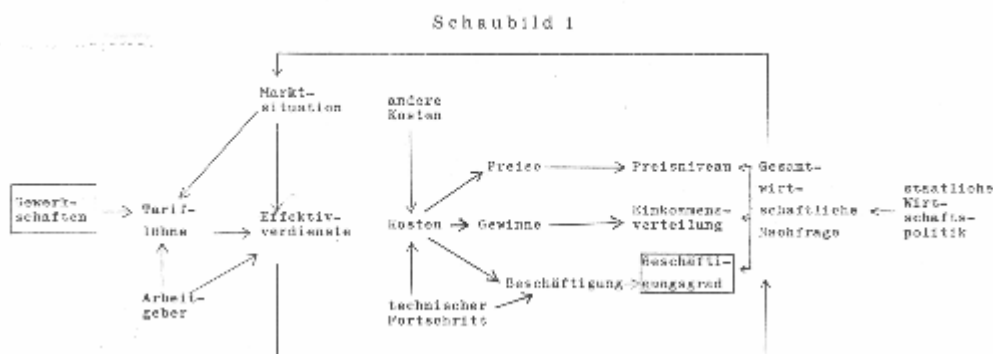


Die Gewerkschaften und die Vollbeschäftigung

Analysiert man die heute in der Öffentlichkeit diskutierten Rezepte zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit, so findet man häufig eine Argumentation, die man etwa folgendermaßen skizzieren könnte: Die Arbeitnehmer und ihre Gewerkschaften sind selbst schuld an der Arbeitslosigkeit, da die Löhne (und Lohn Nebenkosten) in der Vergangenheit auf ihr Drängen hin zu stark angestiegen sind; um die Arbeitslosigkeit zu vermindern, müßte jetzt und in Zukunft von den Gewerkschaften eine zurückhaltende Lohnpolitik betrieben werden, die Erhöhung der Tariflöhne müßte unter der Rate des Produktivitätsfortschritts bleiben.

Was sagen die hier Angesprochenen, die Gewerkschaften, zu diesen Thesen? Der DGB geht in seinen Vorschlägen zur Wiederherstellung der Vollbeschäftigung“ von Juli 1977 explizit gar nicht auf diese Problematik ein, spricht sich nur für eine aktive Tarifpolitik als Mittel der Einkommensumverteilung und Stärkung der Massenkaufkraft aus. Hermann A d a m, Referent im Wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Institut des DGB, kritisiert in seinem neuesten Buch¹ den Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, in dessen Beschäftigungspolitischem Modell² neben vielen anderen Variablen auch zurückhaltende Lohnpolitik“ ihren Platz hat wegen dieser These mit dem Hinweis darauf, daß der Rat damit seine Neutralitätspflicht verletzt habe und Unternehmerinteressen legitimierte.

Nun sind das Ignorieren von Argumenten und der Vorwurf der (vermeintlichen oder tatsächlichen) Parteilichkeit meines Erachtens keine überzeugenden Methoden, um sich mit obigen Aussagen auseinanderzusetzen. Im folgenden soll deshalb versucht werden, die Forderung nach einer zurückhaltenden Lohnpolitik einer kritischen Prüfung anhand der Logik alternativer Hypothesen und Theorien und anhand der Erfahrungen zu unterziehen. Um die Argumentation „durchsichtiger“ zu machen, wird in S c h a u b i l d 1 modellhaft gezeigt, welche logischen und theoretischen Beziehungen zwischen der Lohnpolitik der Gewerkschaften und dem gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsgrad bestehen können.



Gewerkschaften und Lohnhöhe

Offensichtlich steht und fällt sowohl die gewerkschaftliche Zielsetzung, die Einkommensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer zu verändern, als auch die These, die Lohnpolitik lasse eine Verminderung der Arbeitslosigkeit nicht zu, mit der Annahme, daß die Gewerkschaften den bestimmenden Einfluß auf die Entwicklung der Tariflöhne und der Effektivlöhne haben. Dies wird heutzutage ge-

¹ A d a m, H., Brauchen wir eine neue Wirtschaftspolitik?, Köln 1977, S. 98 ff.

