

Lohnpolitik, Beschäftigung und Konsum

Hagen Lesch, Februar 2007

Die Tarifparteien in Deutschland verfolgen seit Mitte der neunziger Jahre eine insgesamt beschäftigungsorientierte Lohnpolitik. Sie schaffte die Voraussetzungen dafür, die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft im internationalen Vergleich zu verbessern. Die jüngsten Erfolge auf den Auslandsmärkten sind nicht auf Kosten einer schwachen Konsumnachfrage erzielt worden. Eine empirische Überprüfung zeigt, dass die Konsumententwicklung vor allem durch die Beschäftigungsentwicklung beeinflusst wird. Eine beschäftigungsorientierte Lohnpolitik stützt den privaten Verbrauch, es besteht kein Zielkonflikt zwischen Lohnzurückhaltung und Nachfragestimulierung. Die Tarifparteien sollten den Kurs der Lohnzurückhaltung deshalb fortsetzen. Die zumeist maßvollen Lohnabschlüsse haben seit Mitte der neunziger Jahre rund 600.000 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze geschaffen. Auch das Jahr 2006 hat eindrucksvoll gezeigt, wie positiv eine Kombination aus einem vergleichsweise hohen Wachstum und maßvollen Lohnabschlüssen auf die Beschäftigung wirken kann. Erstmals seit dem Jahr 2000 ist die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung wieder angestiegen.

Lohnpolitische Orientierungsgrößen

Nach den zum Teil zweistelligen Lohnsteigerungen im Zuge des Wiedervereinigungsbooms verfolgten die Tarifparteien seit Mitte der neunziger Jahre insgesamt eine recht angemessene Lohnpolitik. In der gesamtwirtschaftlichen Betrachtung gilt bei Vollbeschäftigung eine Lohnpolitik als angemessen, wenn sich die Nominallohnzuwächse im Durchschnitt aller Branchen an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung orientieren. Entwickeln sich Arbeitskosten und Arbeitsproduktivität im Gleichklang, bleiben die Lohnstückkosten stabil. Es besteht dann weder ein Anlass, die Güterpreise zu erhöhen, noch Arbeitsplätze zur Steigerung der Produktivität abzubauen.

Ziel dieser Richtschnur ist einerseits die Stabilisierung des gesamtwirtschaftlichen Preisniveaus und andererseits die Stabilisierung des Beschäftigungsniveaus. Verteilungspolitische Ziele sollen demgegenüber zurücktreten. Da einzelne Branchen eine unterschiedliche Pro-

duktivitätsentwicklung aufweisen, sie sich aber alle an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsveränderung ausrichten sollen, lässt sich Preisstabilität nur mithilfe einer kompensatorischen Preispolitik erreichen. Danach müssen Branchen mit überdurchschnittlicher (unterdurchschnittlicher) Produktivität ihre Preise in dem Ausmaß senken (erhöhen), in dem die branchenmäßige Produktivitätsentwicklung über (unter) der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung liegt. Branchen mit durchschnittlichem Produktivitätszuwachs können ihre Preise unverändert lassen (Lesch, 2002, 5 ff.).

Notwendige Abschläge

Trotz einer im letzten Jahr einsetzenden Erholung auf dem Arbeitsmarkt sind in Deutschland immer noch 4 Millionen Menschen als arbeitslos registriert. Es reicht daher nicht aus, das Beschäftigungsniveau zu stabilisieren. Vielmehr ist ein lohnpolitischer Beitrag notwendig, um das Beschäftigungswachstum zu stimulieren. Dies ist möglich, indem der Produktivitätszuwachs nur teilweise in Lohnerhöhungen fließt und der unausgeschüttete Teil in den Unternehmen verbleibt. Bleibt der Arbeitskostenanstieg hinter dem Produktivitätszuwachs zurück, ändert sich der relative Preis zwischen Arbeit und Kapital, und Arbeit wird relativ billiger. Außerdem erhöht sich die Rentabilität des eingesetzten Kapitals. Diese Effekte bewirken, dass die Arbeitsnachfrage unter sonst gleichen Bedingungen steigt und die Lohnpolitik beschäftigungsorientiert ist.

Beim Vergleich von Lohnzuwachs und Produktivitätsentwicklung müssen die Wechselwirkungen zwischen beiden Größen beachtet werden (Knappe/Funk, 1997). Einerseits steckt die Produktivitätsdynamik den Verteilungsspielraum ab, andererseits wird der Produktivitätspfad auch von der Lohnentwicklung bestimmt. Je mehr die Beschäftigung lohnpolitisch bedingt sinkt, desto stärker steigt auch die Produktivität, weil vor allem weniger produktive Beschäftigte infolge der Lohnerhöhung ihren Arbeitsplatz verlieren. Deshalb muss die Produktivitätsentwicklung bei einem rückläufigen Arbeitsvolumen streng genommen um die so genannte Entlassungsproduktivität bereinigt werden. Aus Berechnungen des Sachverständigenrats (SVR, 2006, 463) geht hervor, dass die bereinigte Produktivität im Zeitraum 2001 bis 2003, als das Arbeitsvolumen um insgesamt 3,4 Prozentpunkte sank, um jahresdurchschnittlich 0,4 Prozentpunkte hinter dem unbereinigten Anstieg zurückblieb. Daher ist die unbereinigte Produktivitätsrate als absolute Obergrenze des lohnpolitischen Verteilungsspielraums zu verstehen.

