

Der Open-Access-Publikationsserver der ZBW – Leibniz-Informationzentrum Wirtschaft
The Open Access Publication Server of the ZBW – Leibniz Information Centre for Economics

Kromphardt, Jürgen

Article

Lohnpolitik bei möglicher Deflation

Wirtschaftsdienst

Suggested citation: Kromphardt, Jürgen (2003) : Lohnpolitik bei möglicher Deflation, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Vol. 83, Iss. 8, pp. 501-508, <http://hdl.handle.net/10419/42181>

Nutzungsbedingungen:

Die ZBW räumt Ihnen als Nutzerin/Nutzer das unentgeltliche, räumlich unbeschränkte und zeitlich auf die Dauer des Schutzrechts beschränkte einfache Recht ein, das ausgewählte Werk im Rahmen der unter

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen> nachzulesenden vollständigen Nutzungsbedingungen zu vervielfältigen, mit denen die Nutzerin/der Nutzer sich durch die erste Nutzung einverstanden erklärt.

Terms of use:

The ZBW grants you, the user, the non-exclusive right to use the selected work free of charge, territorially unrestricted and within the time limit of the term of the property rights according to the terms specified at

→ <http://www.econstor.eu/dspace/Nutzungsbedingungen>
By the first use of the selected work the user agrees and declares to comply with these terms of use.

Jürgen Kromphardt

Lohnpolitik bei möglicher Deflation

In den letzten zwei Jahren haben sich die wirtschaftlichen Aussichten im Euro-Raum immer weiter verdüstert und insbesondere in Deutschland stagniert die wirtschaftliche Aktivität, was in Verbindung mit kaum noch steigenden Preisen Sorgen vor einer möglichen Deflation geweckt hat. Professor Jürgen Kromphardt plädiert dafür, der möglichen Deflationsgefahr mit entsprechenden Nominallohnsteigerungen zu begegnen.

Eine Deflation – definiert als eine längere Phase sinkender Preise – wird vor allem deswegen gefürchtet, weil sie aufgrund der Erwartung weiterhin sinkender Preise allen Nachfragern – den Investoren und den Konsumenten – Anreize gibt, ihre Käufe in die Zukunft zu verschieben, in der Erwartung, dass sie dann preisgünstiger einkaufen können. Erfolgt die Deflation in einer Phase schwachen Wachstums oder gar einer Stagnation, dann belastet der damit verbundene Nachfrageausfall die Entwicklung zusätzlich; dies könnte in einen Teufelskreis von sinkenden Preisen und sinkender Produktion münden, falls die zurückgehende Nachfrage die Unternehmen dazu bringt, ihre Preise noch weiter zu senken. Auch werden die Renditeaussichten der Investoren belastet, wenn sie mit sinkenden Preisen rechnen müssen, aber ihre Investitionsausgaben zu den jeweils aktuellen Preisen und Löhnen tätigen müssen.

Eine weitere Belastung der Nachfrageseite ergibt sich bei Deflation aus dem steigenden realen Wert der bestehenden Schulden und der nominal fixierten Zinslasten: Die Schuldner, das sind insbesondere die Unternehmen, aber auch der Staat, können sich gezwungen sehen, zwecks Vermeidung eines real anwachsenden Schuldenberges ihre Ausgaben, also ihre Nachfrage nach Gütern und Diensten, zu reduzieren.

Diese beiden Effekte werden in der Diskussion über die Wirkungen zurückhaltender Lohnpolitik als Erwartungseffekt und als Schuldeneffekt bezeichnet. Sie werden bereits von Keynes¹ in Kapitel 19 seiner „General Theory“ beschrieben. Veränderungen der Inflationsrate beeinflussen auch bei positiven Werten dieser Rate das Kalkül des Kreditnehmers: Je niedriger die

erwartete Inflationsrate, desto weniger können sie damit rechnen, dass sich der reale Wert ihrer Schulden allein durch die Inflation verringert. Dennoch ist zu vermuten, dass der Schuldeneffekt, dem Irving Fisher² für die Erklärung der Weltwirtschaftskrise 1929–1933 ein großes Gewicht beimaß, erst bei sinkenden Preisen voll zur Wirkung kommt; dies gilt noch stärker für den Erwartungseffekt, der seine gravierende Wirkung entfaltet, wenn die Preise absolut zurückgehen³.

Droht Deutschland eine Deflation?

Ob in Deutschland eine Deflation droht, wird inzwischen heftig diskutiert⁴. Die IWF-Studie kommt für Deutschland zu dem Schluss: „The probability of a mild deflation taking hold over the next year is considerable.“⁵ Besondere Aufmerksamkeit verdient daher die Studie von Ahearne u.a.⁶, die als „International Financial Discussion Paper“ des „Board of Governors of the Federal Reserve System“ erschienen ist; denn in dieser Studie wird für Japan nachgewiesen, dass die dort seit Anfang der 90er Jahre herrschende Deflation nicht vorhergesehen worden war. Daher sei eine inadäquate Reaktion der Geld- und Fiskalpolitik zu beobachten gewesen, die sich unter anderem aus

¹ J.M. Keynes: The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1936.

² I. Fisher: The Debt-Deflation Theory of Great Depressions, in: *Econometrica*, Vol. 1 (1933).

³ Aus diesem Grunde ist Kasten zuzustimmen, dass „man mit der Vorstellung, Deflationen könnten wie inverse Inflationen behandelt werden, nicht weit kommt.“ (G. Kasten: Untersuchungen zu Verschuldung und Deflation, Berlin 2000, S. 14).

