Und die Spielregeln für die Lohnpolitik in einer Währungsunion?

Über Arbeitnehmereinkommen und Wettbewerbsvorsprünge einer Volkswirtschaft in der Europäischen Union / Von Heiner Flassbeck

In Frankreich stiegen die Arbeitnehmereinkommen um drei Prozent, in Großbritannien um 3,5 Prozent. In Deutschland lag der Anstieg bei lediglich einem halben Prozent. Diese Entwicklung läßt den Wirtschaftsforscher Heiner Flassbeck vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin fragen, wie eigentlich die Lohnpolitik in der Europäischen Währungsunion aussehen kann. Zu dieser Frage schweigen die deutschen Ökonomen bisher, konstatiert der Forscher, dessen Überlegungen wir im folgenden dokumentieren.

Die deutsche Wirtschaft ist wieder im Aufwind. Der Export boomt mit zweistelligen Zuwachsraten. Von Standortschwäche ist keine Rede mehr. Die Gründe sind naheliegend: Nach der Aufwertung von 1995 hat die D-Mark wieder abgewertet, und die Kostensituation der deutschen Unternehmen hat sich deutlich verbessert. Die Lohnstückkosten, also die Lohnzuwächse unter Berücksichtigung der Produktivität, sinken 1997 um 1 Prozent **im Rest der Welt steigen sie um 1½ Prozent. Entscheidend dabei sind die Arbeitnehmereinkommen, die in Deutschland** nur um ½ Prozent zulegen, dagegen etwa in Frankreich um 3 Prozent, in Großbritannien um 3½ Prozent und in den USA sogar um 6 Prozent. Selbst in Österreich und den Niederlanden steigen diese Einkommen viel stärker als in Deutschland, nämlich um 2½ bzw. um 3½%. Ein solcher Vorsprung der deutschen Wirtschaft muß, wenn er einige Zeit anhält, zu einer Aufwertung der D-Mark führen. Auf diese Weise wurde jedenfalls in der Vergangenheit immer wieder der Vorsprung Deutschlands ausgeglichen. Bald wird es aber keine D-Mark mehr geben, was dann?

Wie geschieht der Ausgleich des Wettbewerbsvorsprungs einer Volkswirtschaft in einem einheitlichen Währungsraum? Dazu schweigen sowohl die wissenschaftlichen Befürworter der Währungsunion als auch die Bundesregierung. Im Sommer etwa haben 53 Professoren ihre Unterstützung für den Euro bekundet, zu dieser zentralen Frage findet sich aber kein Wort. In einem anderen wichtigen Punkt der Auseinandersetzung haben die Euro-Anhänger dagegen unmißverständlich Stellung bezogen: Anders als die deutsch-deutsche Währungsunion darf sich nach ihrer Auffassung die europäische nicht hin zu einer Transferunion entwickeln. Just an dieser Stelle treffen sich regelmäßig die Befürworter mit den Gegnern der Währungsunion. Beide erklären, daß eine spürbare Ausweitung der Finanztransfers von den reicheren zu den ärmeren Ländern ausgeschlossen sei, weil es eine Europäische Union, die noch weit von einer politischen Union entfernt sei, sprengen würde. Die Bundesregierung will gar den derzeitigen deutschen Beitrag zur Finanzierung der Gemeinschaft absenken.

