf den ersten Blick einleuchtend, ist aber im Lichte der hier angestellten Überlegungen dennoch unhaltbar. Die Bezahlung nach der Knappheit der Arbeitskräfte und die alleinige Logik der Ökonomie finden zum einen da ein Ende, wo die Gesellschaft bewusst eine Grenze der Entlohnung nach unten setzt. Es ist absolut sinnvoll, das zu tun, wenn Arbeitslosigkeit ein vorübergehendes – und in der Regel nicht durch Lohnstarrheit verursachtes – Phänomen ist. Sind diese Bedingungen gegeben, wofür in Deutschland alles spricht, rechtfertigt die vorhandene Arbeitslosigkeit die Bildung einer zweiten Klasse in der Gesellschaft nicht.

¹³⁶ Arbeitsgemeinschaft (1995).

Zum anderen passt die Analogie zum Außenhandel, die die Institute bemühen, nicht. Die Gesellschaft ist in Deutschland offenbar bereit, denjenigen, die infolge des Drucks des internationalen Strukturwandels temporär ihre Beschäftigung verlieren, einen Schutz durch ein soziales Netz oder (eine Versicherung) zu bieten. Wenn sie das tut, schafft sie aber automatisch einen politischen Riegel gegen Billig-Lohn-Zuwanderung, weil sie praktisch eine Art Mindesteinkommen setzt. Insofern nehmen auch alle anderen Industriebereiche, anders als die Institute unterstellen, tatsächlich einen Schutz gegen die Einwanderung billiger Arbeitskräfte für sich in Anspruch. Dass dieser Schutz nicht kostenlos zu haben ist – er wird schließlich aus Steuern und Sozialabgaben finanziert –, ist selbstverständlich. Dass er sich allerdings nicht nur normativ, sondern durchaus auch ökonomisch begründen lässt, wird leider oft vergessen: Die soziale und politische Stabilität, die mit einer relativ ausgeglichenen Einkommensverteilung einhergeht, stellt auch einen Schutz für Investoren dar.

Setzt man, wie in der Bauwirtschaft geschehen, einen echten Mindestlohn, geht man nur einen kleinen Schritt weiter als mit einer Arbeitslosenversicherung oder einer Sozialhilfe. Man setzt die Grenze nach unten nicht nur für den Fall der Nicht-Arbeit im Inland, sondern schon für den der Arbeit.

Ein weiterer Unterschied zwischen Industrie und Bauwirtschaft darf nicht übersehen werden: Das Beispiel der Fabrik mit Arbeitern aus Bangla Desh hat klar gezeigt, dass es bei Industrieprodukten für die Unternehmen regelmäßig eine sehr attraktive Alternative zur Produktion mit billiger Arbeit im Inland für den inländischen Absatz gibt, nämlich die Produktion mit billiger Arbeit im Ausland für den inländischen Absatz, die hohe Gewinne verspricht. Das muss man bei Bauleistungen für das Inland wegen der Ortsgebundenheit des Produktes weitgehend ausschließen. Daher ist die Bauwirtschaft zwar nicht der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt, kann aber auch nicht die Chancen wahrnehmen, die der internationale Strukturwandel für Industrieunternehmen zumeist schafft. In der Industrie werden zwar Produktionen im Inland zunichte gemacht, aber in der Regel zugunsten eines anderen Sektors oder Unternehmens, das Gewinne im Ausland macht oder vorher bereits gemacht hat.

Bei einseitiger Zuwanderung aus einem Niedriglohnland stoßen Hochlohnländer, die die Zuwanderer nicht leicht in den Arbeitsmarkt integrieren können, rasch an Grenzen des wirtschaftlich und sozial Tolerablen. Bei persistenter Arbeitslosigkeit ist Zuwanderung nicht in jedem Fall ein Geben und Nehmen, sondern unter Umständen eine einseitige Belastung des Arbeitsmarktes und des übrigen sozialen Gefüges im Hochlohnland. Das hat enorme Bedeutung für die derzeit in Deutschland im Lichte der Altersrentenproblematik geführte Zuwanderungsdiskussion. Nur wenn die Arbeitslosigkeit drastisch vermindert wird, kann Zuwanderung eine realistische Chance zum "Auffüllen" der Bevölkerungslücken sein.

V.4 Zur gesamtwirtschaftlichen Einordnung der Ergebnisse

Insgesamt gesehen ist eine massive Zuwanderung aus Niedriglohnländern keine sehr realistische Bedrohung. Das liegt unter anderem daran, dass es für die Unternehmen

viel lukrativer ist, in Niedriglohnländern zu produzieren, als die Arbeitskräfte von dort ins Inland zu “importieren”. Bei der Produktion im Niedriglohnland können sie nämlich viel länger mit der Monopolrente rechnen als bei heimischer Produktion mit ausländischen Arbeitskräften. Hier wird der Lohn der ausländischen Arbeitskräfte in jedem Fall viel schneller steigen, als in deren Heimatland, da sie hier immer nur die Minderheit der Arbeitskräfte stellen und, was noch wichtiger ist, im Hochlohnland weit mehr “Maschinen” schon vorhanden sind als im Niedriglohnland, so dass das Potenzial für Lohnsteigerungen – auch bei sonst gleichen Bedingungen hinsichtlich der Mobilität der Arbeitskräfte oder bei Existenz eines Flächentarifvertrages – viel größer ist.

Hinzu kommt, dass es neben der Bedrohung durch Arbeitslosigkeit im Einwanderungsland weitere Mechanismen gibt, die Zuwanderung in Grenzen zu halten. Eine der wichtigsten ist die Knappheit von Wohnraum und darauffolgende Preissteigerungen, die die Attraktivität eines Arbeitsplatzwechsels erheblich vermindern können. Die deutsche Einigung hat zudem gezeigt, dass selbst unter extrem günstigen Bedingungen hinsichtlich der Chance der Einwanderer, schnell integriert zu werden, immer nur ein kleiner Teil der Bevölkerung eines Landes oder einer Region wanderungswillig und -fähig ist. Das alles sind aber keine Mechanismen, auf die sich ein Hochlohnland letztlich allein verlassen könnte, wollte es, zumal als eine kleine reiche Insel in einem Meer von Armut, aus politischen und gesellschaftlichen Gründen die Zuwanderung in Grenzen halten. Gerade solche Länder, die es sich zum Ziel gesetzt haben, der eigenen Bevölkerung eine soziale Mindestabsicherung zu gewähren, um den sozialen Zusammenhalt der eigenen Nation nicht zu gefährden, können unter Umständen gezwungen sein, ihre Grenzen für Zuwanderer immer nur einen Spalt breit zu öffnen.

Aus guten Gründen fordern zum Beispiel klassische Einwanderungsländer wie die USA praktisch immer von Einwanderern, selbst wenn diese nur vorübergehend bleiben wollen, den Nachweis eines Arbeitsplatzes. Eine Wanderung von Arbeitskräften aus einem Niedriglohnland in ein Hochlohnland, die zu einem erheblichen Teil in Arbeitslosigkeit im Hochlohnland endet und damit lediglich zu einer Belastung der eigenen Bevölkerung führt, kann, so hart dies im einzelnen sein mag, von keinem Land der Welt hingenommen werden. Würde eine Gesellschaft massive Zuwanderung in die Arbeitslosigkeit dulden, würde sie sich selbst in Frage stellen, weil sie die soziale Kohärenz, die sie ja erst zur Gesellschaft in unserem Sinne macht, aufgibt. Daran ändert auch die neoklassische Fiktion der Hoffnung auf einen flexiblen Arbeitsmarkt nichts. Selbst wenn es richtig wäre, dass große Zuflüsse von Einwanderern ohne weiteres beschäftigt werden können, wenn nur die Löhne der im Inland Beschäftigten ausreichend tief und ausreichend rasch fallen, wäre das Ergebnis das Gleiche. Auch in diesem Fall würde die Gesellschaft ihre Grenzen nicht öffnen, weil sie ihren bisher erarbeiteten Lebensstandard auf's Spiel setzte und dadurch in die Gefahr geriete, die soziale Kohärenz, den Konsens über das gewählte Gesellschaftsmodell, zu verlieren.

Ob Zuwanderung bei bereits vorhandener Arbeitslosigkeit im Hochlohnland zu höherer Arbeitslosigkeit führt oder zu einem Verlust von Realeinkommen der bereits Beschäftigten, spielt nur für die Verteilung der negativen Effekte im Hochlohnland eine

Rolle. Immer muss Realeinkommen geopfert werden zugunsten von Personen, die nicht Teil der – sich selbst als nationale Einheit definierenden – Gesellschaft sind. Ist die Gesellschaft im Hochlohnland bereit, dieses Realeinkommen zugunsten ärmerer Länder aufzubringen, kann sie diese Ressourcen durch direkte Hilfen an die ärmeren Länder weit effizienter und sozial für alle Beteiligten verträglicher einsetzen, wie das etwa Westdeutschland nach der Öffnung der Grenzen für Ostdeutschland getan hat. Gleichwohl zeigt das deutsche Beispiel auch, wie begrenzt in demokratisch organisierten Staaten die Möglichkeiten sind, Solidarität mit denen zu organisieren, die weniger Glück hatten. Ist es aber für eine demokratisch gewählte Regierung nicht möglich, die für direkte Hilfen notwendige Solidarität und Opferbereitschaft herzustellen, wird sich in dieser Gesellschaft die Solidarität auch über Zuwanderung nicht erzwingen lassen.

VI. Die Rolle der Gewerkschaften in einer sich rasch wandelnden Welt

VI.1 Der sektorale Strukturwandel und die Struktur der Gewerkschaften

Bei der Auseinandersetzung über die Art und Weise, wie in Zukunft in Deutschland Lohnpolitik gestaltet werden soll, ist auch innerhalb der Gewerkschaften nahezu aus dem Blickfeld geraten, auf welchem Wege die Gewerkschaften zwar einerseits den Strukturwandel, aber über den Strukturwandel auch ihre eigene zukünftige Bedeutung, also sozusagen den Strukturwandel der Gewerkschaften, durch die Mechanismen der Lohnpolitik selbst mitbestimmen. Noch immer ist innerhalb des Gewerkschaftslagers nämlich die zentrale Frage nicht entschieden, ob eine Branchengewerkschaft ihre Lohnabschlüsse in erster Linie an der Leistungskraft “ihrer” Branche ausrichten sollte oder eher an gesamtwirtschaftlichen Indikatoren. Waren früher die “starken” Gewerkschaften selbst geneigt, Branchenaspekte in den Vordergrund zu rücken, um höhere Abschlüsse zu erzielen, werden sie heute mehr und mehr gedrängt, sektorale und branchenspezifische Aspekte oder gar betriebliche Leistungsindikatoren in den Vordergrund zu rücken, also, wie oben diskutiert, den unflexiblen Flächentarifvertrag aufzubrechen. Wo früher also scheinbar die Lohnchancen der Mitglieder der Branchengewerkschaft standen, steht heute – in einer Zeit allgemeiner Arbeitslosigkeit – scheinbar die “Rücksicht” auf die Beschäftigungschancen der eigenen Mitglieder. Oben war gezeigt worden, dass es sich bei dieser Art von Rücksicht aus gesamtwirtschaftlicher Sicht um einen Fehlschluss handelt, weil die Rückwirkungen einzelwirtschaftlich zu beobachtender Effekte auf andere Sektoren und Branchen dabei regelmäßig übersehen werden.