⁴ Siehe z.B. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich: Das Deflationsrisiko und seine Auswirkungen, 73. Jahresbericht, Basel 2003, S. 78 ff.; J. Benner u.a.: Deutschland: Stagnation hält vorerst an, in: Die Weltwirtschaft, 2003, Heft 1; Deutsche Bundesbank: Zur Diskussion über Deflationsgefahren in Deutschland, Monatsbericht Juni 2002, S. 15 ff.; DIW: Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 2003/2004, Abschnitt 4, in: DIW-Wochenbericht, 70. Jg., Nr. 1/2 2003; Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung 2003/2004, Abschnitt 4, in: DIW-Wochenbericht, 70. Jg., Nr. 27/28 2003; G. Erber: Deflationsgefahr in Deutschland und die Geldpolitik der EZB, in: Ifo-Schnelldienst, 56. Jg., 2003, Nr. 11, S. 3 ff.; Internationaler Währungsfonds: Deflation: Determinants, Risks, and Policy Options – Findings of an Interdepartmental Task Force. Approved by Kenneth Rogoff, Washington (IMF) 2003.

Prof. Dr. Jürgen Kromphardt, 69, lehrt als Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftstheorie Volkswirtschaftslehre an der Technischen Universität Berlin und ist Mitglied des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

einer falschen Gewichtung von Inflationsrisiken versus Deflationsrisiken und ihrer Folgen ergeben habe.

Hinzu kommt, dass zwischen der gegenwärtigen Entwicklung in Deutschland und der Situation in Japan in den Jahren um 1990 große Ähnlichkeiten bestehen (Aktienkursverfall nach einem vorangehenden Boom, Probleme im Finanzsektor, rückläufige Investitionstätigkeit, stagnierende Produktion – in Deutschland erfolgte allerdings kein vergleichbarer Einbruch der Immobilienpreise)⁷. Deshalb ist in Deutschland die Entwicklung sehr genau zu beobachten, und es sollten rechtzeitig geeignete Gegenmaßnahmen in die Wege geleitet werden.

Vor dem Hintergrund der nicht auszuschließenden Deflationsgefahr erhält die Diskussion über die Lohnpolitik eine neue Dimension; denn die Lohnsteigerungen bestimmen zusammen mit dem Produktivitätsanstieg die Entwicklung der Lohnstückkosten und haben über diese Einfluss auf die Inflationsrate. Die Deutsche Bundesbank weist in ihrem jüngsten Monatsbericht auf diesen Zusammenhang hin⁸: „Trotz der schlechten Wirtschaftslage sind die Löhne weiter deutlich gestiegen. Im ersten Quartal 2003 war das Tariflohnniveau 3% höher als vor einem Jahr. Wegen des Abbaus außertariflicher Vergünstigungen waren die effektiv gezahlten Lohnsteigerungen je Beschäftigten zwar etwas niedriger (2,4%) und außerdem führten weitere Produktivitätsverbesserungen zu einer Reduzierung des Kostendrucks in den Unternehmen. Die Lohnstückkosten erhöhten sich aber gleichwohl erneut um rund ½%, sodass auch von dieser Seite im Augenblick keine deflatorische Tendenz angelegt ist.“

Es ist daher wichtig, dieses potentielle Einfallstor für Deflation weiterhin versperrt zu halten.

Die Entwicklung der zentralen Größen

Einen Eindruck vom Verlauf der relevanten Größen – Nominallöhne, Produktivität, Lohnstückkosten und Preise - vermittelt die Tabelle, in der für die drei großen Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, für das Eurogebiet insgesamt sowie für Großbritannien, USA und Japan die Entwicklung von Lohnniveau, Produktivität und Lohnstückkosten im Unternehmensbereich, wie er von der OECD ab-

gegrenzt wird, sowie der Inflationsrate, gemessen am BIP-Deflator für die Gesamtwirtschaft, wiedergegeben sind. Ich habe diesen Index als Indikator der Inflation deswegen gewählt, weil er die Preisentwicklung der inländischen Wertschöpfung wiedergibt, die von den Arbeitnehmern (zusammen mit dem Sachkapital) produziert worden ist. Der Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und dieser Inflationsrate ist daher enger als der Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und Verbraucherpreisindex; denn dieser wird auch von den Preisen der importierten Konsumgüter beeinflusst und ebenso von steigenden Preisen importierter Vorleistungen, sofern die daraus resultierenden Kostensteigerungen von den Unternehmen ganz oder teilweise in den Produktpreisen weitergegeben werden. Solche Preiseinflüsse werden dagegen beim BIP-Deflator herausgerechnet⁹.

In der Tabelle sind für die drei Jahre 1996-98 und die Jahre 1999-2002 jeweils die durchschnittlichen Änderungsraten getrennt berechnet worden, weil nur in der zweiten Periode der Euro die gemeinsame Währung im Eurogebiet darstellte. Für die zweite Periode zeigt sich in den betrachteten Gebieten ein ziemlich enger Zusammenhang zwischen der Entwicklung von Lohnstückkosten und Inflationsrate, mit Ausnahme von Frankreich, wo die Lohnstückkosten deutlich rascher gestiegen sind als der BIP-Deflator. Da es sich um Ex-post-Daten handelt, spiegelt die Zunahme der Arbeitsentgelte der Arbeitnehmer nicht nur die Tariflohnabschlüsse wider, sondern auch alle Einflüsse, die eine Abweichung der Effektivlöhne von den Tariflöhnen bewirkten. Diese Abweichung war in Deutschland im Jahr 2002 besonders stark: Die Erhöhung der Tarifstundenlöhne um knapp 2,5% wurde von einer negativen Lohndrift auf die Zuwachsrate von 1,6% reduziert. Dazu beigetragen haben zum einen der Abbau von übertariflicher Bezahlung, aber auch die mit der Einführung von Jahresarbeitskonten verbundene Umwandlung von besser bezahlten Überstunden in normale Arbeitsstunden.

Eine Beurteilung der bei den Tarifabschlüssen angestrebten oder erwarteten nominalen Lohnentwicklung ist also anhand dieser Daten nicht möglich, da sie sich auf das Ergebnis beziehen und nicht die in den

⁵ Internationaler Währungsfonds, a.a.O. S. 27.