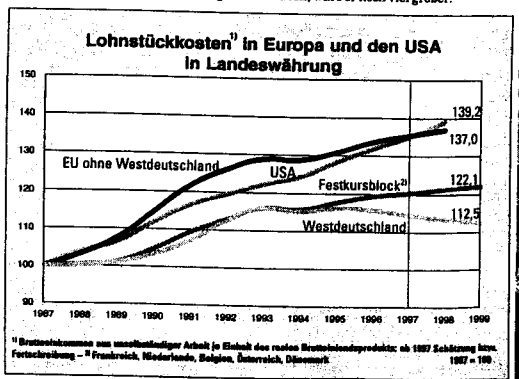
Wie aber sollen sich die anderen Länder an den Vorreiter bei der Kostensenkung anpassen ohne die Möglichkeit der Abwertung bei einer einheitlichen europäischen Währung, wenn zunehmende Transfers ausgeschlossen sind? Müssen dann auch deren Lohnstückkosten sinken? Wenn ja, wie hält man dann die Preise stabil, d.h. verhindert eine Deflation? Hinzu kommt, wenn die Preise trotz sinkender Lohnstückkosten stabil bleiben, würden die Arbeitnehmer dauerhaft bei der Einkommensverteilung gegenüber den Beziehern von Gewinneinkommen zurückfallen. Ist das mit der Währungsunion intendiert? Welches sind die Spielregeln für die Lohnpolitik in einer Währungaunion?

Daß die Befürworter der Währungsunion unter den deutschen Ökonomen zu diesen Fragen ebenso schweigen wie die Politiker, ist schwer nachzuvollziehen. Gefahr ist nämlich im Verzug. Deutschland verletzt mit seiner Politik forcierter Kostensenkung die zentrale Spielregel für eine Währungsunion, die ohne Transfers auskommen und stabile Preise garantieren soll, in massiver Weise. Die Anhänger der Währungsunion müßten alarmiert sein. Statt dessen predigen sie die Vorzüge der endgültigen Fixierung der Wechselkurse und die Stabilität des Euro, beschwichtigen aber hinsichtlich der Transfers. So gerät am Ende eine vernünftige Idee in höchste Gefahr, weil selbst ihre Anhänger die fundamentale Logik des von ihnen gepriesenen Systems dem Volk und den Politikern nicht erklärt haben.

Wettbewerbsfähigkeit

Ein einheitlicher Währungsraum ohne Transfermechanismus kann auf Dauer nur funktionieren, wenn alle Teilnehmer bereit und in der Lage sind, sich dem im System insgesamt akzeptierten Inflationsziel anzupassen. Das Ziel eines Währungssystems mit unverbrüchlichen Kursen und einer unabhängigen Notenbank ist es jedenfalls, stabile monetäre Bedingungen in Zeit und Raum herzustellen. In einem solchen System ist folglich die Größe, die in der Ökonomie allgemein „realer Wechselkurs" genannt wird und als Maß für die Wettbewerbsfähigkeit von Regionen oder Staaten gilt, zwischen den Teilnehmern — wie heute innerhalb der Nationalstaaten — konstant. Das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit macht nur Sinn zwischen Unternehmen, gleich welcher Region, nicht aber zwischen den Regionen, Staaten oder Ländern als solche, weil nur Unternehmen, nicht aber staatliche oder geographische Einheiten aus dem Wettbewerb ausscheiden, also z.B. den Konkurs anmelden. Folglich dürfen in keiner Region die Wirtschaftssubjekte mittel- bis langfristig Ansprüche an das real erwirtschaftete Ergebnis durchsetzen, die nicht von diesem gedeckt sind. Gelingt es etwa den Beziehern von Lohneinkommen — was gesamtwirtschaftlich mit Abstand der wichtigste Fall ist — höhere Lohnzuwächse durchzusetzen, als es der Zuwachsrate der Arbeitsproduktivität in der Region zuzüglich der allgemeinen Inflationsrate in der Währungsunion entspricht, müssen die Unternehmen dort Arbeitskräfte entlassen, weil weniger Produkte aus dieser Region abgesetzt werden können bzw. die Betriebe geringere Gewinne machen.