² Vgl. D i g n a s, K.-H., Mehr Beschäftigung, aber wie? — Zum Jahresgutachten 1976/77 des Sachverständigenrates, Sozialer Fortschritt, Heft 4/1977.

radezu als selbstverständlich angesehen, was um so mehr zu der Frage Anlaß gibt, ob diese Annahme überhaupt richtig ist. Nun ist es unzweifelhaft, daß die Gewerkschaften bei Tarifverhandlungen die aktive Rolle spielen, während auf der Marktgegensseite die Arbeitgeber bzw. Arbeitgeberverbände die Forderungen der Gewerkschaften auf sich zukommen lassen. Daraus läßt sich aber kaum der Schluß ziehen, daß das Ergebnis der Tarifverhandlungen allein durch die Forderungen der Gewerkschaften bestimmt ist. Schließlich werden die Tarifverträge von beiden Seiten unterschrieben und gebilligt.

Manche Ökonomen³ haben die andere Extremposition bezogen und die in den Ohren der Gewerkschaftsvertreter sicherlich geradezu „blasphemisch“ klingende These aufgestellt, daß die Lohnbildung durch die Gewerkschaften noch nicht einmal „mitbestimmt“ werde: danach bestimmen der „Markt“ und nicht Gewerkschaften oder Arbeitgeber die Lohnhöhe. Doch sprechen theoretische Argumente gegen diese sehr einseitige Hypothese. Geht man nämlich davon aus, daß der Arbeitsmarkt und auch die Gütermärkte in ihrer überwiegenden Zahl nicht dem Modell der vollkommenen Konkurrenz entsprechen, so ist damit schon gesagt, daß sowohl Gewerkschaften wie Arbeitgeber als auch die Marktsituation Einfluß auf die Lohnhöhe nehmen, wobei aber das relative Gewicht dieser Faktoren bis jetzt noch nicht in befriedigender Weise geklärt werden konnte.

Gehen wir in der Beschreibung unseres (theoretischen) Modells weiter, so muß als nächstes geklärt werden, wie die Höhe der effektiv von den Unternehmern gezahlten Löhne zustande kommt, da ja in der Realität eine positive oder auch negative Differenz zwischen Effektiv- und Tariflöhnen, die sogenannte Lohndrift, zu beobachten ist. Hier wird das Gewicht der Variablen „Marktsituation“ deutlich: In Zeiten der Hochkonjunktur ist die Lohndrift positiv, in Rezessionen sogar negativ.

Löhne als Kosten

Über die Effektivverdienste sind wir bei den Löhnen als Kostenfaktor für die Unternehmen gelandet: eine Erhöhung der Effektivverdienste bedeutet eine Erhöhung der Kosten. Diese Kostenerhöhung kann ihrerseits — rein logisch — unterschiedliche Folgen haben, wie anhand der folgenden Definitionsgleichung deutlich gemacht wird:

$$\begin{aligned} \text{Gewinn} &= \text{Erlöse} - \text{Kosten} \\ &= \text{Preis der Absatzgüter} \diamond \text{Menge der abgesetzten Güter} \\ &\quad - \text{Preis der Produktionsfaktoren} \diamond \text{Menge der Produktionsfaktoren.} \end{aligned}$$

Danach sinken bei einer Erhöhung der Effektivverdienste der Arbeitnehmer die Gewinne, wenn

- — die Absatzpreise
- — die abgesetzten Mengen,
- — die Preise der anderen Produktionsfaktoren (z.B. Rohstoffe) und
- — die Menge der Produktionsfaktoren

gleichbleiben. Damit sind gleichzeitig aber auch die Möglichkeiten aufgezeigt, wie die Unternehmen reagieren können, wenn sie ihre Gewinne auf dem Stand von vor der Lohnerhöhung halten wollen.