⁶ A. Ahearne u.a.: Preventing Deflation: Lessons from Japan's Experience in the 1990s, International Finance Discussion Papers No. 727, Washington (Board of Governors of the Federal Reserve System) 2002.

⁷ Zur Aktienkursentwicklung und zu den Immobilienpreisen siehe G. Kasten, a.a.O., S. 42 ff.

⁸ Deutsche Bundesbank: Zur Diskussion über Deflationsgefahren in Deutschland. a.a.O., S. 25.

⁹ Werden z.B. durch eine Abwertung ausländische Produkte in inländischer Währung teurer, so lässt sich diese unmittelbare Preiserhöhung unter der Annahme herausrechnen, dass diese Kostensteigerung voll in den Absatzpreisen weitergegeben wird. Darüber hinaus entstehen durch die Verteuerung der Importgüter für die inländischen Anbieter zusätzliche Preiserhöhungsspielräume, die sie eventuell auch ausnutzen. Eine solche Folgewirkung soll beim BIP-Deflator nicht herausgerechnet werden, da sich durch sie die Preise der inländischen Wertschöpfung erhöhen. Ob aber diese Abgrenzung fein säuberlich gelingt, ist fraglich.

LOHNPOLITIK

Entwicklung von Lohnniveau und Lohnkosten im Unternehmensbereich und Inflationsraten in wichtigen Staaten der EU, in den USA und in Japan (jährliche Änderungsraten)

Land	Variable	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Durchschnittliche jährliche Änderungsraten	
									1996-98	1999-2002
Deutschland	(1) Bruttolohn je Arbeitnehmer	1,0	0,7	1,0	1,0	2,2	1,8	1,6	0,9	1,7
	(2) Produktivität je Arbeitnehmer	1,1	1,6	0,8	0,8	1,0	0,0	0,8	1,2	0,7
	(3) Lohnstückkosten [(1)-(2)]	-0,1	-0,9	0,2	0,2	1,2	1,8	0,8	-0,3	1,0
	(4) Inflationsrate (BIP-Deflator)	1,0	0,7	1,1	0,5	-0,3	1,4	1,6	0,9	0,8
Frankreich	(1) Bruttolohn je Arbeitnehmer	1,9	1,6	0,7	1,9	1,8	3,4	2,8	1,4	2,5
	(2) Produktivität je Arbeitnehmer	0,7	1,5	2,2	1,2	1,6	-0,5	0,5	1,5	0,7
	(3) Lohnstückkosten [(1)-(2)]	0,8	0,1	-1,5	0,7	0,2	3,9	2,3	-0,2	1,8
	(4) Inflationsrate (BIP-Deflator)	1,4	1,3	0,9	0,5	0,5	1,5	1,7	1,2	1,1
Italien	(1) Bruttolohn je Arbeitnehmer	4,8	3,2	-0,8	2,3	2,8	1,8	2,5	2,4	2,4
	(2) Produktivität je Arbeitnehmer	0,8	1,7	0,7	0,9	1,5	0,2	-0,9	1,1	0,4
	(3) Lohnstückkosten [(1)-(2)]	4,0	1,5	-0,1	1,4	1,3	1,6	3,4	1,8	1,9
	(4) Inflationsrate (BIP-Deflator)	5,3	2,4	2,7	1,6	2,1	2,7	2,7	3,5	2,3
Eurogebiet insg.	(1) Bruttolohn je Arbeitnehmer	1,8	1,7	0,8	1,2	2,3	2,5	2,4	1,4	2,1
	(2) Produktivität je Arbeitnehmer	1,0	1,7	0,9	0,7	1,4	-0,1	0,5	1,2	0,6
	(3) Lohnstückkosten [(1)-(2)]	0,8	0,0	-0,1	0,5	0,9	2,6	1,9	0,2	1,5
	(4) Inflationsrate (BIP-Deflator)	2,1	1,6	1,7	1,1	1,3	2,4	2,4	1,8	1,8
Großbritannien	(1) Bruttolohn je Arbeitnehmer	3,2	4,2	5,7	4,2	5,2	5,1	3,9	4,4	4,6
	(2) Produktivität je Arbeitnehmer	1,1	1,0	1,8	1,0	2,2	1,5	1,1	1,3	1,5
	(3) Lohnstückkosten [(1)-(2)]	2,1	3,2	3,9	3,2	3,0	3,6	2,8	3,1	3,2
	(4) Inflationsrate (BIP-Deflator)	3,3	2,9	2,9	2,5	2,2	2,3	3,2	3,0	2,6
USA	(1) Bruttolohn je Arbeitnehmer	2,5	3,2	5,0	4,3	6,5	2,3	2,3	3,6	3,9
	(2) Produktivität je Arbeitnehmer	1,8	2,2	2,2	2,4	2,6	0,2	3,9	2,1	2,3
	(3) Lohnstückkosten [(1)-(2)]	0,7	1,0	2,8	1,9	3,9	2,1	-1,6	1,5	1,6
	(4) Inflationsrate (BIP-Deflator)	1,9	1,9	1,2	1,4	2,1	2,4	1,1	1,7	1,8
Japan	(1) Bruttolohn je Arbeitnehmer	0,2	1,5	-0,8	-1,1	0,4	-0,9	-1,7	0,3	-0,8
	(2) Produktivität je Arbeitnehmer	3,0	0,9	-0,8	0,6	3,2	0,8	1,7	1,0	1,6
	(3) Lohnstückkosten [(1)-(2)]	-2,8	0,6	0,0	-0,5	-2,8	-0,1	0,0	-0,7	-0,8
	(4) Inflationsrate (BIP-Deflator)	-0,8	0,3	-0,1	-1,5	-1,9	-1,6	-1,7	-0,2	-1,7

Quelle: OECD: Economic Outlook, Nr. 73 (2003), Paris 2003, Tabellen 12, 13, 17.