Gibt es keinen Transfermechanismus, also keinen fest etablierten Finanzausgleich zwischen den Regionen, müssen sich alle Teilnehmer der Disziplin des Systems unterwerfen, soll es nicht politisch und ökonomisch scheitern. Um es noch einmal unmißverständlich klarzustellen: Währungspolitische Disziplin heißt, sich nach seiner eigenen Decke zu strecken, heißt nicht, einem europäischen Einheitstarifabschluß das Wort zu reden. Wenn Portugal und Spanien eine Zuwachsrate der Arbeitsproduktivität von 5 Prozent **pro Jahr realisieren, Deutschland** und Frankreich aber nur eine von 2 Prozent, dann können — bei einer Zielinflationsrate in der Union von 2 Prozent — in den genannten Mittelmeerländern die ausbezahlten Löhne um 7 Prozent pro Jahr steigen und bei uns um lediglich 4 Prozent. Die Lohnstückkosten, also die effektive Lohnkostenbelastung der Unternehmen, stiegen dann überall um 2 Prozent, was bei einer Inflationsrate von 2 Prozent im Durchschnitt die Gewinnsituation der Unternehmen gegenüber den Mitbewerbern in anderen Ländern und im Zeitablauf gerade unverändert ließe. Das schafft faire Voraussetzungen für den Wettbewerb der Unternehmen, ganz gleich, wo sie im europäischen Binnenmarkt ihren Standort haben. Mit der Anpassung an die eigene Produktivität ist zudem eine Konvergenz der Realeinkommen und der Steuerkraft angelegt, die ein Aufholen der ärmeren Regionen auch ohne ausgebaute Transfermechanismus erlaubt, wenn sie höhere Produktivitätszuwächse realisieren.



Sollen die deutschen Löhne aus ökonomischen Gründen stärker steigen?

(Bild: Georg Kumpfmüller)

Wie stellt sich nun die tatsächliche Entwicklung der relevanten Größen in Europa dar? Das Schaubild zeigt einen leicht zu erklärenden Befund. Setzt man das Jahr 1987, das Jahr, in dem es zum letzten Mal in der Kernzone der europäischen Währungsunion, also zwischen Benelux, Frankreich, Österreich und Dänemark, spürbare und dauerhafte Wechselkursänderungen gegeben hat, gleich 100, und „addiert" die in jedem Jahr eingetretene Veränderung der Lohnstückkosten zu diesem Wert, läßt sich für jeden Zeitpunkt feststellen, wie sich die Wettbewerbsposition eines Landes ohne Berücksichtigung von Wechselkursänderungen entwickelt hat: Je höher der angegebene Wert, um so geringer die Wettbewerbstärke der Volkswirtschaft. Im Zeitraum von 1987 bis 1997 sind die Lohnstückkosten in den USA und in Europa ohne Westdeutschland etwa gleich stark, nämlich um fast 40 Prozent gestiegen. Die Lohnstückkosten haben dagegen in einer „Festkursblock" genannten Gruppe von Ländern, die die oben genannten Kernzonenländer Europas umfaßt, weit weniger, nämlich nur um etwa 20 Prozent zugenommen. Das bedeutet, ohne eine Abwertung des US-$ wäre die Wirtschaft der Vereinigten Staaten gegenüber dem Festkursblock hoffnungslos zurückgefallen. Tatsächlich hat sich der Dollar von 1987 bis 1996 aber um etwa 20 Prozent gegenüber dem „Block" abgewertet, so daß der Wettbewerbsrückstand ausgeglichen wurde. Auch im Verhältnis Deutschlands zu den übrigen Industriestaaten hat der Wechselkurs die Differenz der gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten über längere Fristen annähernd perfekt ausgeglichen.