Mindestens ebenso wichtig aus innergewerkschaftlicher Sicht sind aber die Auswirkungen der institutionellen Struktur der Lohnpolitik auf den Strukturwandel der Gewerkschaften selbst. Mit den Lohnabschlüssen entscheiden die Tarifpartner, wie oben dargelegt, über die wirtschaftliche Situation und die Zukunft des Sektors, der Branche oder des Betriebes, damit aber auch über die Zukunft der dort Beschäftigten, also u.a. der Gewerkschaftsmitglieder. Betrachten wir zunächst einen Fall, bei dem die Ge-

werkschaften rein auf der Ebene der Branche Lohnabschlüsse aushandeln. Wenn man unterstellt, dass hinsichtlich der Inflationsrate in allen Branchenverhandlungen derselbe gesamtwirtschaftliche Verbraucherpreisindex zugrundegelegt wird, unterscheiden sich die Verhandlungen zwischen den verschiedenen Branchen vor allem hinsichtlich des erwarteten Produktivitätsfortschritts. Weist eine Branche, etwa die Metallindustrie, einen durchschnittlichen Produktivitätszuwachs von 6% auf, die Gesamtwirtschaft aber nur einen von 3%, könnten die Löhne bei einem reinen Branchenabschluss und strikter Produktivitätsorientierung in jedem Jahr um gut 3 Prozentpunkte mehr zulegen als im Durchschnitt die übrigen Branchen..

In der Metallindustrie stiegen auf Dauer die Preise der gefertigten Produkte trotz der höheren Produktivität ebenso stark wie in allen anderen Branchen, gleiche Gewinnspannen der Unternehmen vorausgesetzt. Das aber ist ein entscheidender Nachteil für die Zukunft der Metallbranche selbst. Orientierten sich nämlich die Abschlüsse in der Metallindustrie nicht am branchenspezifischen sondern strikt am gesamtwirtschaftlichen Produktivitätstempo, könnte die Metallindustrie die Preise ihrer Produkte ohne Gewinneinbuße in jedem Jahr um 3% senken. Je nach Preiselastizität der Nachfrage nützte das der Metallindustrie im Hinblick auf ihren Absatz, also ihren Anteil an der gesamtwirtschaftlichen Produktion. Unabhängig von den oben besprochenen gesamtwirtschaftlichen Rückwirkungen einer branchenbezogenen Strategie entsteht folglich bei Verhandlungen unterhalb der gesamtwirtschaftlichen Ebene für die Gewerkschaften ein Zielkonflikt von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Bei um 3 Prozentpunkten höheren Abschlüssen in jedem Jahr ist die Metallindustrie für die Arbeitnehmer anderer Branchen äußerst attraktiv. Folglich wird auch die Gewerkschaft in der Metallindustrie großen Zulauf haben, und die Arbeitnehmer anderer Branchen drängen in diesen Sektor. Gleichzeitig aber kann die Metallindustrie nicht in einer Weise expandieren, wie es bei gesamtwirtschaftlich ausgerichteten Lohnabschlüssen (also statt 6% nur 3% jährlich) der Fall wäre.

Ist die Metallindustrie eine von der Wandlung der Präferenzen der Konsumenten benachteiligte, weil "alte" Industrie, wird der Schrumpfungsprozess dieser Branche schneller verlaufen, als es bei gesamtwirtschaftlich ausgerichteten Abschlüssen der Fall wäre. Für die Gewerkschaften in der Metallindustrie mag das kurzfristig hinnehmbar sein, weil sich die beiden Effekte "Attraktivität wegen überdurchschnittlicher Lohnabschlüsse" und "Beschleunigung des Schrumpfungsprozesses" u.U. gerade ausgleichen. Auf Dauer aber verliert eine Branchengewerkschaft in gleicher Weise wie die Branche selbst an Bedeutung, ganz gleich, wieviel Zulauf sie von außen hat.

Auch für die Arbeitgeberorganisationen entsteht bei reinen Branchenabschlüssen eine langfristig unhaltbare Situation. Unter dem Druck eines großen Zulaufs von Arbeitskräften aus anderen Branchen und dem gleichzeitigen Druck des Verlustes von Märkten werden ihre Unternehmen in kurzer Zeit gezwungen sein, die Lohnzuwächse dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt anzupassen und die Mitgliedschaft im Arbeitgeberverband aufzugeben, falls sie sich dadurch dem Branchenlohn entziehen können.

Das Gleiche gilt auch für einzelne Betriebe. Auch der Betrieb mit im Vergleich zu seinen Konkurrenten höherer Produktivität ist in einer auf Dauer unhaltbaren Situation (im "Ungleichgewicht"), wenn er aufgrund betriebspezifischer Lohnvereinbarungen höhere Löhne als seine Konkurrenten zahlen muss. Denn dann hat er ebenso hohe Arbeitskosten wie seine Konkurrenten, so dass er trotz seiner höheren Produktivität seine Produkte nicht zu niedrigeren Preisen anbieten und so Marktanteile gewinnen oder überdurchschnittliche Stückgewinne erzielen kann. Andererseits aber wird er von Arbeitskräften überlaufen, die wegen der überdurchschnittlich hohen Löhne bei ihm arbeiten wollen.

Umgekehrtes gilt jeweils für produktivitätsschwache Betriebe bzw. Branchen. Von dort werden auf Dauer die Arbeitskräfte wegen unattraktiver Entlohnung abwandern – zumindest die besonders produktiven –, so dass den Betrieben bzw. Branchen ihr preisliches Mithalten-Können auf den Gütermärkten letztendlich nichts nützt.

Jede Abweichung vom Flächentarifvertrag bringt folglich Gegenkräfte mit sich, die dazu tendieren, Betriebe und Arbeitnehmer zu einem De-facto-Flächentarifvertrag zurückzuführen. Wer aber als Organisation der Arbeitnehmer oder der Arbeitgeber den Flächentarifvertrag aufgibt, riskiert lediglich seine eigene Existenz, ohne das Ergebnis des Anpassungsprozesses wesentlich beeinflussen zu können. Auch ohne Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände werden schließlich Tarifabschlüsse gefunden werden, die weitgehend denen entsprechen, die bei funktionierender Tarifautonomie entstanden wären. Die Arbeitnehmer werden aber bei einem Verfall der traditionellen institutionellen Strukturen am Arbeitsmarkt gezwungen, ihre Immobilität aufzugeben und – wie in den USA – umherzuziehen, um die vorübergehenden Einkommenschancen zu nutzen, die sich bei noch unzureichender Mobilität aufgrund der atomistischen Struktur des Arbeitsmarktes ergeben. Am "Ende", wenn die Mobilität groß genug ist, werden die Löhne steigen, "als ob" es einen Flächentarifvertrag gäbe.

Um es zuzuspitzen: Wie die Beispiele der USA und Großbritanniens zeigen, sind auch ohne Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände Reallohnzuwächse in Höhe der Produktivität zu erwarten. Ohne das "bilaterale Monopol am Arbeitsmarkt", also ohne Tarifautonomie im deutschen Sinne, werden die Arbeitnehmer jedoch ihre traditionelle, relativ immobile Lebensweise aufgeben müssen.¹³⁷ Da der Marktlohnfindungsprozess dann vermutlich selbst bei hoher Mobilität der Arbeitnehmer langsamer verläuft als bei einem Flächentarifvertrag, wird zudem die Leistungsfähigkeit des gesamten Unternehmenssektors leiden, weil allzu oft für Unternehmen in schwierigen Marktlagen der Weg der vorübergehenden "Subventionierung" durch die Arbeitnehmer in Form von Lohnverzicht gegangen werden dürfte.

Diese Vermutung wird empirisch von der vergleichsweise schwachen Produktivitätsentwicklung in den USA in den 70er und 80er Jahren und der allenfalls durchschnittlichen britischen Produktivitätsentwicklung in den 70er Jahren gestützt. In den beiden

¹³⁷ Hinzu kommt, dass ohne funktionierende Tarifautonomie der Zentralbank eine weit aktivere Rolle zufällt, um Deflation zu verhindern.

Ländern mit quasi atomistischer Lohnfindung stellt sich eine produktivitätsorientierte Reallohnentwicklung ein, gleichzeitig aber keine übermäßige Produktivitätsperformance, jedenfalls nicht in den "schwierigen" Zeiten, also solchen nur mäßigen Wachstums.¹³⁸

Kleinknecht (1998) beschreibt den Vorgang des langfristigen technologischen Zurückfallens aufgrund quasi subventionierender Lohnzurückhaltung sehr eindrucksvoll am Beispiel der Niederlande. Dort wurde im Konsens aller gesellschaftlich relevanten Gruppen in den 80er und 90er Jahren starke Lohnzurückhaltung geübt – das Lohnwachstum blieb in diesen Jahren eindeutig unter dem EU-Durchschnitt. Die niederländische Wirtschaft wuchs dagegen trotz kurzfristig zunehmender Beschäftigung nur durchschnittlich. In einem internationalen Vergleich der Produktinnovation zeigt sich die Kehrseite dieser als sog. Poldermodell vielfach gefeierten und zur Nachahmung empfohlenen Konsensmedaille. Kleine und mittlere niederländische Betriebe waren weniger innovativ als vergleichbare Betriebe in Ländern mit weit höheren Lohnsteigerungen.

Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände sind also eine sehr effiziente Form der Anpassung an Verhältnisse, die von Immobilität der Arbeit gekennzeichnet sind. Verzichteten die Gewerkschaften trotz einer weiterhin gegebenen Immobilitätspräferenz der Arbeitnehmer mehr und mehr darauf, das funktionale Äquivalent für Mobilität zu sein, indem sie nicht mehr auf den Abschluss und die Einhaltung eines Flächentarifvertrages setzen, sondern auf betriebliche und branchenspezifische Vereinbarungen, machen sie sich selbst überflüssig.

VI.2 Überzogene Sozialgesetzgebung?