Tarifverhandlungen verfolgten Intentionen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber. Diese Einschränkung gilt noch mehr gegenüber Versuchen, von den Nominallohänderungen auf intendierte Reallohnsteigerungen zu schließen. Dazu haben Jerger/Landmann¹⁰ erneut betont, dass in den Tariflohnverhandlungen nur die Nominallöhne festgelegt werden, während die Real-löhne auch die von den Unternehmen festgelegten Güterpreise reflektieren.

Bestimmen die Lohnkostenänderungen die Inflationsrate?

Da statistische Daten keine Aussagen über die Wirkungsrichtung zulassen, können sie die Frage nicht beantworten, ob die Entwicklung der Inflationsrate die Entwicklung der Lohnstückkosten bestimmt hat oder umgekehrt. Ich halte jedoch die Hypothese für plausibel und vertretbar, die Entwicklung der Brutto-

löhne¹¹ je Arbeitnehmer sei eher als die exogene und damit bestimmende Variable anzusehen als der BIP-Deflator und die Güterpreise ergeben sich durch einen (allerdings variablen) Aufschlagsatz auf die Lohnstückkosten¹².

Wenn diese Hypothese zutrifft, dann hat die Lohnentwicklung bei gegebener Produktivitätsentwicklung einen starken Einfluss auf die Inflationsrate und erlaubt den Schluss, dass gerade in Deutschland die Lohnentwicklung sehr moderat gewesen ist: Die Lohnstückkosten haben sich in keinem der wieder-gegebenen Länder (außer Japan) schwächer entwi-

¹⁰ J. Jerger, O. Landmann: Lohnhöhe, Güternachfrage und Beschäftigung, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 30. Jg., 2001, S. 143 ff., hier S. 144.

¹¹ Hiermit sind immer die Bruttolöhne einschließlich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, also die Arbeitsentgelte in der neuen VGR-Terminologie gemeint.

ckelt als in Deutschland, in manchen Ländern sind sie sogar deutlich rascher gestiegen, insbesondere in den beiden angelsächsischen Ländern, in denen die wirtschaftliche Entwicklung wesentlich besser verlaufen ist. Die niedrige Steigerung der Lohnstückkosten in Deutschland hat sich in entsprechend niedrigen BIP-Deflatoren niedergeschlagen. Damit hat die zurückhaltende Entwicklung der nominalen Bruttolöhne zu der niedrigen Inflationsrate in Deutschland beigetragen und der Diskussion über die mögliche Deflationsgefahr Nahrung gegeben. Diese Diskussion erhielt weiteren Auftrieb, als der Verbraucherpreisindex für Deutschland im Mai 2003 nur um 0,7% anstieg.

Die Tabelle macht auch deutlich, dass sich (im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt) Veränderungen der Lohnstückkosten nicht proportional im BIP-Deflator niederschlagen. Wäre dies der Fall, würde sich unabhängig von der Nominallohnsteigerung der mit Hilfe des BIP-Deflators errechnete Reallohn immer genau so wie die Produktivität je Arbeitnehmer entwickeln. Wirtschaftspolitische Überlegungen über die richtige Entwicklung der Reallöhne wären dann überflüssig und unsinnig, denn die Gewerkschaften hätten gar keine Möglichkeit, die Reallöhne zu beeinflussen. Man könnte nur über die Nominallohnentwicklung diskutieren.

Auch langfristig gesehen hat sich in Deutschland der Quotient Arbeitsentgelt je Arbeitnehmer zu Produktivität je Erwerbstätigen (die Reallohnposition der Arbeitnehmer) in den vergangenen Jahrzehnten sehr stark verändert. Dies liegt unter anderem daran, dass die Überwälzungsspielräume der Unternehmen gerade in einer offenen Volkswirtschaft beschränkt sind, in der die Unternehmen auf den Inlandsmärkten und auf den Auslandsmärkten mit ausländischen Anbietern konkurrieren und sich bei ihrer Preisgestaltung auch an deren Preisentwicklung orientieren müssen, so dass sich nicht jede Lohnstückkostenerhöhung auf die Preise weiterwälzen lässt. Auf der anderen Seite kann eine besonders zurückhaltende Lohnpolitik zu kaum ansteigenden Lohnstückkosten führen, während gleichzeitig Unternehmer die Chance sehen, ihre

¹² Ein solcher Aufschlagsatz lässt sich auch aus einer Gewinnmaximierungsbedingung bei unvollständiger Konkurrenz ableiten, wobei der Aufschlagsatz bei diesem Verhalten von der Größe der (vermuteten) Preiselastizität der Nachfrage bestimmt wird (vgl. J. Jerger, O. Landmann, a.a.O., S. 144). Jerger/Landmann interpretieren den Aufschlagsatz als Ausdruck der „Marktunvollkommenheiten, die einen Keil zwischen den Reallohn und die Grenzproduktivität der Arbeit treiben“ (ebenda), beschränken diese aber implizit (und wegen der Ableitung aus der Gewinnmaximierungsbedingung bei gegebenem Lohnniveau) auf solche auf den Gütermärkten, obwohl der Arbeitsmarkt noch weiter von der vollständigen Konkurrenz entfernt ist als die Gütermärkte.

Preise stärker zu erhöhen, als die Lohnstückkosten gestiegen sind.

Welche Lohnentwicklung liefert eine Sicherheitsmarge gegenüber der Deflationsgefahr?

Für die Bildung einer Sicherheitsmarge gegenüber der Deflationsgefahr ist die Entwicklung der Nominallöhne relevant, während steigende Reallöhne auch bei sinkenden Preisen möglich sind. Zu fragen ist: Wie sieht eine Lohnentwicklung aus, die dazu beiträgt, die Deflationsgefahr zu verringern, und die gleichzeitig auf die Preisstabilitätsnorm der jeweiligen Zentralbank Rücksicht nimmt?