Bemerkenswert ist, wie eng an Westdeutschland gekoppelt selbst in einer Betrachtung in nationaler Währung für lange Zeit die Länder waren, die mindestens seit Anfang 1987 ihre Wechselkurse fixiert hatten und die — zusammen mit Deutschland — den Kern der Europäischen Währungsunion bilden sollen, also vor allem Benelux, Frankreich und Österreich. Nach der Fixierung der Wechselkurse blieb in der Tat der reale Wechselkurs zwischen den Ländern im Festkursblock und Westdeutschland sechs Jahre lang konstant, ohne daß spürbare außenwirtschaftliche Ungleichgewichte aufgetreten wären. Im Jahr 1993 waren die Lohnstückkosten in nationaler Währung gegenüber 1987 in diesem Block um 16 Prozent gestiegen, in Westdeutschland um 15,9 Prozent, im restlichen Europa weit stärker. Seitdem ist aber ein nur dramatisch zu nennender Wandel im Verhältnis Westdeutschlands zu diesen Ländern eingetreten: Die deutsche Wirtschaft wertet real ab. Bis 1996 lag der Zuwachs der Lohnstückkosten in Westdeutschland bei knapp 16 Prozent, im Festkursblock aber bei fast 20 Prozent. In diesem Jahr werden die Lohnstückkosten in Westdeutschland um ein Prozent fallen, in den Festkursblockländern aber wohl um fast ein Prozent steigen. Schlägt man diese Entwicklung nur ein Jahr fort, wird zu Beginn der Währungsunion im Jahre 1999 die westdeutsche Wirtschaft einen Wettbewerbsvorsprung von fast 8 Prozent gegenüber dem noch als gleichgewichtig anzusehenden Jahr 1993 aufgebaut haben. Dieser Vorsprung schlägt sich in höheren Gewinnmargen der deutschen Exportunternehmen oder in steigenden Marktanteilen nieder. Bliebe auch 1999 die unterschiedliche Kostendynamik erhalten, würde der Abstand allein gegenüber dem Festkursblock schon nahezu 10 Prozent betragen, gegenüber den anderen Ländern, die eine Chance auf die Teilnahme an der Europäischen Währungsunion haben, wäre er noch viel größer.

Das heißt, die D-Mark startet, wenn nichts geschieht, mit einer gehörigen Unterbewertung in die Währungsunion. Zwar wäre es möglich, den bis 1998 aufgelaufenen Wettbewerbsrückstand der übrigen Festkursblockländer gleich zu Beginn der Währungsunion bei der Festlegung der endgültigen Wechselkurse durch eine Aufwertung der D-Mark gegenüber dem ECU-Leitkurs auszugleichen, das grundlegende Problem aber, wie nationale Alleingänge beim Kosteniveau innerhalb der Währungsunion aufgeholt werden können, ist mit diesem Instrument, das nur noch einmal theoretisch zur Verfügung steht, jedoch nicht zu heilen. Schließt man weiterhin Transfers von Deutschland an die anderen Länder aus, müssen diese den Vorsprung Westdeutschlands durch eine noch weit stärkere Lohnzurückhaltung als bei uns auszugleichen versuchen.

Blieben die Lohnzuwächse in Westdeutschland auch 1998 und 1999 ähnlich niedrig wie in diesem Jahr (etwa 1 Prozent), müßten beispielsweise die Löhne in Frankreich, Österreich und den Niederlanden wohl für einige Jahre absolut sinken, um den deutschen Vorsprung in einem überschaubaren Zeitraum einzuholen. Will man das vermeiden, müßten die Löhne in Westdeutschland in den nächsten Jahren deutlich stärker, als es derzeit angelegt ist, steigen. Das heißt, Deutschland müßte nicht nur den Versuch aufgeben, die anderen auszustechen, sondern müßte sich für einige Zeit bewußt zurückfallen lassen. Bei etwa 4 Prozent pro Jahr, das entspricht der deutschen und europäischen Zielinflationsrate (2 Prozent) plus der mittelfristig zu erwartenden Produktivitätszunahme (2 Prozent) in Deutschland, könnten die übrigen Länder des Festkursblocks mit Lohnzuwächsen, die einige Jahre deutlich hinter der Zunahme der nationalen Produktivität plus Inflationsrate zurückbleiben, den deutschen Vorsprung ohne eine deflationäre Politik wieder einholen. Nichts spricht derzeit dafür, daß eine solche Lohnzurückhaltung des Auslandes in Deutschland hingenommen würde, vielmehr würde in Deutschland auf eine ähnliche Verzichtshaltung gedrängt werden.