Für die Gewerkschaften ergibt sich aus dem internationalen wie aus dem intertemporalen Strukturwandel immer die Notwendigkeit, den betrieblichen und den in der Branche sich vollziehenden Wandel genau zu verfolgen und sowohl die Lohnstruktur als auch die übrigen Regulierungen des Arbeitslebens, wie die individuellen Arbeitszeiten oder die Ausbildungsregeln, den aktuellen Erfordernissen anzupassen. Doch das ist nicht neu. Darüber hinaus dürfte der Druck, die gewerkschaftlichen Strukturen selbst dem Strukturwandel anzupassen, nicht nachlassen. Vor allem die Internationalisierung der Unternehmenslandschaft bringt es mit sich, dass auch die Gewerkschaften die Nation als ihren Aktionsraum relativieren und eine internationale Zusammenarbeit anstreben müssen. Zumal in der Europäischen Union und Währungsunion ist das auf lange Sicht unumgänglich.¹³⁹

Die Globalisierung ist aber, wie oben an mehreren Stellen gezeigt, keineswegs als Argument für einen totalen Abbau des Sozialstaates tauglich. Die Prozesse, die von der

¹³⁸ Vgl. Flassbeck / Spiecker (1998).

¹³⁹ Wenngleich Länder mit unterschiedlichen Lohnfindungssystemen durchaus friktionsfrei Mitglied der Währungsunion sein können. Vgl. Flassbeck (1994).

Globalisierung ausgelöst werden, sind im Grunde nicht anders zu beurteilen als die durch den intertemporalen Strukturwandel ausgelösten. Selbstverständlich müssen die Gewerkschaften in beiden Prozessen auch die Wirkung der von ihnen unmittelbar durchgesetzten und der von ihnen initiierten Gesetzgebung im Auge haben. Eine drastische Erhöhung des Mindestlohnes etwa oder eine fortgesetzte Politik der Sockelbeiträge bei Lohnerhöhungen etwa bleibt nicht ohne negative Wirkungen auf die Nachfrage nach gering Qualifizierten. Folglich ist das Maß der Vernunft auch in diesen Bereichen durchaus die Arbeitslosigkeit der "scheinbar" Begünstigten.

Das Problem ist, die durch z.B. Mindestlöhne möglicherweise ausgelöste Arbeitslosigkeit der Betroffenen von der durch ganz andere Faktoren ausgelösten Arbeitslosigkeit zu unterscheiden. Weil das schwierig bis unmöglich ist, kommen in der Regel einfache Lehrbuchfälle unter der Annahme einer ceteris-paribus-Bedingung zum Tragen: "Wenn, ausgehend von einem Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage am Arbeitsmarkt, die Reallöhne der gering Qualifizierten steigen, ist Arbeitslosigkeit dieser Gruppe die Folge." Eine solche Aussage kann man in ihrer Allgemeinheit nicht bestreiten. Die Frage ist, ob sie in einer konkreten Situation, in der sich hundert andere Faktoren ändern, also kein Gleichgewicht vorliegt, die ceteris-paribus-Klausel also gerade nicht gilt, anwendbar ist.

Weil man in aller Regel die anderen Faktoren nicht wirklich isolieren kann, bleibt es oft genug bei der einfachen Ableitung. So werden komplexe Prozesse in ihren Auswirkungen auf die sichtbare Entwicklung einer Volkswirtschaft von der herrschenden Lehre in der Ökonomie häufig verzerrt dargestellt. Wenn alle anderen Einwirkungen, insbesondere die Überlagerung institutioneller Effekte durch makroökonomische Schocks, systematisch ausgeblendet bleiben, entsteht immer ganz unmittelbar der Eindruck, es könne nur die Regulierung durch die Tarifpartner oder den Staat sein, die für eine zu beobachtende Fehlentwicklung verantwortlich ist.

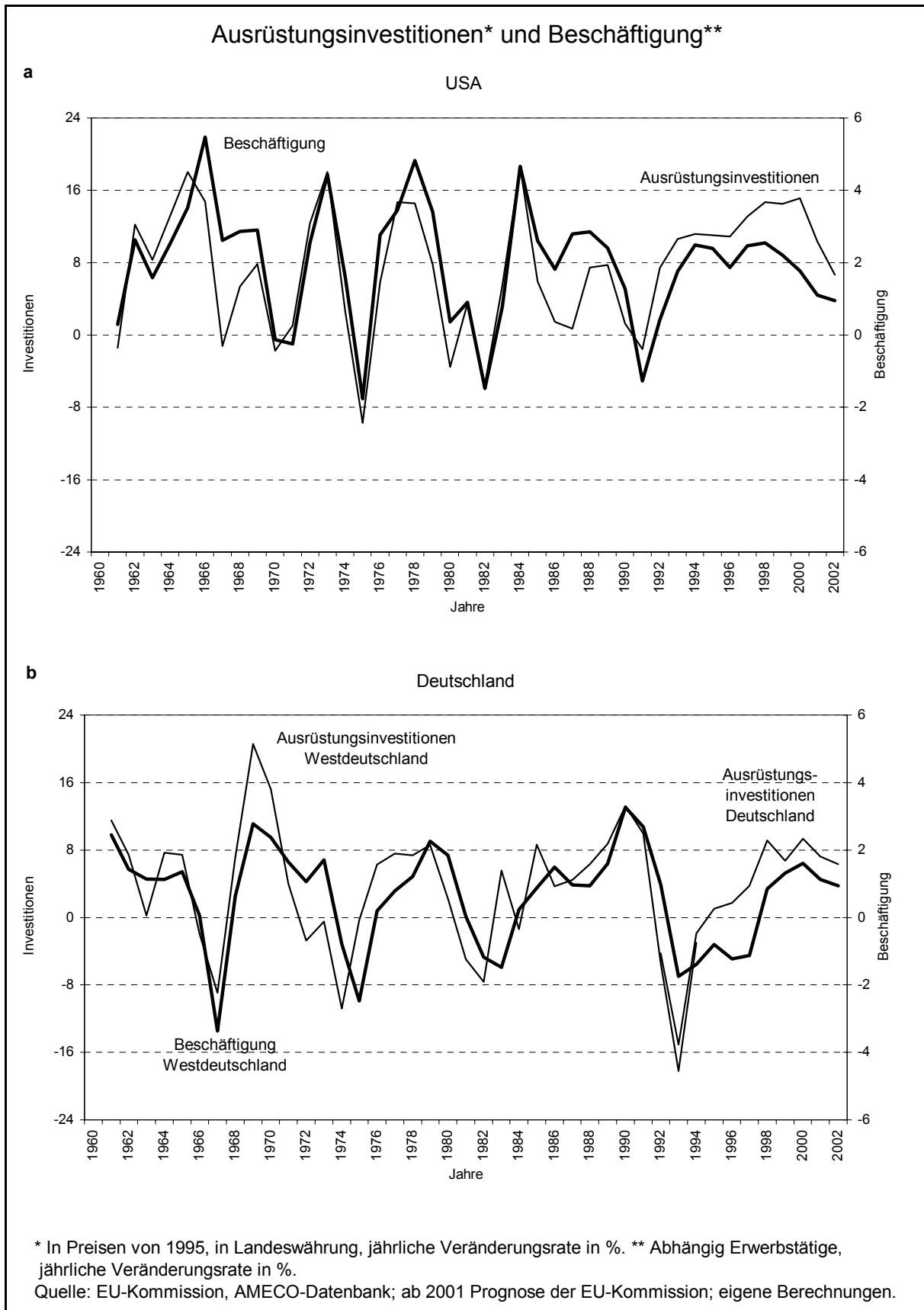
Besonders schwer in relevante quantitative Kategorien zu fassen sind beispielsweise die Auswirkungen einer Verschärfung des Kündigungsschutzes, unabhängig davon, ob er für alle Arbeitnehmer oder nur für bestimmte Gruppen greift. Niemand kann bestreiten, dass es eine Grenze gibt, ab der ein Kündigungsschutz negative Wirkungen auf die Beschäftigung haben kann. Wann sie erreicht wird, kann jedoch niemals auch nur annähernd festgestellt werden, u.a. weil sie in Abhängigkeit von der jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Situation schwanken dürfte. Ein bestimmtes Maß an Kündigungsschutz kann vollkommen im Einklang mit den Anforderungen stehen, die die Arbeitgeber in qualitativer Hinsicht an die Arbeitnehmer haben. Wollen Unternehmer gut ausgebildete Arbeitskräfte und investieren sie in deren Ausbildung, kann ein ausgeprägter Kündigungsschutz für den Arbeitnehmer geradezu die Voraussetzung dafür sein, dessen Bereitschaft für eine hochspezialisierte betriebsspezifische Ausbildung zu gewinnen. Nur wenn der Arbeitnehmer eine gewisse Beschäftigungsgarantie bei einem Unternehmen hat, lohnt sich auch für ihn die Investition in diese u.U. nur für ein oder ganz wenige Unternehmen brauchbare Erweiterung seines "Humankapitals". Nicht umsonst findet man in Ländern, in denen hire and fire die Regel ist, weit weniger gut und gründlich ausgebildete Arbeitskräfte als in Ländern mit höheren Schranken für die

“Freisetzung”. In hire and fire Ländern dürften die Unternehmen, wenn sie eine gleich gute Ausbildung erreichen wollen, mit hohen Abfindungen oder unmittelbaren finanziellen Anreizen arbeiten, um das gleiche Ziel zu erreichen, das ein Kündigungsschutz haben kann.

Beispielhaft lässt sich die quantitative Bedeutung des Arbeitsschutzes an einem Vergleich der USA mit Westdeutschland zeigen (vgl. Abbildung 4). Betrachtet man die “Freisetzung” von Arbeitskräften im konjunkturellen Ablauf, der hier dargestellt ist durch die Veränderungsraten der Ausrüstungsinvestitionen, zeigt sich, dass in den USA die Arbeitslosigkeit von Arbeitskräften exakt zu dem Zeitpunkt einsetzt, zu dem auch Kapital “arbeitslos” wird, also weniger investiert wird. Dagegen gibt es in Deutschland eine klar erkennbare Verzögerung von einem Jahr bei fast allen zyklischen Wendepunkten der Vergangenheit. Das heißt, der Kündigungsschutz in Deutschland hat den Anpassungsprozess der Unternehmen an die veränderte konjunkturelle Situation gar nicht in der Substanz verändert, sondern nur etwas hinausgezögert. Da die massenweise Kündigung von Arbeitnehmern hierzulande klare betriebsbedingte Gründe verlangt, müssen in Deutschland die Unternehmen etwas länger warten, bevor sie anhand erhärteter Daten über die wirtschaftliche Entwicklung zu diesem Mittel greifen können. Das mag durchaus temporär höhere Kosten für die Unternehmen mit sich bringen, es verhindert u.U. aber auch manche Fehlentscheidung hinsichtlich Entlassungen, die sich bei einer raschen konjunkturellen Erholung ebenfalls als sehr teuer erweisen können, weil die Arbeitskräfte nicht mehr verfügbar sind.