Versuchen die Unternehmen die volle Überwälzung auf die Preise ihrer Absatzgüter, so ist dies nur bei einem vollkommen preisunelastischen Nachfrageverhalten möglich. Wird unter sonst gleichen Bedingungen der teurer gewordene Faktor Arbeit durch andere billigere (z. B. Kapital) ersetzt, steigt m.a.W. die Arbeitsproduktivität, dann sinkt die Zahl der Beschäftigten in dem betreffenden Unternehmen (arbeitsparender technischer Fortschritt)

Diese Darstellung logisch möglicher Folgen einer Lohnerhöhung gibt zu der Vermutung Anlaß, daß sich

³ Vor allem Liberale, wie z. B. auch der Nobelpreisträger Milton F r i e d m a n .

- — Je nach Industriezweig, Branche und Unternehmen,
- — Je nach Produktionsverfahren, Produktart, Nachfragesituation

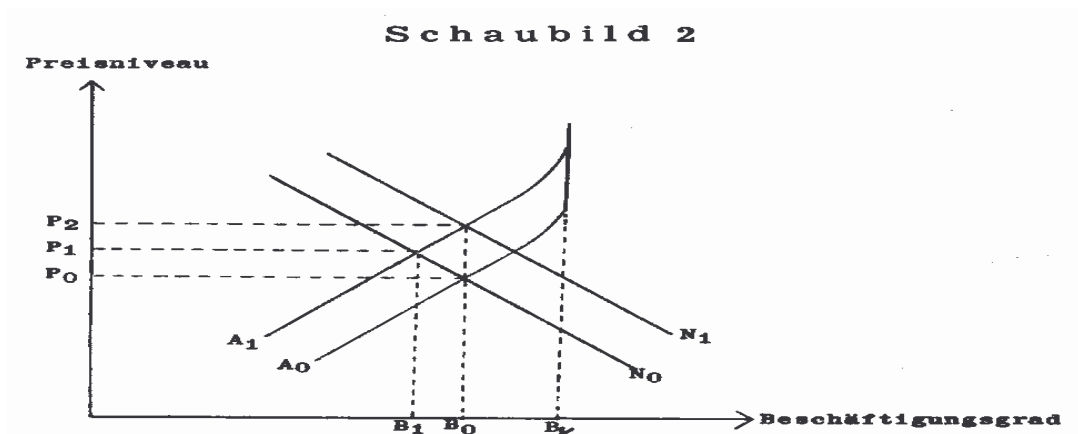
die empirischen Auswirkungen einer Lohnerhöhung recht unterschiedlich auf die Einzel wirtschaftlich Variablen „Preise“, „Gewinne“ und „Beschäftigung“ (siehe Modell) verteilen.

Eine solche Aussage hat aber leider nur einen geringen Informationsgehalt, sie sagt überhaupt nichts über die uns letztendlich interessieren die Veränderung der Variablen „gesamtwirtschaftlicher Beschäftigungsgrad“ und die anderen gesamtwirtschaftlichen Variablen „Preisniveau“ und „Einkommensverteilung“) aus.

Der Einfluß der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage

Informativ wäre die Aussage, daß eine von den Gewerkschaften durchgesetzte Lohnerhöhung immer zu gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsrückgängen führt. Doch eine solche Hypothese ist — schon nach den bisherigen theoretischen Erörterungen — wohl kaum richtig. Unser Modell zeigt, daß sicherlich der Stand und die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage eine wichtige Rolle dabei spielen, ob Lohnerhöhungen zu Änderungen des Preisniveaus, der Einkommensverteilung und des Beschäftigungsgrades führen. So ist es plausibel anzunehmen daß eine hohe bzw. steigende gesamtwirtschaftliche Nachfrage die Überwälzung auf die Preise erleichtert, während eine niedrige bzw. sinkende gesamtwirtschaftliche Nachfrage den Unternehmen bei steigenden Lohnkosten eine Verringerung der Beschäftigung nahelegt.