Die Europäische Zentralbank hat in ihrer Sitzung vom 8. Mai 2003, in der der EZB-Rat die Diskussion seiner geldpolitischen Strategie abgeschlossen hat, ihre Preisnorm präzisiert und erklärt, der EZB-Rat werde „beim Streben nach Preisstabilität darauf abzielen, ... mittelfristig eine Preissteigerungsrate von nahe 2% beizubehalten. Diese Klarstellung unterstreicht die Verpflichtung der EZB, zum Schutz gegen Deflationsrisiken für eine ausreichende Sicherheitsmarge zu sorgen“¹³. Damit ist erstmalig die 2%-Grenze nicht nur als Obergrenze, sondern auch – mit kleinem Spielraum nach unten – als Untergrenze für die Preisentwicklung, gemessen am harmonisierten Verbraucherpreisindex für das Eurowährungsgebiet, festgelegt. In Deutschland wird diese Untergrenze derzeit weit unterschritten.

Wenn die EZB, die vorrangig zur Preisstabilität verpflichtet ist, eine Sicherheitsmarge gegenüber Deflationsrisiken auf europäischer Ebene für erforderlich hält, so ist die nationale Wirtschaftspolitik gefordert, dazu beizutragen, dass auch in jedem einzelnen Land diese Sicherheitsmarge eingehalten wird. Die Europäische Zentralbank kann sich nämlich in ihrer Geldpolitik nicht nach der Situation in einem einzelnen Land orientieren, sondern sie muss die durchschnittliche Entwicklung im gesamten Euro-Raum beachten. Sie kann also auch nichts daran ändern, dass in Deutschland als dem Land mit einer der niedrigsten Inflationsraten im Euro-Raum auch der Realzins am höchsten ist, da sich die Nominalzinsniveaus innerhalb des Euro-Raums in sehr rascher Zeit aneinander angeglichen haben.

Nun läge es nahe, zu fordern, die Fiskalpolitik müsse die wirtschaftliche Entwicklung so stark beleben, dass die aus der Wachstums- und Nachfragesaturation resultierende Preisdämpfungstendenz überwunden wird. Die Diskussion um die Fesseln, die der

¹³ Europäische Zentralbank: Monatsbericht, Mai 2003, S. 5.

Maastricht-Vertrag und der europäische Stabilitäts-
pakt der Fiskalpolitik in Europa angelegt hat, macht
jedoch deutlich, dass von der Fiskalpolitik keine
großen Impulse zu erwarten sind. Vielmehr bedarf es
bereits eines vorübergehenden Verstoßes gegen den
Maastricht-Vertrag und die in ihm fixierte 3%-Ober-
grenze für das staatliche Defizit, damit die Fiskalpolitik
wenigstens keine prozyklische Wirkung entfaltet, son-
dern die automatischen Stabilisatoren voll zur Geltung
kommen lässt.

Europäische Koordinierung der Lohnpolitik hilfreich

Damit bleibt die Lohnpolitik als einziger Politikbe-
reich übrig, um der Deflationsgefahr entgegenzusteuer-
ern; dafür müssen Lohnsteigerungen durchgesetzt
werden, die via Lohnkostensteigerung eine Inflations-
rate herbeiführen, die über der aktuellen, aber unter
der Preisnorm der EZB liegt und damit näher an der
durchschnittlichen Inflationsrate des Euro-Raums.
Dadurch würde allerdings die durchschnittliche Infla-
tionsrate nach oben verschoben; um diesen Effekt zu
vermeiden, müssen die Mitgliedstaaten, deren Inflati-
onsrate über der EZB-Preisnorm liegt, zum Ausgleich
für die höhere deutsche Inflationsrate eine Mäßigung
ihrer Preisentwicklung erreichen. Dazu müssten sich
auch in solchen Ländern die Nominallöhne an der nati-
onalen Produktivitätsentwicklung, aber an der europä-
ischen EZB-Preisnorm orientieren. Dann würden auch
in diesen Ländern die Lohnkosten nur mit der Rate
steigen, die der EZB-Norm entspricht. Dies ist kein
Appell zu Lohnverzicht, sondern ist von der Erwartung
getragen, dass bei weniger stark steigenden Lohnkos-
ten auch die Inflationsrate niedriger liegt.

Eine solche Lohnpolitik brächte nicht nur Deutsch-
land Vorteile, sondern auch den betreffenden Ländern;
denn deren jetzige hohe Inflationsrate untergräbt ihre
preisliche Wettbewerbsfähigkeit und ist daher nicht
„nachhaltig“. Daher könnte sich die Lohnformel, nach
der die Nominallöhne so steigen sollen wie die Sum-
me aus nationaler Produktivitätserhöhung plus euro-
päischer Zielinflationsrate, auch ohne Koordination
zwischen den europäischen Gewerkschaften durch-
setzen, aber Koordinierung ist natürlich hilfreich. Sie
steht allerdings noch ganz am Anfang, erste Schritte
sind getan. Den Vorreiter spielte 1998 die so genannte
Doorn-Initiative, in der die zentralen Gewerkschaften
der Benelux-Länder und Deutschlands vereinbarten,
die jährlichen Tarifabschlüsse an der Inflationsrate und
den Produktivitätssteigerungen zu orientieren, aber
auch qualitative Fortschritte zu berücksichtigen¹⁴. Eine
ähnliche Koordinierungsleitlinie hat im Dezember 2000

der Europäische Gewerkschaftsbund beschlossen,
ohne allerdings zu präzisieren, ob die nationale oder
die europäische Inflationsrate zugrunde gelegt werden
soll¹⁵.

Ist eine deflationsverhindernde Lohnpolitik beschäftigungsfeindlich?