Diese Beispiele zeigen, wie schwer es im Einzelnen ist, aus einer streng wissenschaftlichen Sicht zu Aussagen zu gelangen, die sich ohne weiteres in mikroökonomisch wirksame Politikmaßnahmen umsetzen lassen. Üblicherweise werden aus einfachsten neoklassischen Modellen Folgerungen abgeleitet, die, selbst wenn sie in ihrer qualitativen Substanz nicht falsch sind, eine quantitative und damit wirtschaftspolitisch relevante Einordnung wegen der Komplexität der wirtschaftlichen Abläufe nicht erlauben.

Abbildung 4



VI.3 Das Ende des Fordismus?

Ähnliches gilt für die vielbeschworenen “geänderten Erwerbsbiographien”, von denen viele glauben, dass sie den Verbänden inklusive der Gewerkschaften den Garaus machen, auch ohne dass diese Organisationen selbst aktive Sterbehilfe leisten. So ist es heute schon fast Gemeingut zu behaupten, das Ende der standardisierten Arbeit sei gekommen, die Menschen organisierten ihre Arbeit individuell, weil ihnen die moderne Technik, insbesondere die revolutionäre Veränderung in der Telekommunikation, zum ersten Mal die Möglichkeit dazu gäbe. Andere wiederum glauben, dass die Globalisierung den Arbeitsmarkt gewissermaßen atomisiere, weil alle traditionelle Arbeit aus den herkömmlichen Fabriken in die aufholenden Länder verlagert würde und die Unternehmen als solche in den Industriestaaten gar nicht mehr greifbar und haftbar zu machen seien.

Auch das sind, wie schon an mehreren Stellen in dieser Arbeit dargelegt, weit überzogene Fortschreibungen und Verstärkungen einiger heute unmittelbar ablesbarer Tendenzen im Strukturwandel. Ohne Frage ist etwa die traditionelle fordistische Industriearbeit auf dem Rückzug. Das ist sie aber schon immer, seit sie zu Beginn des vorigen Jahrhunderts mit der Industrialisierung entstanden ist. Es ist ja gerade das herausragende Kennzeichen der Industrialisierung, dass sie mit der Standardisierung von Arbeitsabläufen und der Investition in Kapital die Möglichkeit geschaffen hat, menschliche Arbeit in diesem Produktionsprozess Zug um Zug, aber durchaus systematisch zu ersetzen. Weil dies erfolgreich war, ist aber von Anfang nicht Arbeitslosigkeit entstanden, sondern Wohlstand der Massen möglich geworden.

Immer haben sich im Strukturwandel neue Produkte und Dienstleistungen gefunden, für die die Menschen ihr zusätzlich verfügbares Einkommen einzusetzen bereit waren. Eine Sättigung einzelner Bedürfnisse und das Verschwinden einzelner Produkte und Dienstleistungen war folglich die Regel, eine Sättigung aller Bedürfnisse war dagegen nicht und ist nicht zu beobachten. Dass die Existenz von Arbeitslosigkeit in den letzten 20 Jahren vor allem in Europa den Eindruck vermittelte, alles sei nun anders geworden, steht auf einem anderen Blatt. Die jüngste Arbeitsmarktentwicklung bis hin zu Vollbeschäftigung in einigen der reifsten Industrieländer aber zeigt, dass von einer säkularen Sättigung als Ursache der Arbeitslosigkeit nicht die Rede sein kann. Gelänge es, die allgemeine Arbeitslosigkeit für lange Zeit aus den Industrieländern zu verbannen, spräche auch durchaus vieles dafür, dass mit der Weiterentwicklung der Informationstechnologien in reifere Stadien gut ausgebildete Arbeitnehmer für lange Zeit wieder zum knappsten Faktor werden, da diese Technologien auf der einen Seite zwar Arbeitsplätze obsolet machen, auf der anderen Seite aber sowohl bei der Herstellung der Software als auch bei der Wartung sehr arbeitsintensiv in dem Sinne sind, dass sich die Unternehmen gute Mitarbeiter gerade wieder für eine ausreichend lange Zeit sichern müssen.

Bei den Dienstleistungen in allen Bereichen spricht ebenfalls vieles dafür, dass Mitarbeiter mit großer Erfahrung und damit langer Betriebs- oder Berufszugehörigkeit auch in Zukunft die große Mehrheit der Arbeitnehmer stellen werden. Je mehr Arbeiten in

diesen Bereichen, etwa bei Banken und Versicherungen, standardisiert und computerisiert werden können, umso mehr Mitarbeiter mit Erfahrung und nicht computerisierbaren Fähigkeiten werden für nichtstandardisierbare Arbeiten wie die Einschätzung zukünftiger Trends oder Risikopotenziale gebraucht. Mit steigendem Wohlstand fragen die Menschen zudem wieder mehr Dienstleistungen und Güter nach, die nicht aus der Massenproduktion stammen, sondern für die individuellen Bedürfnisse mit großem, teilweise handwerklichen Können gefertigt sind. Das gilt für die Produktion von Lebensmitteln, für die Gastronomie und für viele anderen Güter des täglichen Bedarfs, bei denen noch vor 30 Jahren die Massenfertigung als eine große Errungenschaft angesehen wurde, heute aber als nicht mehr angemessen gilt.

Ähnliches ist für die vermeintliche Bedrohung durch die Abwanderung einfacher Tätigkeit in die aufholenden Länder zu konstatieren. Auch diese Verlagerung, die oben internationaler Strukturwandel genannt wurde, ist eine seit Beginn der Industrialisierung normale Begleiterscheinung des Versuchs der Unternehmen, temporäre Monopolrenten zu erzielen. Auch hier ist es richtig, dass in den Industrieländern der qualifikatorische Anspruch, der im Zuge dieses Prozesses an einen durchschnittlichen Industriearbeitsplatz gestellt wird, zunimmt. Falsch ist auch hier, daraus zu schließen, Arbeitslosigkeit sei mit irgendeiner Automatik die Folge. Immer ist die Gegenbuchung in Form höherer Exporte der Industrieländer in diese Länder in Rechnung zu stellen. Auch für die moderne Form der Verlagerung von Nachfrage nach Dienstleistungen in die sich entwickelnden Länder, wie sie beispielsweise im Boom des internationalen Tourismus zum Ausdruck kommt, gilt das Gleiche. Gerade die Einnahmen aus dem Tourismus bieten für viele Länder, die keine Rohstoffe außer einer intakten Natur besitzen, die einzige Möglichkeit, hochwertige industrielle Güter oder Maschinen aus den Industrieländern zu erwerben.

Schlussfolgerungen

In der Diskussion über Lohnpolitik und die soziale Absicherung der Arbeitnehmer in Deutschland sind die Gewerkschaften in die Defensive geraten. Sowohl bei der Festlegung der Zuwachsrate der Löhne insgesamt als auch bei der Art und Weise, wie diese Zuwachsrate auf der Ebene der Einzelgewerkschaft festgelegt wird, überwiegt die Kritik an der Rolle der Gewerkschaften in der Öffentlichkeit und in der Wissenschaft. Da die Entwicklung der funktionalen Verteilung in den letzten 20 Jahren, also die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Lohnquote, der herrschenden Meinung in der Ökonomie entsprochen hat¹⁴⁰, ohne dass einerseits die Gewerkschaften das verhindert haben und ohne dass es andererseits zu einer durchgreifenden Besserung am Arbeitsmarkt gekommen wäre, konzentriert sich die Kritik nun auf die Lohnstruktur und insbesondere den Flächentarifvertrag. Da es in der herrschenden neoklassischen Theorie keine Arbeitslosigkeit geben kann, ohne dass zuvor eine Fehlentwicklung bei der Preisbildung am Arbeitsmarkt selbst aufgetreten ist, ist dieser argumentative Weg so-

¹⁴⁰ Vgl. Flassbeck / Spiecker (2000).

zusagen theoretisch vorgezeichnet. Die Argumente im einzelnen sind dann schnell gefunden: Die Globalisierung wie die technischen Neuerungen, so die weitverbreitete Auffassung, schufen eine "neue flexible" Welt, in der die "alten starren" gewerkschaftlichen Strukturen nichts zu suchen haben.

Dass keines dieser Argumente durchschlagend ist, geht in dieser allgemeinen Strömung leicht unter. Weder lässt sich in Deutschland ein Nachholbedarf in Sachen allgemeiner Lohnzurückhaltung ernsthaft konstatieren, noch kann man mit der Flexibilisierung der Lohnstruktur das Niveau der Arbeitslosigkeit senken. Der Großteil der Strukturargumente ist selbst in sich nicht schlüssig und auch empirisch nicht gut belegt. Gute Gegenargumente reichen aber nicht aus, die Gewerkschaften aus der Defensive zu bringen. Auch die "Verhältnisse" müssen sich ändern. Die "Verhältnisse", das ist vor und über allem die hohe und andauernde Arbeitslosigkeit. Allein die Koexistenz von Gewerkschaften und Arbeitslosigkeit ist bei der vorherrschenden ökonomischen Sicht der Dinge für die Gewerkschaften eine ständige Bedrohung. Vollbeschäftigung in Ländern ohne starke Gewerkschaften und Arbeitslosigkeit in Ländern mit starken Gewerkschaften ist angesichts der Oberflächlichkeit der politischen Debatte tödlich für jeden Verteidigungsversuch der Gewerkschaften in eigener Sache. Die vergangenen 20 Jahre haben deutlich gemacht, dass daran selbst massivste Lohnzurückhaltung – auch im Vergleich zu den Ländern ohne Gewerkschaften – nichts zu ändern vermag.¹⁴¹ Solange nicht empirisch nachgewiesen ist, dass auch in den "neuen Zeiten" die Koexistenz von Gewerkschaften und Vollbeschäftigung möglich ist, werden alle Gegenoffensiven am mainstream abprallen.