Klar gegen die Regeln einer Währungsunion ohne Transferunion verstößt also derzeit Deutschland. Die Notwendigkeit, sich an seinen eigenen Verhältnissen zu orientieren, gilt in jeder Richtung. Keiner darf auf Dauer in diesem Sinne über, aber auch keiner unter seinen Verhältnissen leben. Wenn in Deutschland — unter Berücksichtigung einer ausreichenden inneren Stabilität der europäischen Währung, also einer geringen, aber positiven Preissteigerungsrate — die Löhne weit unterhalb des Verteilungsspielraumes aus Preisen und Produktivität bleiben, werden die Handelspartner im Festkursverbund gezwungen, ähnlich niedrige Lohnsteigerungen durchzusetzen. Der so ausgelöste allgemeine Rückgang der Lohnstückkosten führt — bei flexiblen Preisen am Gütermarkt — zu einer allgemeinen Deflationstendenz in Europa und stellt das Ziel eines stabilen Preisniveaus, das doch alle auf ihre Fahnen geschrieben haben, fundamental in Frage.

Daß die pro Euro argumentierenden Professoren dazu schweigen, ist unverständlich. Daß aber selbst einer der scharfsinnigsten Verfechter der Europäischen Währungsunion den Zusammenhang zwischen nationaler Lohnsenkungsstrategie und Finanzausgleich auf der einen Seite oder allgemeiner Deflation auf der anderen nicht sieht, ist kein gutes Zeichen. In einem Vortrag bei der *Hamburger Sparkasse* am 13. 8. 1997 sagte Olaf Sievert zur „Verheißung einer Währungsunion": „Eine nationale Mindersteigerung der Löhne erhöht die internationale Wettbewerbsfähigkeit, ohne daß eine Aufwertung gegenüber den europäischen Partnern diesen Effekt verwässern könnte." Eine Aufwertung gibt es natürlich nicht, aber eine Anpassung der Partnerländer an die deutsche Vorgabe, also eine allgemeine Deflation, oder stetig steigende Transfers. Wer stabile Preise und keine Transfers will, wird inkonsistent, wenn er nationalen Alleingängen bei der Kostensenkung das Wort redet.

Lohnsenkung?

Bleibt die Hoffnung, daß Europa bei einer allgemeinen Lohnstückkostensenkung und der dazugehörigen Deflation Marktanteile gegenüber dem Rest der Welt gewinnen und so Beschäftigungsgewinne erzielen kann. Eine Lohnsenkung oder auch nur eine Senkung der Lohnstückkosten würde aber unweigerlich eine massive Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und den übrigen Währungen nach sie ziehen, ganz abgesehen von der Tatsache, daß der Exportanteil Europas mit unter 10 Prozent viel zu klein ist, um spürbare Effekte auf die Beschäftigung auszulösen. Daß dabei die Wechselkurse in der Regel sogar überschießen und einen anfänglichen Vorteil ins Gegenteil verkehren, haben wir in Deutschland hinlänglich oft erfahren müssen.

Wie dem auch sei, der deutsche Alleingang in Sachen Wettbewerbsfähigkeit ist auf keinen Fall durchzuhalten. Zwar haben die Niederlande einige Jahre lang eine ähnliche Politik betrieben und ihre Position in Europa dabei erheblich verbessert, Deutschland ist aber zu groß, um in vergleichbarer Weise als Quantité négligeable durchzugehen. Folglich werden die unterlegenen Partner auf einen Ausgleich für die verlorenen Marktanteile in Form eines stärkeren Finanzausgleichs drängen müssen, wenn sie sich nicht auf das Deflationsexperiment einlassen wollen. Man kann folglich nicht einerseits durch Kostensenkung die Marktanteile zu Lasten der EU-Partner steigern und andererseits den EU-Haushalt knapp halten wollen. Je mehr die Partner aus den Märkten gedrängt werden, um so massiver müssen deren Forderungen nach einem Finanzausgleich ausfallen. Dauerhafte Transfers sind aber selbst in einer politischen Union letztlich keine akzeptable Lösung, wie die deutsch-deutsche Diskussion über die Hilfen für die neuen Länder gerade wieder zeigt.