Auch wenn eine solche Lohnorientierung dazu
beiträgt, eine Sicherheitsmarge gegenüber der Defla-
tionsgefahr aufzubauen, wird man ihr von vielen Sei-
ten entgegenhalten, sie sei beschäftigungsfeindlich.
Um zu diesem Vorwurf Stellung zu nehmen, sind die
Beschäftigungswirkungen einer derartigen Lohn-
entwicklung zu analysieren. Dabei sollten zwei Fälle
getrennt behandelt werden, nämlich die volle Weiter-
wälzung von Lohnkostensteigerungen in den Preisen
und eine Entwicklung, bei der die Inflationsrate nur
unterproportional auf Lohnkostenänderungen reagiert.
Im ersten Fall bleibt der Reallohn unabhängig von den
Nominallohnsteigerungen auf dem gleichen Niveau,
während er im zweiten Fall umso höher ist, je stärker
die nominalen Löhne und Lohnstückkosten ansteigen.

Für den ersten Fall sind vor allem die beiden
eingangs genannten Effekte, nämlich der Erwar-
tungseffekt und der Schuldeneffekt, für die Beschäf-
tigungswirkung wichtig: Wird durch die empfohlene
Lohnstrategie die Inflationsrate in Deutschland erhöht,
so vermindert sich der die Beschäftigungsentwicklung
belastende Schuldeneffekt; der Erwartungseffekt,
der aus absolut sinkenden Preisen droht, wird ganz
vermieden. Diesen beiden Effekten, die für die emp-
fohlene Strategie sprechen, werden allerdings zwei
entgegengesetzt wirkende Effekte gegenübergestellt:
Erstens der von Pigou¹⁶ thematisierte Geldvermögens-
effekt: Wenn die Preise etwas rascher, aber mit einer
Rate unterhalb des Habenzinsniveaus steigen, steigt
der reale Wert des Geldvermögens (bei Reinvestition
der Zinseinkünfte) etwas langsamer, und daraus resul-
tiert eine geringere Zunahme von vermögensabhä-
ngiger Konsumgüternachfrage. Zweitens geht es um den
auf der Keyneschen Geldmarktanalyse basierenden
Zinseffekt, der allerdings durch den Geldmengeneffekt
wieder ausgehebelt werden kann.

Außerdem sind in einer offenen Volkswirtschaft der
Exporteffekt und der „Terms-of-Trade“-Effekt¹⁷ zu

¹⁴ Vgl. T. Schulten, A. Stückler: Lohnpolitik in Europa. Eine Studie
im Auftrag des „European Industrial Relations Observatory“, Düssel-
dorf (2000).

¹⁵ ETUC: Recommendation on the Coordination of Collective Bargain-
ing, Exekutiv-Ausschuss, 13./14. Dez. 2000, Brüssel 2000.

¹⁶ A. Pigou: The Classical Stationary State, in: The Economic Jour-
nal, Vol. 53, 1943, S. 343 ff.

beachten: Wenn die Nominallöhne rascher steigen, verschlechtert sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit, sofern nicht im Ausland die Löhne ebenfalls rascher steigen, und die Güternachfrage geht zurück. Andererseits steigt sie, da sich die „terms of trade“ verbessern, weil ausländische Güter relativ billiger werden, in dem Umfang, in dem die Nachfrager bei preisunelastischer Nachfrage weniger Geld für die Importgüter ausgeben und stattdessen mehr inländische Güter kaufen.

Höheres Nominallohniveau und Zinseffekt

Eine zentrale Rolle spielt in der Literatur schließlich der beschäftigungsmindernde Zinseffekt, der auch als Keynes-Effekt bezeichnet wird. Er beruht darauf, dass bei gegebener Geldmenge höhere Nominallöhne und Preise zu einer höheren angestrebten Kassenhaltung für Transaktionszwecke führen. Diese höhere Nachfrage nach Geld erhöht den Zinssatz, der wieder dämpfend auf die Investitionsgüternachfrage und die Nachfrage nach kreditfinanzierten langlebigen Konsumgütern wirkt. Dieser Zinseffekt tritt jedoch nur auf, wenn die Geldmenge unverändert bleibt, obwohl bei höherem Preisniveau für geplante kreditfinanzierte Ausgaben eine höhere Kreditsumme erforderlich wird, die zu größerer Kredit- und Geldschöpfung führt.

Dullien folgert daraus, dass die Geldmenge nicht konstant bleiben werde: „Wenn sich aber die Geldmenge als Reflex auf die Kreditentscheidungen der Individuen verändert, ist nicht davon auszugehen, dass bei einem fallenden (oder steigenden) Preisniveau die (nominale) Geldmenge konstant bleibt. Da sowohl Haushalte als auch Firmen Kredite aufnehmen, um reale Investitions- oder Konsumvorhaben vorzunehmen, werden sie weniger Kredite nachfragen, wenn das Preisniveau sinkt. ... Auch für die Firmen und Haushalte, deren Kreditnachfrage vom Bankensektor nicht befriedigt wird, ändert sich mit sinkendem Preisniveau wenig: Da auch der Wert ihrer zukünftig erwarteten Einkünfte und ihrer Sicherheiten nominal proportional mit dem Preisniveau sinkt, werden auch bei niedrigerem Preisniveau die Banken ihnen nicht mehr Geld verleihen. Solange also weder Firmen noch

Banken unter Geldillusion leiden, kann es keinen Keynes-Effekt geben.“¹⁸

Die Frage, wie sich ein höheres Nominallohniveau auf die Beschäftigung auswirkt, ist daher nicht eindeutig zu beantworten, denn man müsste wissen, wie die gesamtwirtschaftliche Nachfrage reagiert. Jerger/Landmann, die als zentrale Botschaft ihres Modells formulieren, „dass die Beschäftigung proportional mit dem Quotienten von nominaler Gesamtnachfrage und Nominallohn variiert“¹⁹, geben darauf nur scheinbar eine Antwort. Sie nehmen nämlich an, dass sich die gesamtwirtschaftliche Nachfrage proportional zur realen Geldmenge verändert: Ihre aggregierte Nachfragefunktion lautet in logarithmierten Größen, wobei y für die reale Güternachfrage, m für die Geldmenge, v für die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und p für das Preisniveau steht²⁰:

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

Solange die nominale Geldmenge als exogen angenommen wird, kommt der Zinseffekt voll zur Wirkung. Dann ist jede höhere Nominallohnsteigerung mit einer niedrigeren gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und damit mit geringerer Beschäftigung verbunden.