Um die Arbeitslosigkeit deutlich zu reduzieren, ist aber in der von uns vertretenen Auffassung eine fundamentale Änderung der Rollenverteilung in der Wirtschaftspolitik unabdingbar. Das betrifft in erster Linie die Rolle der Geldpolitik. Die Zentralbank muss bereit sein, aktiv zu einer Anregung der Wirtschaft und zu ihrer Stabilisierung beizutragen, so wie das in den USA in den 90er Jahren selbstverständlich war. Hier hat sich Europa mit der Konstitution der Europäischen Währungsverfassung, die mit der Gründung der Währungsunion 1999 festgeschrieben worden ist, eine enorme Hypothek aufgeladen. Wie der Abschwung im Jahre 2001 erneut zeigt, ist es ohne die aktive Mitwirkung der Notenbank schier aussichtslos, auf einen lang anhaltenden, nicht von geldpolitischer Restriktion oder exogenen Schocks zu früh gebremsten Wachstumsprozess zu setzen, der der Königsweg zur Vollbeschäftigung wäre. Weil diese aktive Mitwirkung der Europäischen Zentralbank aber offenbar so gut wie undenkbar ist unter ihrer gegenwärtigen theoretischen Orientierung, sind viele Gewerkschaften geneigt, nicht auf dieses wirtschaftspolitische Wunder zu warten, sondern selbst, mit Bordmitteln sozusagen, aktiv zu werden.

Das ist einerseits verständlich, aber andererseits für die Glaubwürdigkeit der Gewerkschaften bei ihren Mitgliedern sehr problematisch. Die Gewerkschaften stehen vor einem Dilemma. Dieses ist vor allem durch das neue (und eigentlich alte!) Paradigma in

¹⁴¹ Ebenda., S. 12 ff.

der Ökonomie entstanden, das den Keynesianismus Anfang der 80er Jahre abgelöst hat. Angesichts des Sieges der Angebotstheorie (in der Tradition der Neoklassik) in der Wirtschaftspolitik weigerten sich Geld- und Finanzpolitik seit dieser Zeit mehr und mehr, Verantwortung für die Beschäftigung zu übernehmen, und drängten die Gewerkschaften resp. die Tarifpartner dazu, durch allgemeine Lohnzurückhaltung für einen hohen Beschäftigungsstand zu sorgen. Da die Welt aber nicht so ist, wie sie im Lehrbuch der Neoklassik beschrieben wird, konnten die Tarifpartner mit diesem Versuch – insbesondere ohne Unterstützung der Geldpolitik – nur scheitern. Weil jedoch daraufhin nicht eine Überprüfung der Theorie, sondern nur eine Variation der Kritik an den Gewerkschaften (falsche Lohnstruktur statt zu hohem Lohnniveau) die Regel war, blieb und bleibt den Vertretern der Arbeitnehmerseite nichts übrig, als auch in diesem Feld der herrschenden Lehre nachzugeben.

Es ist aus heutiger Sicht schwer zu beurteilen, ob die Gewerkschaften das Dilemma, dem sie Anfang der 80er Jahre ausgesetzt waren, erkannten und eine zum Scheitern verurteilte Strategie selbst wählten, oder ob der “Druck der Umstände” so groß war, dass ihnen praktisch keine andere Wahl blieb. Vieles spricht für Letzteres. Unter dem Druck dieser Dilemma-Situation und der herrschenden Lehre in der Ökonomie haben die Gewerkschaften in den letzten 20 Jahren jedenfalls strategische Fehler gemacht, die ihre Glaubwürdigkeit beschädigten, weil sie selbst davon überzeugt zu sein schienen, mit ihren Bordmitteln eine Wende bei der Beschäftigung herbeiführen zu können. Als dies klar wurde, sind viele Arbeitnehmervertreter in den 90er Jahren der neoklassischen Diagnose über die Ursachen der Arbeitslosigkeit direkt gefolgt und haben damit diese Lehre in allen politischen Lagern hoffähig gemacht. Dadurch haben sie zwar an Glaubwürdigkeit bei ihren aktuellen und potentiellen Mitgliedern verloren, gleichzeitig konnten sie aber trotz ihres neoklassischen Ansatzes – und das ist die eigentliche Tragik – in der wirtschaftspolitischen Debatte wiederum keinen Boden gut machen. Zwar haben die Gewerkschaften mit ihrem selbstlosen Einsatz für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit enorme Opfer von ihren Mitgliedern verlangt. Aber die öffentliche Diskussion wird weiterhin dominiert von neoliberalen Theorien, die auch hinsichtlich der Opferbereitschaft von Gewerkschaftsmitgliedern exakt das Gegenteil behaupten. Darin wird nämlich den Gewerkschaften ein Insider-Verhalten vorgeworfen, also eine Verhaltensweise, die sich nur um die eigenen Mitglieder, aber nicht um die Outsider, die Arbeitslosen, kümmert.

Jetzt zeigt sich unmissverständlich, was schon in den 60er Jahren hätte klar sein können: Nur bei der Dominanz eines schumpeterianisch-keynesianischen Weltbildes in der Politik spielen die Gewerkschaften bei Immobilität der Arbeitnehmer als makroökonomischer Stabilisator eine herausragende Rolle, während die Arbeitgeber lediglich “funktionieren” müssen. Bei einem neoklassisch-angebotsorientierten Weltbild dominieren die “Wünsche” der Unternehmen die Politik, während die Gewerkschaften für jedes Versagen am Arbeitsmarkt verantwortlich gemacht werden. Umso bemerkenswerter ist es, in welchem geringem Maße die Gewerkschaften das schumpeterianisch-keynesianische Weltbild adaptiert und das neoklassische abgelegt haben. Viele der ureigensten Forderungen von Seiten der Gewerkschaften erweisen sich nämlich bei näherem Hinsehen als im Kern neoklassisch. Das gilt insbesondere für die in der ge-

werkschaftlichen Dogmatik der 80er Jahre vorherrschende Neigung, Arbeitslosigkeit, ganz gleich, welche Ursachen sie hatte, mit Arbeitszeitverkürzung bekämpfen zu wollen. Ganz unmittelbar gilt es natürlich für die in der zweiten Hälfte der 90er Jahren dominierende “moderne” Gewerkschaftsdoktrin¹⁴², die – geprägt offenbar durch die Erfahrungen der deutschen Einheit – darauf setzte, mit dem Verzicht auf produktivitätsorientierte Tarifabschlüsse unmittelbar mehr Beschäftigung durchsetzen zu können. Beides hat eine gemeinsame Wurzel.

Seit der Industrialisierung und der Gründung von Gewerkschaften waren die Arbeitnehmer beeindruckt von der scheinbar verheerenden Wirkung der “Maschinen” auf die Arbeitswelt und die Arbeitsplätze. Das ist aus einer einzelwirtschaftlichen Sicht konsequent und auch richtig. Diese einzelwirtschaftliche Sicht wird von den Arbeitnehmern in ihre Organisation eingebracht. Folglich hat nichts über die Jahrhunderte hinweg die Gewerkschaftsbewegung mehr geprägt als die Angst ihrer Mitglieder davor, den einmal erworbenen Arbeitsplatz durch den Einsatz von neuen und mehr Maschinen für immer zu verlieren. Gleichzeitig war von Beginn an die Solidarität mit den anderen, vom gleichen Schicksal Betroffenen eine entscheidende Triebfeder der gesamten gewerkschaftlichen Bewegung. Beides zusammen aber, die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes und die Solidarität mit denen, deren Arbeitsplatz gefährdet ist, schaffen ein Klima, in dem Verzicht des Beschäftigten zugunsten des Arbeitslosen zur zentralen Leitfigur des Handelns wird. Das ist der springende Punkt in der gesamten Diskussion der Vergangenheit zum Lohnniveau und in der sich anbahnenden Debatte um die Lohnstruktur.

Wenn die hier vertretene These, dass gesamtwirtschaftlich und in einzelnen Betrieben geübter Verzicht in den real existierenden marktwirtschaftlichen Systemen schumpeterianisch-keynesianischer Prägung mehr Probleme schafft als löst, auch nur im Ansatz richtig ist, hat das enorme Implikationen für die Zukunft der Vertretung der Arbeitnehmer. Die Gewerkschaften werden nämlich die Diskussion um die Lohnstruktur in gleicher Weise verlieren wie die um das Lohnniveau, wenn es ihnen nicht gelingt, dem neoklassischen Modell einen eigenen konsistenten theoretischen Entwurf gegenüberzustellen.

Nur in neoklassischen Modellen muss man wählen zwischen Einkommen und Beschäftigung. In einer dynamisch sich entwickelnden Volkswirtschaft, die das Ziel wirtschaftlichen und politischen Handelns sein sollte, bekommt man immer beides zugleich. Es ist sogar so, dass nur dann, wenn möglichst viele an dem potentiell zu schaffenden Wohlstand partizipieren, der Wohlstand auf die effizienteste Weise entstehen kann. Die Voraussetzung für den Erfolg des Schumpeterschen Unternehmers ist die Schaffung von Realeinkommen. Nur wenn auf der monetären Seite und bei der Entwicklung der Nominaleinkommen die Dinge so im Lot sind, dass Realeinkommenszuwächse ohne inflationäre Verspannungen möglich sind, kann dieser Prozess

¹⁴² Vgl. dazu die in Flassbeck (2000B) zitierte Stellungnahme des Bündnisses für Arbeit vom 12. Juni 1999.

auch gesamtwirtschaftlich aufgehen.¹⁴³ Es ist eben einer der entscheidenden Unterschiede zwischen dem extrem erfolgreichen Modell der Marktwirtschaft in den ersten beiden Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg und dem nur mäßig erfolgreichen Modell bis zum Ersten Weltkrieg, dass in der erstgenannten Phase die Partizipation der breiten Masse der Bevölkerung weit ausgeprägter war als in der letztgenannten Phase.

In den zwei Jahrzehnten der Vollbeschäftigung nach dem Zweiten Weltkrieg wurde angesichts eines neuen wirtschaftspolitischen Paradigmas die Angst vor der Rationalisierung und die hinter ihr stehende Verzichts-Doktrin vorübergehend verdrängt von dem Versuch der Arbeitnehmer teilzuhaben – sowohl am neu erworbenen Wohlstand als auch an der Entscheidungsgewalt über die diesen Wohlstand produzierenden Produktionsmittel. Mit dem Überziehen dieser Forderungen und dem Entstehen hoher und andauernder Arbeitslosigkeit Mitte der 70er Jahre kam der Rückschlag. Die alte Doktrin wurde wieder hoffähig. Nur kurz, in der zweiten Hälfte der 70er Jahre, wurde noch einmal eine keynesianische Gegenwehr versucht. Spätestens mit dem zweiten Ölpreisschub und dem Entstehen eines zweiten Sockels an Arbeitslosigkeit war aber auch diese Gegenwehr gebrochen.