Eine europäische Währungsunion mit oder ohne politische Union ist folglich mit einer Wirtschaftspolitik nicht vereinbar, die überwiegend auf die Erringung von temporären Standortvorteilen durch Kostensenkung setzt. Zu einer solchen Wirtschaftspolitik passen dauerhaft nur flexible Wechselkurse. Das Land, daß dann solche Vorteile zu erringen versucht, wird immer wieder mit einer Aufwertung seiner Währung konfrontiert, die seine Vorteile ausgleicht, ohne die Handelspartner in die Deflation zu zwingen. Das Problem ist also auch oder vielleicht sogar vor allem ein Problem der Preisstabilität. Wer ein stabiles Preisniveau in Europa anstrebt, darf nicht ein wirtschaftspolitisches Konzept verfolgen, das den Kontinent bei unverbrüchlich festen Wechselkursen in die Deflation treiben muß. **Standortpolitik dieser Art ist der Sprengsatz für eine auf Preisstabilität gegründete Währungsunion.** Wenn die Partner das nicht mitmachen, wird Deutschland sich beim Aufbau einer konsistenten Gegenposition sehr schwer tun. Mit einer analogen Argumentation ist nämlich Deutschland einst aus dem System von Bretton Woods ausgeschieden: Es wollte sich nicht die Inflationsrate der Handelspartner aufzwingen lassen und stieg daher auch unter Inkaufnahme temporärer Nachteile im Güterhandel durch die Aufwertung seiner Währung aus dem System aus.

Daß niedrige Löhne gut sind, darüber sind sich fast alle Ökonomen und Politiker einig. Kaum jemand aber sagt konkret, auf welche Weise niedrige Löhne zu mehr Beschäftigung führen. An die Stelle von Erklärungen treten üblicherweise Leerformeln der Art, daß sich die „Gewinnerwartungen" verbessern, oder die Unternehmen beschließen, „attraktiver" zu produzieren, wenn sich die Faktorpreis-Relationen ändern. Das Problem ist nur, daß dabei fast immer auf das Ausland als Motor für mehr Arbeitsplätze bei Lohnsenkung gesetzt wird, ohne dessen Rolle aber explizit anzusprechen und die Rückwirkungen auf die Handelspartner mit ins Bild zu nehmen. Läßt sich das Ausland auf längere Sicht nicht auf diese Weise instrumentalisieren, bricht das ganze Gedankengebäude in sich zusammen. Ein binnenwirtschaftlicher Weg zur Schaffung von Arbeitsplätzen durch Lohnsenkung ist nämlich nur schwer zu konstruieren. Der einfache Glaube, die Nachfrage sinke nicht, weil bei niedrigeren Löhnen sofort mehr Beschäftigung realisiert wird, ist jedenfalls in den letzten beiden Jahren — und das trotz enormer außenwirtschaftlicher Impulse — eindruckvoll widerlegt worden. Da im Zuge der Lohnsenkung in der Regel die Nachfrage sinkt, ist der nicht eingetretene Beschäftigungserfolg der Lohnzurückhaltung nur zu erklärlich.