Diese Nachfragefunktion vernachlässigt jedoch die vorangehend behandelten gegenläufigen Effekte und sie setzt voraus, dass die Zentralbank unabhängig davon, ob die aktuelle Inflationsrate unterhalb oder oberhalb ihrer Preisnorm liegt, der mit höheren Preissteigerungen verbundenen Tendenz zu einer höheren Geldmenge entgegentritt. Die Reaktion der Zentralbank dürfte allerdings differenziert ausfallen: Solange die von den Nominalloohnerhöhungen bestimmte Inflationsrate unterhalb der von ihr tolerierten Rate liegt, wird die Zentralbank den durch die Preiserhöhungen ausgelösten Anstieg der Geldschöpfung tolerieren und dem Anwachsen der Geldmenge nicht entgegen-treten. Dies wird sie erst tun, wenn die Inflationsrate über den Zielwert zu steigen droht. Die Reaktion der Zentralbank ist also asymmetrisch. Mithin tritt die negative Beschäftigungswirkung nur bei Nominallohnsteigerungen auf, die über die oben propagierte „Lohnformel“ hinausgehen.

Kaufkrafteffekt bei variablem Reallohniveau

Solange Änderungen des Nominallohniveaus voll auf das Preisniveau durchschlagen, ändert sich die reale Lohnsumme der Beschäftigten nicht. Ihre Kaufkraft bleibt daher unverändert. Ein Kaufkrafteffekt kann

¹⁷ Beide Effekte behandelt schon J.M. Keynes, a.a.O., S. 262 f. Erwähnt sei, dass dort (S. 264) von Keynes auch ein „Stimmungseffekt“ genannt wird: „Since a special reduction of money-wages is always advantageous to an individual entrepreneur or industry, a general reduction (though its actual effects are different) may also produce an optimistic tone in the minds of entrepreneurs, which may break through a vicious circle of unduly pessimistic estimates of the marginal efficiency of capital and set things moving again on a more normal basis of expectations.“

¹⁸ S. Dullien: Gewerkschaften, Geld und Beschäftigung, in: Arne Heise (Hrsg.): Neues Geld – alte Geldpolitik? Die EZB im makroökonomischen Interaktionsraum, Marburg 2002, S. 182 f.

¹⁹ J. Jerger, O. Landmann, a.a.O. S. 146.

²⁰ Ebenda, S. 145.

nicht auftreten. Dies ist anders, wenn Änderungen des Lohnniveaus nur zu einem niedrigeren Anstieg des Preisniveaus führen. Dann fallen alle Effekte, die sich aus dessen Änderungen ergeben, für eine gegebene Nominallohnerhöhung geringer aus. Dafür gibt es zusätzliche Effekte: Positiv auf die Güternachfrage wirkt die höhere Kaufkraft der Beschäftigten, negativ der gesunkene Realwert der Gewinne. Ersterer führt tendenziell zu einer höheren Konsumgüternachfrage, letzterer könnte die Investitionsgüternachfrage negativ beeinflussen. Sollten die Unternehmen jedoch Rationalisierungsinvestitionen unterlassen, hat dies mittelfristig positive Effekte auf die Beschäftigung, da Rationalisierungsinvestitionen definitionsgemäß dem Ziel dienen, Arbeit durch Kapital zu ersetzen.

Auch diese Effekte sind gegenläufig und ihr Saldo unbestimmt. Dennoch sind sehr viele Ökonomen (so auch die Mehrheit des Sachverständigenrates und der Forschungsinstitute) der Ansicht, nur solche Reallohnänderungen erhöhten die Beschäftigung, die hinter der Produktivitätssteigerung zurückbleiben. Die Anhänger dieser These konzentrieren sich zur Begründung auf die Kostenseite und versprechen sich von der Kostensenkung bzw. -mindersteigerung im Vergleich zu den Preisen eine höhere Beschäftigung. Zu dieser Erwartung passt die neoklassische Vorstellung, dass entsprechend dem fallenden Verlauf der Arbeitsnachfragekurve weniger Reallohn zu mehr Beschäftigung führe.

Da jedoch die zusätzlichen Beschäftigten zusätzliche Güter produzieren, muss die Güternachfrage steigen, damit die Mehrproduktion auch abgesetzt werden kann. Dem wirkt allerdings entgegen, dass bei einem Zurückbleiben der Reallohne hinter der Produktivitätssteigerung die Reallohnsumme der Beschäftigten ebenfalls hinter dem Anstieg der produzierten Gütermenge zurückbleibt, sodass auf jeden Fall die Unternehmen der Konsumgüterbranche von der Absatzseite her eher den Anreiz haben, die Beschäftigung zu reduzieren. Dieser Anreiz muss durch positive Absatzerwartungen aus anderer Quelle überkompensiert werden, wofür die anderen Nachfrageaggregate entsprechend reagieren müssen.

Ob man darauf bauen kann, ist angesichts der Vielzahl der gegenläufigen Effekte seit eh und je umstritten, weswegen Kalmbach den Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Beschäftigung als ein „Evergreen der wirtschaftspolitischen Debatte“ bezeichnet hat²¹.

²¹ P. Kalmbach: Lohnhöhe und Beschäftigung: Ein Evergreen der wirtschaftspolitischen Debatte, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 65. Jg. (1985), Heft 7, S. 370 ff.

Wissensvorsprung für Sie
mit dem neuen Online-Service
Springer Alert

Lassen Sie sich individuell über Springer-Neuerscheinungen informieren:

- Sie wählen Ihr Spezialgebiet.
- Sie bestimmen den Informationsweg: Post oder E-Mail.
- Sie entscheiden, wie oft wir Sie informieren.