Schon Anfang der 80er Jahre einigten sich die Gewerkschaften darauf, die Arbeitszeitverkürzung zu ihrem wichtigsten Instrument bei der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit zu machen. Weit verbreitet war die Vorstellung, Arbeitslosigkeit sei vor allem die Folge “zu hoher” Produktivitätssteigerungen bei gegebenem Wachstum. Die sogenannte Scherentheorie, nach der “in den neuen Zeiten der 70er Jahre” die Produktivität regelmäßig stärker stiege als die Zuwachsraten des Realeinkommens, beherrschte die Diskussion. Damit aber wurde einer Verzichtsthese das Wort geredet, die nicht weit entfernt war von der Vorstellung, dass die Arbeitslosigkeit vor allem Folge zu hoher Löhne der Arbeitenden oder ihrer zu hohen Ansprüche im Allgemeinen ist. Für die aufkommende neoklassische Gegenrevolution war klar, dass die kapitalistischen Maschinen, die in den 60er Jahren noch Wohlstand bei Vollbeschäftigung hervorgebracht hatten, jetzt Arbeitslosigkeit erzeugten, weil die Gewerkschaften in ihren Lohnforderungen überzogen hätten. Also gab es auch hier nur den Verzicht der Arbeitsplatzbesitzer zugunsten der Arbeitslosen als Lösung. Da half es nichts, dass die Gewerkschaften ihre Strategie nur als Flankierung der herkömmlichen Nachfragepolitik verstanden wissen wollten. Wer einmal die Rolle der “Maschinen” bei der Vernichtung, bei der “Wegrationalisierung” von Arbeitsplätzen anerkennt, kann sich der neoklassischen Logik nicht mehr konsequent entziehen. Zwar spricht heute niemand mehr explizit von Maschinenstürmerei und von einem Drücken des Produktivitätsanstieges, beide Varianten des Verzichts der Arbeitnehmer (auf Lohn pro Stunde oder Lohn pro Monat) sind aber überhaupt nur sinnvoll, wenn man unterstellt, dass das Drücken der Produktivität zu mehr Beschäftigung führt.

Arbeitszeitverkürzung, wie sie in den 60er Jahren von den Gewerkschaften praktiziert worden war, nämlich Arbeitszeitverkürzung als die Durchsetzung der Präferenz der

¹⁴³ Vgl. dazu Flassbeck / Spiecker (1997) sowie Koll (1988) und Flassbeck (2000A).

Arbeitnehmer nach mehr Freizeit bei Vollbeschäftigung und als Alternative zur sonst fälligen Lohnerhöhung, ist ein vollkommen sinnvolles und wichtiges gewerkschaftliches Ziel. In den 80er Jahren wollten die Gewerkschaften, die die 35-Stunden-Woche forderten, daran anknüpfen und mit den Forderungen nach Lohnerhöhungen und Arbeitszeitverkürzung den Produktivitätsanstieg mehr als ausschöpfen und dadurch Beschäftigung sichern und erhöhen. Dies ist im Ergebnis nicht gelungen. So droht die Arbeitszeitpolitik der 80er Jahre die Gewerkschaften in eine Sackgasse zu führen. Arbeitszeitverkürzung, selbst wenn sie erfolgreich wäre im Sinne einer besseren, weil gleichmäßigeren Verteilung der bestehenden Arbeitslosigkeit, kann nämlich nicht verhindern, dass sie rasch an Grenzen der Akzeptanz bei den Arbeitnehmern führt, wenn sie nicht im Einklang steht mit der Verteilung von Einkommen und Freizeit in deren Zielvorstellungen. Ist die Arbeitslosigkeit etwa, wie das in Deutschland jedes Mal der Fall war, in erster Linie Folge negativer Nachfrageschocks, können die Gewerkschaften nicht verhindern, dass sich ihre eigenen Mitglieder bei eigentlich unerwünschter Arbeitszeitverkürzung teilweise arbeitslos fühlen und diesen Teil ihrer Arbeit wieder am Markt anbieten.

Arbeitszeitverkürzung ist gleichwohl – komparativ betrachtet – sinnvoller als Lohnsenkung, weil sie den Effekt der Wegrationalisierung nicht aufzuheben versucht, sondern dessen positiven Realeinkommenseffekt mitnimmt und lediglich die vermeintlich negativen Arbeitsplatzeffekte anders verteilt. Der Rationalisierungseffekt wird wenigstens in Freizeit umgesetzt. Dagegen versucht Lohnsenkung via Substitution von Kapital gegen Arbeit, also über eine Vermeidung des positiven Realeinkommenseffekts, den Arbeitsmarkt zu entlasten. Paradoxerweise sind in den 90er Jahren der DGB und eine Reihe von Einzelgewerkschaften in das Lager der Lohnzurückhaltung übergewechselt und haben damit selbst diese letzte ernst zu nehmende Argumentationsbasis für Arbeitszeitverkürzung zunichte gemacht.

Das Problem der gewerkschaftlichen Argumentation für Arbeitszeitverkürzung oder Lohnzurückhaltung war aber immer eine fundamentale Inkonsistenz bezüglich der Nachfrageseite. Einerseits haben die Gewerkschaften nie die Argumentation mit der Kaufkraft des Lohnes ganz aufgegeben und folglich die scheinbar positiven Nachfrageeffekte von Arbeitszeitverkürzung hervorgehoben und die negativen Nachfrageeffekte von Lohnzurückhaltung beklagt. Das aber ist nicht haltbar. Arbeitszeitverkürzung führt – wie oben gezeigt – ebenso wenig wie Lohnzurückhaltung zu einer automatischen Zunahme der Beschäftigung. Die beschäftigten Arbeitnehmer haben in beiden Fällen zunächst weniger Geld in der Tasche und wenn sie darauf mit einer Einschränkung ihrer Ausgaben reagieren, was der Normalfall ist, ist der positive Beschäftigungseffekt massiv in Frage gestellt. Für die Unternehmen verschlechtert sich also die Wirtschaftslage *uno actu* mit der Arbeitszeitverkürzung, so dass die Mehr-Beschäftigung von Köpfen wegen geringerer Arbeitsleistung je Kopf der Beschäftigten keineswegs gesichert ist. Wenn man das beim Thema Arbeitszeitverkürzung verschweigt oder übersieht, tut man sich schwer, beim Thema Lohnzurückhaltung ein vernünftiges Gegenargument zu finden. Was bleibt, ist dann das oben erwähnte komparative Realeinkommensargument, das zwar die Überlegenheit von Arbeitszeitver-

kürzung gegen Lohnsenkung zeigt, noch lange aber nicht die Sinnhaftigkeit von Arbeitszeitverkürzung zu allen anderen Varianten der Bekämpfung von Arbeitslosigkeit.

Trotz der eindeutigen komparativen Überlegenheit von Arbeitszeitverkürzung sahen sich die Gewerkschaften in den 90er Jahren in Deutschland – unter dem Druck der Verhältnisse, also bei weiterhin hoher Arbeitslosigkeit – gezwungen, eine schwache Lohnentwicklung anstelle weiterer Arbeitszeitverkürzung hinzunehmen. Nachdem das ganze Ausmaß der neuen Arbeitslosigkeit in Ostdeutschland erkennbar wurde, kam es zu einem in dieser Form zuletzt vor der großen Weltwirtschaftskrise gesehenen Schwenk in der Lohnentwicklung. Obwohl die Reallohnsteigerungen schon seit Beginn der 80er Jahre deutlich hinter den Produktivitätszuwächsen zurückgeblieben waren, wurden nach 1996 im Vergleich zum langjährigen Durchschnitt die Nominallohnzuwächse halbiert. Angesichts erheblicher Rigidität der Güterpreise und sinkender Lohnstückkosten brachte das einen nochmaligen Schub in der Verteilung zugunsten der Arbeitgeberseite mit sich. Die Lohnquote sank auf das niedrigste Niveau seit dem Zweiten Weltkrieg. Der beschäftigungspolitische Erfolg auch dieser Strategie aber blieb aus, ganz einfach weil der neoklassische Nexus, wie oben erläutert, die Abläufe und Zusammenhänge einer real existierenden Marktwirtschaft nicht angemessen beschreibt.

Die Gewerkschaften sind in diese Situation geraten, weil auch ihre Mitglieder und Funktionäre beeindruckt waren von der Propaganda eines fundamentalen Standortproblems in Deutschland und weil sie sich nicht in der Lage sahen, Strategien der Arbeitszeitverkürzung ihren Mitgliedern noch einmal schmackhaft zu machen. Jahrelang ist die deutsche Öffentlichkeit mit der Behauptung bombardiert worden, die Lohnkosten oder zumindest doch die Lohnnebenkosten seien im internationalen wie im intertemporalen Vergleich zu hoch, ohne dass es eine in der gesamten Gewerkschaftsbewegung konsistente Gegenwehr gegeben hätte. Insbesondere die fatale Diskussion über die „zu hohen“ Lohnnebenkosten haben viele Gewerkschaften von Anfang an nicht mit der nötigen Klarheit zurückgewiesen, sondern immer wieder Zugeständnisse gemacht, die den Eindruck erwecken mussten, hier sei in der Tat von Staat und Tarifpartnern zu viel des Guten getan worden.¹⁴⁴ Sowohl im Rahmen der Debatte um die Ökosteuer als auch im Rahmen der Diskussion um eine Rentenreform etwa wurde stillschweigend, d.h. ohne massiven Widerspruch der Gewerkschaften davon ausgegangen, dass die Absenkung der Lohnnebenkosten die zentrale Voraussetzung zur Schaffung von mehr Arbeitsplätzen in Deutschland sei.

¹⁴⁴ Gegen differenzierte Lösungsansätze zur Verbesserung der Anreizkompatibilität und damit Effizienz der sozialen Sicherungssysteme ist an sich nichts einzuwenden, sie wären vielmehr zu begrüßen. Der Generalangriff auf die sozialen Sicherungssysteme, zu dem es bei diesem Thema in der öffentlichen Auseinandersetzung jedoch regelmäßig kommt, ist es, den es strikt abzulehnen gilt. Eine sorgfältige Unterscheidung zwischen normativen („Welches Maß an Solidarität will sich unsere Gesellschaft leisten?“) und positiven Argumenten („Ein bestimmter Grad an sozialer Stabilität, der gerade durch die sozialen Sicherungssysteme gewährleistet wird, ist eine unabdingbare Voraussetzung für private Investitionen. Nur weil soziale Stabilität ein öffentliches und kein privates Gut ist, kann nicht davon ausgegangen werden, dass es kostenlos zu haben ist.“) dürfte die Diskussion dabei versachlichen und insofern hilfreich sein.