Eine noch stärkere Lohnzurückhaltung als etwa in den letzten beiden Jahren führt bei inflexiblen Preisen am Gütermarkt zu einem Rückgang der Reallöhne. Sinkt die Sparquote der betroffenen Arbeitnehmerhaushalte — anders als in den letzten Jahren in Deutschland — nicht, sinkt quasi im gleichen Augenblick die Konsumnachfrage dieser Haushalte im gleichen Ausmaß. Nur wenn die Unternehmen unmittelbar nach dem Tarifabschluß mehr Personen einstellen und damit den Einkommensrückgang pro Kopf durch mehr Köpfe ausgleichen, oder unmittelbar in Höhe der ausgefallenen Konsumnachfrage investieren oder selbst soviel konsumieren, wie es die Arbeitnehmerhaushalte getan hätten, bleiben die Gesamtnachfrage und die Gewinne konstant. Beide Varianten sind nach der Lohnzurückhaltung in Deutschland — trotz einer sinkenden Sparquote und des günstigen außenwirtschaftlichen Umfeldes — nicht eingetreten. Bei einer realistischen Einschätzung der Lage war allerdings auch nicht zu erwarten, daß die Unternehmen sich so verhalten würden.

Die Unternehmen handeln nämlich unter der Restriktion einer beträchtlichen Unsicherheit über die Zukunft. Die Gewinne sind keine kontraktbestimmten Einkommen wie die Löhne, sondern das Residuum, also das Ergebnis des gesamten Prozesses. Das heißt, der Empfänger der Lohneinkommen kann für eine relativ lange Zeit im voraus, zumeist für ein Jahr, seine Einkommenssituation gut abschätzen. Der Unternehmer kann das nicht. Ein Rückgang der Nominal- und der Reallöhne bedeutet keineswegs, daß die Gewinne am Ende aller Anpassungsprozesse automatisch steigen müssen. Folglich werden sich die Unternehmen aus ihrer Erfahrung heraus auch nicht so verhalten, als ob das der Fall wäre. Eine ökonomische Theorie, die das regelmäßig unterstellt, macht daher einen systemat schen Fehler.

Die Unternehmen wissen unmittelba nach einem Tarifabschluß nicht, wie sic das wirtschaftliche Umfeld entwickel Entscheidend sind dabei die Preise Zwingt beispielsweise der Wettbewerb ar Gütermarkt die Unternehmen, die durc geringere Lohnsteigerungen ermöglicht Kostensenkung im Laufe der Zeit voll i den Preisen weiterzugeben, wäre jeder ra sche Versuch einer Substitution von Kapi tal durch Arbeit oder höherere Investitic nen in Erwartung höherer Gewinne ein Fehlentscheidung. Die Unternehmer wissen auch nicht, auf welche Weise ihr Konkurrenten im In- und Ausland die Si gnale von der Tariffront deuten. Inve stiert ein Unternehmen nicht in neue, di Produktivität steigernde Anlagen, weil e einen Reallohnrückgang erwartet, wäh rend andere weiterhin investieren, fällt e im weltweiten Wettbewerb zurück, weil e zum Beispiel im Hinblick auf die Qualität keine konkurrenzfähigen Produkte mehr herstellen kann. Auch müßten die Unter nehmen auf globalisierten Märkten, folgt man der herrschenden Lohntheorie, be Investitionsentscheidungen nicht nur die eigene Lohnentwicklung mit allen Konsequenzen, sondern auch die bei den ausländischen Konkurrenten mit ins Kalkül nehmen.

Vieles spricht also dafür, daß es, anders als von der ökonomischen Theorie zumeist unterstellt, keinen engen Zusammenhang zwischen allgemeiner Lohnentwicklung und den Investitionsentscheidungen der Unternehmen gibt. Wie dem auch sei, die Theorie jedenfalls, nach der sinkende Löhne via steigende Gewinne mehr Investitionen, damit mehr Nachfrage und schließlich mehr Beschäftigung bedeuten, ist ebenso richtig oder falsch wie die sogenannte Kaufkrafttheorie der Löhne. Die erstere behauptet, daß bei sinkenden (weniger als die Produktivität steigenden) Löhnen die Nachfrage zumindest konstant bleibt, obwohl die Arbeitseinkommen mangels sofortiger Mehrbeschäftigung sinken. Letztere behauptet, daß bei steigenden (stärker als die Produktivität steigenden) Löhnen die Nachfrage zumindest konstant bleibt, obwohl die Gewinne mangels sofortiger Entlassungen sinken. Beide Theorien erklären nicht, auf welche Weise die Nachfrage zu stabilisieren ist und blenden die Preisreaktionen vollständig aus. Wer allerdings die eine für richtig hält, kann die andere nicht pauschal ablehnen, da beide die gleiche logische Struktur aufweisen.