Wenn dem aber so ist, dann spielt der Staat, der über seine Ausgaben- und Einnahmenpolitik keinen geringen Einfluß auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage ausübt, und die Geldpolitik der Zentral Bank in dem Spiel „Wer ist der Schuldige?“ eine nicht zu unterschätzende Rolle. Daneben taucht dann in diesem Zusammenhang der Lohn als Variable auf, die die gesamtwirtschaftliche Ausgabenkomponente Konsum speist. Nimmt man noch das Ausland, dessen Wichtigkeit bei einem so exportintensiven Land wie der Bundesrepublik außer Frage steht, hinzu, dann haben wir alle Komponenten der Nachfrage zusammen.



Diese Zusammenhänge macht S c h a u b i l d 2 noch deutlicher. Auf der einen Achse sind das gesamtwirtschaftliche Preisniveau, auf der anderen der gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsgrad angegeben. Die A-Kurven symbolisieren das gesamtwirtschaftliche Angebot, die N-Kurven die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Verschiebt sich nun aufgrund genereller Lohnerhöhungen die Angebotskurve von A_0 nach A_1 , dann sinkt der Beschäftigungsgrad von B_0 nach B_1 und das Preisniveau steigt von P_0 nach P_1 wenn die Nachfrage den durch N_0 skizzierten Verlauf nimmt. Der Beschäftigungsrückgang könnte durch den Nachfrageeffekt der Lohnerhöhungen kompensiert werden

(Verschiebung von N_0 nach N_1). Das würde aber eine weitere Preisniveauerhöhung nach P_2 mit sich bringen.

Eine Lohnerhöhung würde zu Preis- und Beschäftigungssteigerungen führen, wenn die Lohnerhöhung durch eine gleich hohe Steigerung der Arbeitsproduktivität kompensiert würde. Dann würde nämlich die Angebotskurve bei A_0 verharren und die Nachfrage von N_0 nach N_1 ansteigen.

Es zeigt sich, daß unter den gemachten Annahmen als Folge von gesamtwirtschaftlichen Lohnerhöhungen immer eine Preisniveauerhöhung stattfindet, die Auswirkungen auf den Beschäftigungsgrad aber nicht eindeutig sind und daß eine Kompensation der Lohnerhöhung durch gleichhohe Produktivitätssteigerungen nicht ausreicht, um die Preisniveaustabilität zu gewährleisten. Bringt man jetzt noch die Änderung anderer Kostenkomponenten (Gewinnaufschläge eingeschlossen) und der anderen Nachfragekomponenten Staatsausgaben, Export und Investitionen ins Spiel, so sind die — theoretischen — Folgen einer Lohnerhöhung für Beschäftigung und Preisniveau kaum noch prognostizierbar.

Ein empirischer Test

Unsere theoretische Modell-Analyse hat also gezeigt, daß nur unter ganz restriktiven Bedingungen eine eindeutige Ursache-Wirkungskette von einer gesamtwirtschaftlichen Lohnerhöhung zu einer Verminderung des Beschäftigungsgrades reiche. Um so überraschender ist es, mit welcher Überzeugung die Forderung nach einer zurückhaltenden Lohnpolitik in Politik, Wirtschaft, Presse und Wissenschaft vertreten wird⁴.

Nun könnte es ja durchaus sein, daß alle hier gezeigten theoretischen Überlegungen im Widerspruch zu den Tatsachen stehen, daß sich also bei einer Empirischen Prüfung die These voll bestätigt, eine zurückhaltende Lohnpolitik wirke positiv auf die gesamtwirtschaftliche Beschäftigung, bzw. daß umgekehrt Tariflohnerhöhungen, die über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen, zunehmende Arbeitslosigkeit hervorrufen.

Im folgenden soll deshalb versucht werden, mit Hilfe der Aufstellung von „zweidimensionalen Tabellen“⁵ die folgende Hypothese anhand der empirischen Daten der Vergangenheit zu testen: „Wenn, und nur wenn die Tariflohnsteigerungen die Produktivitätsrate übersteigen, dann steigt immer die gesamtwirtschaftliche Arbeitslosenquote“.