Tatsächlich aber sind alle Lohnnebenkosten in Deutschland vom Zuwachs der Produktivität in gleicher Weise verdient worden, wie die Nettolohnzuwächse selbst. Mehr als das ist richtig: Die realen Zuwächse beider Lohnkomponenten zusammen sind 20 Jahre lang deutlich hinter der Produktivität zurückgeblieben. Folglich, und das ist eine logisch zwingende Schlussfolgerung, kann nicht eine von beiden "zu hoch" gewesen sein. Umgekehrt gilt aber leider auch: Wer ein zentrales Problem bei den Lohnnebenkosten zugesteht, der kann sich auch nicht der Argumentation entziehen, die Löhne an sich, also auch die Nettolöhne, seien zu hoch bzw. verantwortlich für die hohe Arbeitslosigkeit, und ihre Absenkung sei eine notwendige Voraussetzung zur Schaffung von mehr Beschäftigung.

Ein weiterer Faktor ist von nicht zu unterschätzender Bedeutung: Die Lohnabschlüsse für Ostdeutschland haben in der Diskussion über die Rolle der Gewerkschaften im Allgemeinen zu einem Dambruch geführt. Die hohen Lohnzuwächse, zunächst auch von der Politik gefordert und unterstützt, schädigten die Wettbewerbsfähigkeit der Region schwer, weil die für eine rasche Angleichung der Löhne erforderliche politische Flankierung in Form einer noch viel stärkeren Anregung des Produktivitätszuwachses durch Transfers ausblieb. In der politischen Diskussion wurde daraus ein generelles Versagen der Gewerkschaften bzw. des "Tarifkartells" gemacht. Das ist zwar, wie oben gezeigt wurde¹⁴⁵, in keiner Weise gerechtfertigt, weil es in Ostdeutschland gerade nicht das normale "Tarifkartell" gab, das in Westdeutschland extrem erfolgreich war. Schlimm an dieser Schuldzuweisung ist aber vor allem, dass die Fehler beim Lohnniveau in Ostdeutschland zu einem Generalangriff auf den Flächentarifvertrag genutzt werden, der noch weniger gerechtfertigt ist und den institutionellen Rahmenbedingungen für eine funktionierende Marktwirtschaft in Deutschland großen Schaden zufügen wird.

Natürlich versuchen in Ostdeutschland viel mehr Unternehmen als jemals in Westdeutschland, sich dem "Diktat" des Flächentarifvertrages durch betriebliche Öffnungsklauseln zu entziehen. Das aber ist Folge nicht des Flächentarifvertrages als solchem, sondern der Tatsache, dass es einen Flächentarifvertrag bei einem zu hohem Lohnniveau gibt. Ist das Lohnniveau insgesamt in Ordnung, gibt es natürlich auch einzelne Unternehmen, die ihre Löhne nicht bezahlen können. Diese Unternehmen müssen in Konkurs gehen. Gleichzeitig gibt es bei insgesamt angemessenem Lohnniveau aber sehr viele Unternehmen, die nicht nur normale Gewinne machen, sondern weit darüber hinaus schumpeterianische Pionierrenten zu erzielen vermögen. Diese "normale" Verteilung der Betriebsergebnisse zwischen erfolgreichen und mehr oder weniger erfolglosen Unternehmen ist natürlich bei einem zu hohen Lohnniveau nicht mehr gegeben. Zu viele und auch zu viele gute Unternehmen geraten in Existenznot, und zu wenige Unternehmen erzielen Pionierrenten, wenn die Lohnzuwächse den Produktivitätsfortschritt in einer Region weit stärker übertreffen als in einer benachbarten und zugleich der Wechselkurs als Ausgleichsinstrument zwischen den Regionen nicht zur Verfügung steht, weil es ihn nicht (mehr) gibt.

¹⁴⁵ Vgl. Exkurs "Das Lohnniveau und der Flächentarifvertrag in Ostdeutschland seit 1990" in Abschnitt II.5.

Dass nur das Lohnniveau in dieser Situation falsch ist, nicht aber die Form des Tarifvertrages, ist evident. Blicke in dieser Situation das Lohnniveau nämlich unverändert hoch, würde aber gleichzeitig der Flächentarifvertrag abgeschafft, änderte sich das Ergebnis nicht wesentlich. Einige schwache Unternehmen am unteren Ende der Skala überlebten dann im Gegensatz zur jetzigen Situation, am oberen Ende der Skala würden dafür aber umso mehr Pionierrenten von dann weit höheren Löhnen weggesteuert. Die Arbeitnehmer wären gezwungen, entsprechend dem Lohngefälle auch innerhalb Ostdeutschlands vermehrt zu wandern.

Die Öffnung des Flächentarifvertrages nur "nach unten", wie das in Ostdeutschland praktiziert wird, schafft selbstverständlich Entlastung für viele Unternehmen, weil dadurch das Lohnniveau insgesamt sinkt. Viel besser für eine effiziente dynamische Entwicklung der ostdeutschen Volkswirtschaft wäre es allerdings, wenn das Lohnniveau bei intaktem Flächentarifvertrag generell gesenkt (oder der Produktivitätszuwachs bei unveränderten Löhnen durch noch größere Hilfen von außen stärker gefördert) würde. Dann würden nämlich nicht allein die schwächsten Unternehmen subventioniert, wie das bei einer Öffnung nach unten wahrscheinlich ist, sondern es kämen auch die Unternehmen am oberen Ende, die Pioniere, in den Genuss einer höheren Monopolrente und könnten dadurch mit ihren Konkurrenten in Ländern mit einem angemessenen Lohnniveau gleichziehen oder diese sogar überflügeln.

Mit der Öffnung der Tarifverträge in Ostdeutschland bei unverändertem Niveau der Löhne ist also exakt der falsche Weg gegangen worden. Mit der Öffnung des Flächentarifvertrages in Ostdeutschland wurde der Eindruck erweckt, die Öffnung sei ein geeignetes tarifpolitisches Instrument für ganz Deutschland. Im Rahmen der Gespräche zum Bündnis für Arbeit haben dies auch die Gewerkschaften sehr weitgehend zugestanden. Damit beschreiten die deutschen Gewerkschaften den Weg einer allmählichen Selbstauflösung. Bei hoher Immobilität brauchen die Arbeitnehmer in der Tat Vertreter, die für sie die Löhne (für eine bestimmte Qualifikation) in der Region oder der gesamten Volkswirtschaft aushandeln. Die Arbeitnehmer haben damit auch, ohne tatsächlich umziehen zu müssen, die Garantie, dass für die gleich knappe Arbeit überall der gleiche Lohn gezahlt wird. Verlagern die Gewerkschaften – wegen der Rücksichtnahme auf die wirtschaftliche Lage des einzelnen Unternehmens – die Tarifverhandlungen mehr und mehr auf die Ebene der Betriebe, brauchen die Arbeitnehmer keine – aus ihrer Sicht teuren – Gewerkschaften mehr, weil sie für ihren eigenen Betrieb den Tarif selbst besser und billiger aushandeln können als betriebsfremde Gewerkschaftsfunktionäre.

Der Flächentarifvertrag ist ein integraler Teil einer Gesellschaft, die auf geringe räumliche Mobilität ausgelegt ist. Wer den Flächentarifvertrag abschafft, schafft auch viele andere institutionellen Rahmenbedingungen einer solchen Gesellschaft ab. Nur – und hier täuscht sich die Lobby der Gegner des Flächentarifvertrages –: wer diesen Tarifvertrag und die Gewerkschaften abgeschafft hat, hat damit noch lange nicht den wettbewerbsfreien Raum am Arbeitsmarkt geschaffen, in dem sich die Unternehmen nach Belieben billige Arbeitskräfte suchen und die Löhne jederzeit ihrer betrieblichen Situation anpassen können. Wer den Flächentarifvertrag abschafft, erzwingt bei den Arbeit-

nehmern lediglich eine höhere Mobilität, ohne das Ergebnis der Lohnverhandlungen und die Geltung des “law of one price” am Ende wirklich durchbrechen zu können. Mit dieser fundamentalen Änderung der gesellschaftlichen Strukturen in Deutschland werden auch viele andere Errungenschaften, die dieses Land wegen der großen Heimatverbundenheit der Menschen bzw. der geringen räumlichen Mobilität seiner Arbeitskräfte aufweist, verloren gehen. Das mag man beklagen oder begrüßen, eine ökonomische Notwendigkeit, die Gesellschaft auf diese Weise zu “amerikanisieren”, gibt es jedenfalls nicht.

Literatur

- Arbeitsgemeinschaft** (1999) Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1999. DIW Wochenbericht 43-99.
- Arbeitsgemeinschaft** (1997) Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1997. DIW Wochenbericht 44-97.
- Arbeitsgemeinschaft** (1995) Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1995. DIW Wochenbericht 42/43-95.
- Balassa, Bela** (1964) The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal. *Journal of Political Economy*, Vol. 72, S. 584-596.
- Bell, Linda / Freeman, Richard** (1987) Flexible Wage Structures and Employment. In: Gunderson, Morley / Meltz, Noah M. / Ostry, Sylvia (Hrsg.) *Unemployment: International Perspectives*. Toronto, Buffalo, London: University of Toronto Press.
- Berthold, Norbert** (1999) Der Korporatismus läuft Amok. In: *Handelsblatt* vom 20.5.1999.
- Blanchard, J. Olivier** (1987A) Why Does Money Affect Output? NBER Working Paper 2285.
- Blanchard, J. Olivier** (1987B) Hysteresis in Unemployment, *European Economic Review*, Vol.31, No.3, 1, S. 288-295.
- Boyer, Marcel / Schwalbach, Joachim** (1985) *Industry Structure and Performance*. Berlin: Edition Sigma.
- Card, David / Kramarz, Francis / Lemieux, Thomas** (1996) Changes in the Relative Structure of Wages and Employment: A Comparison of the United States, Canada, and France. NBER Working Paper 5487.
- Deutsche Bundesbank** (1997) *Geschäftsbericht für das Jahr 1997*. Frankfurt am Main.
- DIW** (1998) *Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung*. DIW Wochenbericht, 1/2-98.
- Dobbs, Ian M./ Hill, M. B. / Waterson, Michael** (1987) Industry Structure and the Employment Consequences of Technical Change. In: *Oxford Economic Papers*, Bd. 39, 3, S. 552-567.
- Flassbeck, Heiner** (2000A) Lohnzurückhaltung für mehr Beschäftigung? – Über eine zentrale Inkonsistenz im jüngsten SVR–Gutachten. *HWWA Wirtschaftsdienst* 2/2000, S. 84-89.
- Flassbeck, Heiner** (2000B) Wie reserviert man die Produktivität für die Beschäftigung? In: *Gewerkschaftliche Monatshefte*, 51. Jg., Heft 6, Juni 2000.
- Flassbeck, Heiner** (2000C) Die verpaßte Chance, 10 Jahre Einheit – Eine ostdeutsche Bestandsaufnahme. In: *Wirtschaft und Markt, Das ostdeutsche Wirtschaftsmagazin* 5/2000.
- Flassbeck, Heiner** (2000 D) Flexiblere oder festere Wechselkurse? – Einige einfache Lehren aus der Asienkrise. Vortrag gehalten bei einem Workshop der Hans-Böckler-Stiftung zum Thema „Neue Architektur der Weltwährungsordnung“ am 29./30.10. 1999 in Berlin.