Sinken oder steigen die Preise im gleichen Ausmaß wie die Löhne, tritt offenbar der jeweils gewünschte Effekt nicht ein. Eine gleichzeitige Senkung von Löhnen und Preisen kann nur dann erfolgreich sein, wenn es eine dritte Größe gibt, die gegenüber diesen beiden konstant bleibt. Das kann das Preis- und Lohnniveau des Auslandes sein oder aber, und das ist die für Europa wie für alle relativ geschlossenen Volkswirtschaften relevante Variante, die von der Zentralbank zur Verfügung gestellte Geldmenge. Lohn- und Preissenkungen im Verhältnis zu einer konstanten oder stetig steigenden Geldmenge sind aber nur solange sinnvoll, solange das Inflationsziel nicht erreicht ist. Bleibt der Anstieg der Lohnstückkosten wie derzeit deutlich unter der Zielinflationsrate oder sinken die Lohnstückkosten gar, wird damit nur die Erreichung des Inflationszieles erschwert und die Gefahr einer Deflation heraufbeschworen. Konstante Lohnstückkosten bei einer stärkeren Expansion der Geldmenge sind dann die wirtschaftspolitisch überlegene Variante.

Nur der außenwirtschaftliche Effekt einer gesamtwirtschaftlichen Kostensenkung ist — auch bei sinkenden Preisen — zunächst einigermaßen sicher. Die unumgängliche Aufwertung der eigenen Währung oder die Anpassung der Konkurrenten macht aber auch das früher oder später zunichte. Da sich Lohnzuwächse unterhalb des Produktivitätszuwachses höchstens ganz kurzfristig auszahlen können, ist Enttäuschung über solche lohnpolitischen Strategien des Gürtel-enger-Schnallens bei den Unternehmen wie bei den Gewerkschaften vorprogrammiert. Eine moderate Lohnpolitik im Sinne einer Produktivitätsorientierung ist nach Enttäuschungen über ein gescheitertes Experiment forcierten Lohnverzichts weit schwerer durchzuhalten als ohne dies, weil ein Nachholbedarf angesichts eines Verzichts ohne Gegenleistung schwer von der Hand zu weisen ist.

Augen verschlossen

Folglich gibt es gute außenwirtschaftliche und binnenwirtschaftliche Gründe für eine ruhige, an der Produktivität ausgerichtete Lohnpolitik. Das Beispiel der deutsch-deutschen Währungsunion hat gezeigt, daß diese Fragen im Vorfeld der endgültigen Entscheidungen über die Europäische Währungsunion gründlich diskutiert werden müssen. Bisher ist das nicht der Fall. Alle Beitrittskandidaten für die Europäische Währungsunion haben vor dieser Frage die Augen verschlossen, obwohl laut Vertrag von Maastricht die Prüfung der Kriterien explizit die Einbeziehung der Lohnstückkosten verlangt. Wird die Entwicklung geprüft, kann man allerdings der Frage nicht mehr ausweichen, ob die deutsche Doktrin, daß „Beschäftigung zu Hause gemacht wird", generelle Gültigkeit beanspruchen kann. Wenn die Schaffung von neuen Arbeitsplätzen „zu Hause" vor allem deshalb gelingt, weil wegen des Verzichts zur Nutzung der eigenen Einkommenschancen andere Länder im Wettbewerb zurückfallen und Arbeitslosigkeit dorthin exportiert wird, ist diese Doktrin ein Widerspruch in sich.