Das Ergebnis zeigt T a b e l l e 1. Interpretiert man unsere Hypothese als „deterministische Äquivalenz“⁶, dann ist sie falsifiziert, wenn die Felder B und C besetzt sind. Dies ist hier der Fall, denn in 9 von 19 Fällen widersprechen die Daten der Hypothese. Dieser Widerspruch zwischen Hypothese und empirischen Daten kann zwei Ursachen haben:

1. Es können Meßfehler vorliegen; dazu zählen „Rechenfehler“, die Auswahl „falscher“ Indikatoren, die Wahl einer „falschen“ Methode. So könnte man z. B. darüber streiten, ob der hier gewählte Indikator Arbeitslosenquote der zweckmäßige Indikator für den gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsgrad ist.
2. Es gibt andere Variablen (zusätzlich oder alternativ), die den Grad der Beschäftigung ursächlich beeinflussen. Das ist für uns nichts Neues, denn S c h a u b i l d 1 zeigt Ja eine Menge von anderen Variablen, die die Beschäftigung determinieren könnten.

⁴ Zu nennen sind u. a. Mitglieder der Bundesregierung, die Arbeitgeberverbände, überregionale Zeitungen (wie FAZ) und der Sachverständigenrat.

⁵ Vgl. zum Folgenden O p p , K.-D., S c h m i d t , P., Einführung in die Mehrvariablenanalyse, Reinbeck b. Hamburg 1976.

⁶ Ebenda, S. 45 ff.

T a b e l l e 1

Arbeits- losenquote steigt ¹⁾	Tariflohnzuwächse ²⁾ liegen über den Produktivitätszuwächsen ³⁾			
	Ja		Nein	
Ja	A		B	
	6	0,43 (0,86)	1	0,25 (0,14)
Nein	C		D	
	8	0,57 (0,67)	4	0,75 (0,33)
	14	1,00	5	1,00
				19 ^{b)}

¹⁾ Jährlicher Anstieg der Arbeitslosen in vH der abhängigen Erwerbspersonen.

²⁾ Jährlich eVeränderungsrate des gesamtwirtschaftlichen Tariflohn- und Gehaltsniveaus auf Stundenbasis.

³⁾ Jährlicher Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts je Erwerbstätigenstunde.

b) Anzahl der untersuchten Jahre von 1958 - 1976.

Q u e l l e n : Deutsche Bundesbank, Statistisches Bundesamt. Die Tabelle ist so zu lesen, daß z. B. in 6 Jahren (Feld A) die Tariflohnzuwächse über den Produktivitätszuwächsen lagen und im gleichen Jahr auch die Arbeitslosenquote anstieg.

$$(r = \sqrt{(0,43 - 0,25) \cdot (0,86 - 0,67)} = \sqrt{0,18 \cdot 0,19} = \sqrt{0,0342} = 0,1849)$$

Wegen der möglichen Meßfehler und der Existenz von sogenannten Drittvariablen könnten wir nun unsere zu prüfende Hypothese dahingehend modifizieren, daß „wenn, und nur wenn die Tariflohnsteigerungen über der Produktivitätsrate liegen, dann (nicht immer sondern nur) meistens die Arbeitslosenquote steigt.“ Eine solche „nichtdeterministische Äquivalenz“⁷ wird durch die Fälle, die in den Feldern A und D stehen, bestätigt und durch die Fälle, die in B und C stehen, widerlegt.

T a b e l l e 1 zeigt, daß die modifizierte Hypothese in 10 von 19 Fällen bestätigt, in 9 von 19 Fällen widerlegt wird, was augenscheinlich nur eine sehr, sehr schwache Stützung der Hypothese darstellt. Mit Hilfe der T a b e l l e 1 läßt sich eine Präzisierung der Beziehung zwischen den Variablen „Über den Produktivitätsfortschritt liegenden Zuwachsraten der Tariflöhne“ und der „Arbeitslosenquote“ dadurch erreichen, daß der Korrelationskoeffizient r errechnet wird. Dieser Korrelationskoeffizient, der bei einer ganz engen Beziehung zwischen den beiden Variablen maximal den Wert + 1 erreichen müßte, hat in unserem Falle nur den sehr geringen Wert 0,185: ein weiteres Indiz dafür, daß die obige Hypothese von den empirischen Daten nicht in großem Maße gestützt wird.