- Flassbeck, Heiner** (2000 E) Das Transferproblem. In: *Wirtschaft und Markt*, Das ost-deutsche Wirtschaftsmagazin 6/2000.
- Flassbeck, Heiner** (1999) Saving, Investment and Government Deficits. Vortrag bei der Internationalen Konferenz zum Andenken an Michal Kalecki anlässlich seines hundertsten Geburtstags am 27-28 September 1999 in Warschau (erscheint in Kürze).
- Flassbeck, Heiner** (1994) The Implications of Different Labor Market Regimes in Europe and the Lessons from the German Unification for the EMS and EMU. In: Johnson, C. / Collignon, S. (Hrsg.), *The Monetary Economics of Europe – Causes of the EM Crisis*. London: Pinter Publishers.
- Flassbeck, Heiner** (1983) Say's Law. Gesetze, Effekte, Theoreme. WIST; München, Leipzig: C.H. Beck Franz Vahlen.
- Flassbeck, Heiner / Horn, Gustav A. / Zwiener, Rudolf** (1992) *Rigide Preise, flexible Mengen: Ansätze zu einer dynamischen Analyse von Angebots- und Nachfrageschocks*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Flassbeck, Heiner / Spiecker, Friederike** (2000) Reallöhne und Arbeitslosigkeit: Es gibt keine Wahl. In: *WSI Mitteilungen* 11/2000.
- Flassbeck, Heiner / Spiecker, Friederike** (1998) Löhne und Arbeitslosigkeit – Warum die gängigen Rezepte zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit nicht greifen. Friedrich-Ebert-Stiftung, Reihe Wirtschaftspolitische Diskurse, Nr. 118.
- Flassbeck, Heiner / Spiecker, Friederike** (1997) *Wirtschaftspolitik im Zeichen von Globalisierung und Arbeitslosigkeit*. Schriftenreihe des Gesprächskreises Arbeit und Soziales der Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Franz, Wolfgang** (1999) *Arbeitsmarktökonomik*. 4^{te} Ausgabe, Springer Verlag, Berlin, Heidelberg.
- Franz, Wolfgang** (1995) Die Lohnfindung in Deutschland in einer internationalen Perspektive: ist das deutsche System ein Auslaufmodell? In: *Wege aus der Arbeitslosigkeit*, Tagungsband zur Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute e.V., S. 31-57, Berlin: Duncker & Humblot.
- Freeman, Richard** (1995) The Limits of Wage Flexibility to Curing Unemployment. *Oxford Review of Economic Policy*, 11, S. 63-72.
- Freeman, Richard / Schettkat, Ronald** (2000A) The Role of Wage and Skill Differences in US – German Employment Differences, NBER Working Paper 7474.
- Freeman, Richard / Schettkat, Ronald** (2000B) Skill Compression, Wage Differentials and Employment: Germany vs. the US. NBER Working Paper 7610.
- Freeman, Richard / Schettkat, Ronald** (1999) Zwischen Fastfood und Excellence! Die Beschäftigungslücke in Deutschland im Vergleich zu den USA. *Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, 44, S. 95-113.
- Hayek, Friedrich A. von** (1972) *Die Theorie komplexer Phänomene*. Tübingen: Mohr.

- Horn, Gustav A.** (1993) Beschäftigungswirkungen von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen: eine sektorale und gesamtwirtschaftliche Untersuchung. Berlin: Duncker & Humblot.
- Jackman, Richard / Layard, R. / Manacorda, M. / Petrongolo, B.** (1997) European versus US Unemployment: Different Responses to Increased Demand for Skill ?. Centre for Economic Performance, Diskussionspapier 349.
- Jackman, Richard / Layard, R. / Nickell, S.** (1991) Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market, Oxford.
- Kalecki, Michal** (1971) Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy: 1933-1970. Cambridge: University Press.
- Katsoulacos, Yannis S.** (1986) The Employment Effect of Technical Change: a Theoretical Study of New Technology and the Labour Market. Brighton, Sussex: Wheatsheaf Books.
- Kleinknecht, Alfred H.** (1998) Is Labour Market Flexibility Harmful to Innovation? In: Cambridge Journal of Economics, 22, 3, S. 387–396.
- Koll, Willi** (1988) Geldmenge, Lohn und Beschäftigung: Gesamtwirtschaftliche Bedingungen für mehr Beschäftigung bei Stabilität. Tübingen: Mohr.
- Krugman, Paul** (1995) Technology, Trade and Factor Prices. NBER Working Paper 5355.
- Krugman, Paul** (1994) Past and Prospective Causes of High Unemployment. Economic Review / Federal Reserve Bank of Kansas City, 79/4, S. 23-43.
- Lindlar, Ludger / Scheremet, Wolfgang** (1998). Germany's Slump. Explaining the Unemployment Crisis of the 1990's. DIW Diskussionspapier No. 169.
- Lintz, G.** (1992) Umweltpolitik und Beschäftigung. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 159, Nürnberg.
- Marshall, Alfred** (1920) Principles of Economics (8. Aufl), London und Basingstoke: Macmillan.
- Meyer-Krahmer, Frieder** (1989) Sektorale und gesamtwirtschaftliche Beschäftigungswirkungen moderner Technologien. Berlin: de Gruyter.
- Nickell, Stephen** (1998) The Collapse in Demand for the Unskilled: What Can be Done? In: Freeman, Richard D. / Gottschalk, Peter: Generating Jobs: How to Increase Demand for Less-Skilled Workers. New York: Sage.
- Nickell, Stephen / Bell, Brian** (1996) Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries. AEA, Papers and Proceedings, Vol. 86(2), S. 302-308.
- Nickell, Stephen / Bell, Brian** (1995) The Collapse in Demand for the Unskilled and Unemployment Across the OECD. Oxford Review of Economic Policy, 11, S. 40-62.
- Obstfeld, Maurice / Rogoff, Kenneth** (2000) The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause? NBER Working Papers 7777.
- Obstfeld, Maurice / Rogoff, Kenneth** (1996) Foundations of International Macroeconomics. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- OECD** (2000) Statistical Compendium # 2-2000.

- OECD** (1997) Employment Outlook. Paris: OECD.
- OECD** (1995) The OECD Jobs Study: Investment, Productivity and Employment, Paris: OECD.
- Ohlin, Bertil G.** (1967) Interregional and International Trade (2. Aufl.), Cambridge, Harvard University Press.
- Paqué, Karl-Heinz** (1999) Structural Unemployment and Real Wage Rigidity in Germany. Kieler Studien 301, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Kiel: Mohr, Siebeck.
- Pischke, Jörn-Steffen** (1998) Ausbildung und Lohnstruktur: Deutschland und die USA in den 80er Jahren. In: Gahlen, B. / Hesse, H. und Ramser, J.J. (Hrsg.), Verteilungsprobleme der Gegenwart – Diagnose und Therapie. Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Band 27, Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck).
- Ricardo, David** (1951) On the Principles of Political Economy and Taxation. In: Sraffa, P. (Hrsg.) The Works and Correspondance of David Ricardo, Vol. I, Cambridge.
- Rouwendal, Jeremy** (1985) On the Product and Diffusion of Technological Change. In: Nijkamp, P. (Ed.), Technological Change, Employment, ans Satial Competition. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung** (1999). Wirtschaftspolitik unter Reformdruck, Jahresgutachten 1999/2000, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung** (1997) Wachstum, Beschäftigung, Währungsunion – Orientierungen für die Zukunft, Jahresgutachten 1997/98, Stuttgart: Metzler-Poeschel.
- Scharpf, Fritz W.** (1999) Der Arbeitsmarkt im internationalen Wettbewerb. In: Gewerkschaftliche Monatshilfe, Bd. 50, 7/8, S. 459-464.
- Scharpf, Fritz W. / Kromphardt, Jürgen / Franz, Wolfgang / Walwei, Ulrich** (1999) Abbau der Arbeitslosigkeit durch Lohnsubvention ?, HWWA Wirtschaftsdienst 8/1999, S. 455-472.
- Schneider, Dieter** (1993) Betriebswirtschaftslehre Band 1: Grundlagen. München, Wien: Oldenbourg.
- Schröder, Cristoph** (1996) Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich. In: IW-Trends 1996, Jg. 23, Heft 2, S.5-19.
- Schumpeter, Joseph A.** (1934) Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmerngewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus. München, Leipzig: Duncker & Humblot.
- Siebert, Horst** (1997). Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe, Journal of Economic Perspectives, 11(3), S. 37-54.
- Sinn, Hans Werner** (2000) In der Zwickmühle. Die Globalisierung ist gut und gefährlich zugleich. In: DIE ZEIT vom 2.März 2000, S.30.

- Sinn, Hans Werner** (1993) Eigentum statt Lohn. Standort Deutschland: Sozialer Konsens unter dem Druck der Billiglohnkonkurrenz - Plädoyer für eine neue Tarifpolitik. In: DIE ZEIT vom 5. November 1993, S.30.
- Späth, Lothar / Henzler, Herbert A.** (1997) Countdown für Deutschland: Start in eine neue Zeit? München: Goldmann.
- Stolper, Wolfgang F. / Samuelson, Paul** (1941) Protection and Real Wages, Review of Economic Studies, Vol.9, S. 59-76.
- Streeck, Wolfgang / Heinze, Rolf G.** (1999) Runderneuerung des deutschen Modells. Aufbruch für mehr Jobs. In: Arlt, Hans-Jürgen / Nehls, Sabine (Hrsg.), Bündnis für Arbeit: Konstruktion – Kritik – Karriere. Westdeutscher Verlag.
- Topel, Robert H.** (1997) Factor proportions and relative wages: the supply-side determinants of wage inequality. Journal of Economic Perspectives, 11/2, S. 55-74.
- U.S. Census Bureau** (2000) Current Population Survey, Washington D.C.
- U.S. Census Bureau** (1998) Measuring 50 Years of Economic Change using the March Current Population Survey, Washington D.C.
- Viner, Jacob** (1937) Studies in the Theory of International Trade. New York: Harper.
- Walras, Léon / Jaffée, William** (1965) Elements of Pure Economics: On the Theory of Social Wealth. Englische Übersetzung aus dem Französischen von William Jaffée, London: Allen and Unwin.
- Wicksell, Knut** (1958) The Riddle of Foreign Exchanges. In: Lindahl, E. (Hrsg.) Selected Papers on Economic Theory, Cambridge.