Springer Alert:
Ihr Service nach Maß – schnell, intelligent, aktuell

Jetzt anmelden

<http://www.springer.de/alert-de>

Springer

Diesen „gordischen Knoten“ versuchen Jerger/Landmann zu zerschlagen, indem sie aus einem erweiterten Modell ihre Einsicht 4a ableiten, die besagt: „Eine Nominallohnerhöhung führt auch unter voller Berücksichtigung ihres Kaufkrafteffekts immer zu einer Verminderung der Beschäftigung (ceteris paribus).“²² Sie bezeichnen ihr Ergebnis als „Kaufkraftparadox des Lohnes“; denn: „Eine nominale Lohnerhöhung senkt die reale Kaufkraft der Lohnempfänger“.²³

Wie kommt dieses Ergebnis zustande? Jerger/Landmann berücksichtigen den Kaufkrafteffekt, indem sie ihre aggregierte Nachfragefunktion durch eine autonome Nachfragekomponente $\beta_0 g$ und die reale Lohnsumme ergänzen (n gibt die Zahl der Beschäftigten an):

$$(2) \quad y = \beta_0 g + \beta_1 (m - p) + \beta_2 (w + n - p)$$

mit $\beta_0, \beta_1, \beta_2 > 0$.

Da sich in ihrem Modell w und p proportional verändern, hängt das Vorzeichen des letzten Terms nur von n ab. Wegen des Ausdrucks $\beta_1 (m - p)$ sinkt bei jeder Lohn- und Preiserhöhung die Produktion (y); daher kann die Beschäftigung (n) nur kleiner werden. Folglich schrumpft die reale Lohnsumme und die Beschäftigung sinkt um so mehr, je größer β_2 ist. Dies entspricht „Einsicht 4b“ von Jerger/Landmann: „Der negative Beschäftigungseffekt einer Nominallohnerhöhung ist umso größer, je stärker der Kaufkrafteffekt ins Gewicht fällt.“²⁴

Reaktion der Zentralbank

Dieser frappierende Effekt ergibt sich erstens, weil gar kein positiver Kaufkrafteffekt bei den bereits Beschäftigten entstehen kann, und zweitens, weil die Geldpolitik die Geldmenge eisern konstant hält, unabhängig davon, wie sich das Preisniveau verändert. Sie tritt also der von einer höheren Preissteigerung ausgelösten Tendenz zu einer Geldmengenausweitung entgegen. Eine solche Reaktion der Zentralbank ist - wie schon gesagt - erst zu erwarten, wenn die durch Nominallohnerhöhungen hervorgerufenen Preissteigerungen zu einer Inflationsrate führen, die die Preisnorm der Zentralbank überschreitet.

In seinem Beitrag zur Ramser-Festschrift hat Landmann²⁵ die Annahme eines exogenen Wachstumspfades

²² J. Jerger, O. Landmann, a.a.O., S. 148.

²³ Ebenda, S. 148.

²⁴ Ebenda.

²⁵ O. Landmann: Wage Restraint, Employment, and the Legacy of the General Theory's Chapter 19, in: S. Berninghaus, M. Braulke (Hrsg.): Beiträge zur Mikro- und Makroökonomik, Festschrift für Hans Jürgen Ramser, Berlin u.a.O. 2001.

des der Geldmenge selbst als eine „extremely poor characterization of what central bank actually do“ bezeichnet und das Zusammenspiel von Nominallohnentwicklung und Geldpolitik auf der Grundlage einer Taylor-Regel beschrieben. Aufgrund dieser Regel wird die Zentralbank die Zinsen senken, sobald die tatsächliche Inflationsrate die Zielinflationsrate unterschreitet, und es kann ihr bei genügend großer Zinselastizität der Güternachfrage gelingen, die negativen Nachfragewirkungen zurückhaltender Lohnentwicklung (die von Landmann allerdings nur zum Teil modelliert sind) überzukompensieren.

Allerdings ist diese Modellierung für die aktuelle Situation in Deutschland weder konzipiert noch anwendbar, da sich die EZB nach der Inflationsrate im Eurogebiet richten muss und daher auf die niedrige Inflationsrate in Deutschland nicht mit Zinssenkungen reagiert. Daraus folgt: Wenn es durch eine angemessene Lohnentwicklung gelingt, zur Vorbeugung gegen mögliche Deflationsgefahren die deutsche Inflationsrate dem Durchschnitt im Euro-Raum und der EZB-Norm von unten anzunähern, dürfte die EZB nicht restriktiv reagieren.

Jerger/Landmann ist also zuzustimmen, dass die Beschäftigungsentwicklung vom Zusammenspiel von Lohnpolitik und Geldpolitik abhängt. Aber bei der Ableitung der Gesamtnachfrage ist das Verhalten der Träger der Geldpolitik differenziert und situationsadäquat zu modellieren: Ihre Reaktion dürfte asymmetrisch sein, je nachdem, ob der Nominallohnanstieg zu einer Inflationsrate unterhalb oder oberhalb der Preisnorm führt.

Fazit

Die Gefahr, dass Deutschland in eine Deflation hinübergleitet, ist nicht von der Hand zu weisen. Da die europäische Geldpolitik nicht länderspezifisch reagieren kann, ist es umso wichtiger, dass die nationale Wirtschaftspolitik einen Sicherheitsabstand aufrecht erhält. Dafür sollte die Lohnpolitik für Nominallohnsteigerungen sorgen, die über Lohnkostenerhöhungen zu einer positiven, aber knapp unter der EZB-Preisnorm von 2% liegenden Inflationsrate beitragen. Eine solche Lohnpolitik ginge nicht zu Lasten der Beschäftigung. Schon in „normalen“ Zeiten halten sich positive und negative Beschäftigungseffekte von Lohnsteigerungen, die der Summe aus Produktivitätssteigerung und EZB-konformer Inflationsrate entsprechen, die Waage. Bei einem Abgleiten in die Deflation würden jedoch der Erwartungseffekt und der Schuldeneffekt alle anderen Effekte so stark dominieren, dass die Beschäftigung zurückginge.