Nun könnten die Befürworter einer zurückhaltenden Lohnpolitik den bisherigen Ausführungen entgegenhalten, daß sie nicht „kurzfristige Beziehungen“ während eines Jahres, sondern „langfristige Tendenzen“ meinten. Nun kann dies zu einer totalen Immunisierung der These führen: Gegenstehende empirische Daten können dann immer mit dem Hinweis abgeschmettert werden, daß der Zeitraum noch nicht „langfristig genug“ sei.

Um diesem Einwurf entgegenzukommen, habe ich versucht, die Hypothese „Wenn die Tariflohnsteigerungen im Jahre t über der Produktivitätsrate liegen, dann steigt im Jahre $t + 1$ meistens die Arbeitslosenquote“ mit den gleichen Methoden wie oben zu testen. T a b e l l e 2 zeigt, daß diese

⁷ Ebenda, S. 50 ff.

T a b e l l e 2

Arbeits- losenquote steigt im Jahre $t + 1$	Tariflohnzuwächse liegen im Jahre t über dem Produktivitätszuwachs		
	Ja		Nein
Ja	A	B	7 (1,00)
	7 0,54 (1,00)	0 0 (0)	
Nein	C	D	11 (1,00)
	6 0,46 (0,55)	5 1,00 (0,45)	
	13 1,00	5 1,00	18

$$r = \sqrt{(0,54 - 0) \cdot (1,00 - 0,55)} = \sqrt{0,54 \cdot 0,45} = \sqrt{0,243} = 0,493$$

Anmerkungen siehe Tabelle 1.

Hypothese eher mit den empirischen Daten übereinstimmt: sie wird nur in 6 von 18 Fällen widerlegt, in 12 von 18 Fällen aber bestätigt. Der Korrelationskoeffizient erreicht hier den Wert 0,493.

Skepsis gegenüber der „Schuld“ der Gewerkschaften

Die theoretische Analyse und die — zugegeben — relativ „einfachen“⁸ empirischen Tests zeigen meines Erachtens, daß man die These von der überragenden Rolle der Tarifpolitik der Gewerkschaften für die Vollbeschäftigung zumindest mit einer gewissen Skepsis betrachten muß.

Anders ausgedrückt: Wenn man heute in der wirtschaftspolitischen Diskussion immer wieder und von allen Seiten den Vorwurf an die Adresse der Gewerkschaften hört, die Tariflohnerhöhungen seien im Jahr 1977 zu hoch gewesen — die Statistik der Deutschen Bundesbank weist für das 1. Halbjahr 1977 eine Zuwachsrates von rd. 7 vH gegenüber dem Vorjahr aus — und müßten in den noch kommenden Tarifverhandlungen heruntergeschraubt werden, wolle man die Arbeitslosigkeit abbauen, so geben weder Theorie noch Empirie eine hinreichend gesicherte Basis für diese These her. Allerdings: Eine rein „negative“ Kritik an diesen Thesen reiche nicht aus, um sie aus dem Verkehr zu ziehen. Dazu brauchte man eine theoretisch und empirisch befriedigendere Alternative. Solange diese nicht vorhanden ist — und auch die Gewerkschaften können eine solche augenblicklich meiner Meinung nach nicht vorweisen —, wird auch die „Seelenmassage“ an die Adresse der Gewerkschaften anhalten.

⁸ Nach Abfassung dieses Manuskripts erschien in den WSJ-Mitteilungen, Heft 8/1977 von Peter v o n L i p p e der Beitrag „Beschäftigung durch Umverteilung“, der bei komplizierteren Methoden der empirischen Überprüfung ähnlicher Hypothesen zu Ergebnissen kommt, die die empirischen Thesen dieses vorliegenden Aufsatzes stützen.