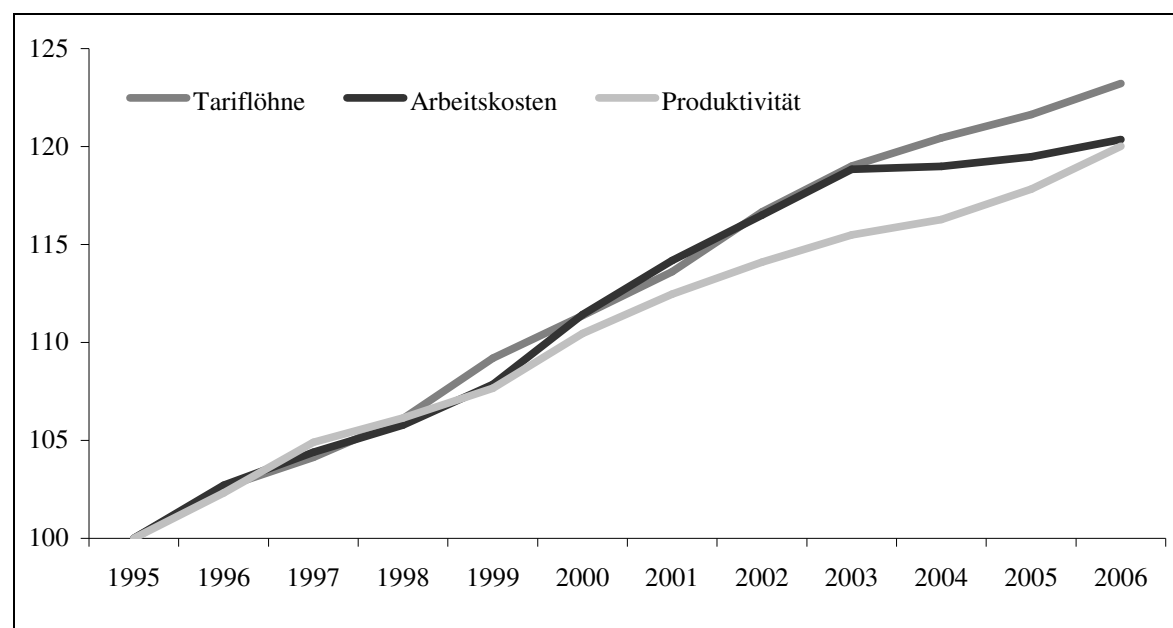
Dass die Lohnpolitik angemessen war, zeigt ein Vergleich der Entwicklung von Arbeitskosten und Produktivität auf Stundenbasis seit dem Jahr 1995. Beide Größen haben sich fast im Einklang entwickelt (Abbildung 1). Zwischen dem Jahr 2000 und dem Jahr 2003

öffnet sich zwar eine Schere: Die Arbeitskosten zogen stärker an als die Produktivität. Seit dem Jahr 2004 hat sich die Schere aber wieder geschlossen, weil die Arbeitskosten kaum noch angestiegen sind. Über den gesamten Betrachtungszeitraum 1995 bis 2006 wuchsen die Arbeitskosten nominal um 20,4 Prozent, die Produktivität stieg um 20,0 Prozent. Auch wenn man die Produktivität um entlassungsbedingte Produktivitätsgewinne bereinigt, bleibt der Gleichschritt erhalten. Insgesamt nahm die Wachstumsrate der Arbeitskosten nur um 1,3 Prozentpunkte stärker zu als die des bereinigten Produktivitätszuwachses. Der bereinigte Produktivitätszuwachs lag auf Stundenbasis gerechnet bei insgesamt 19,1 Prozent. Aus Abbildung 1 ist außerdem ersichtlich, dass die Tarifverdienste je Stunde mit 23,2 Prozent etwas stärker als die Arbeitskosten zulegten. Trotz maßvoller Tarifverdienstzuwächse öffnet sich seit dem Jahr 2004 eine Schere zwischen beiden Größen. Hierfür sind die sinkenden Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber in den Jahren 2004 und 2005 ebenso verantwortlich wie die nahezu stagnierende Entwicklung der Bruttoentgelte.

Abbildung 1

Tariflöhne, Arbeitskosten und Produktivität

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland auf Stundenbasis, Index 1995 = 100



Tariflöhne einschließlich Nebenvereinbarungen; Arbeitskosten: Arbeitnehmerentgelt; Produktivität: reales BIP je Erwerbstätigenstunde.

Quellen: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Preisliche Wettbewerbsfähigkeit

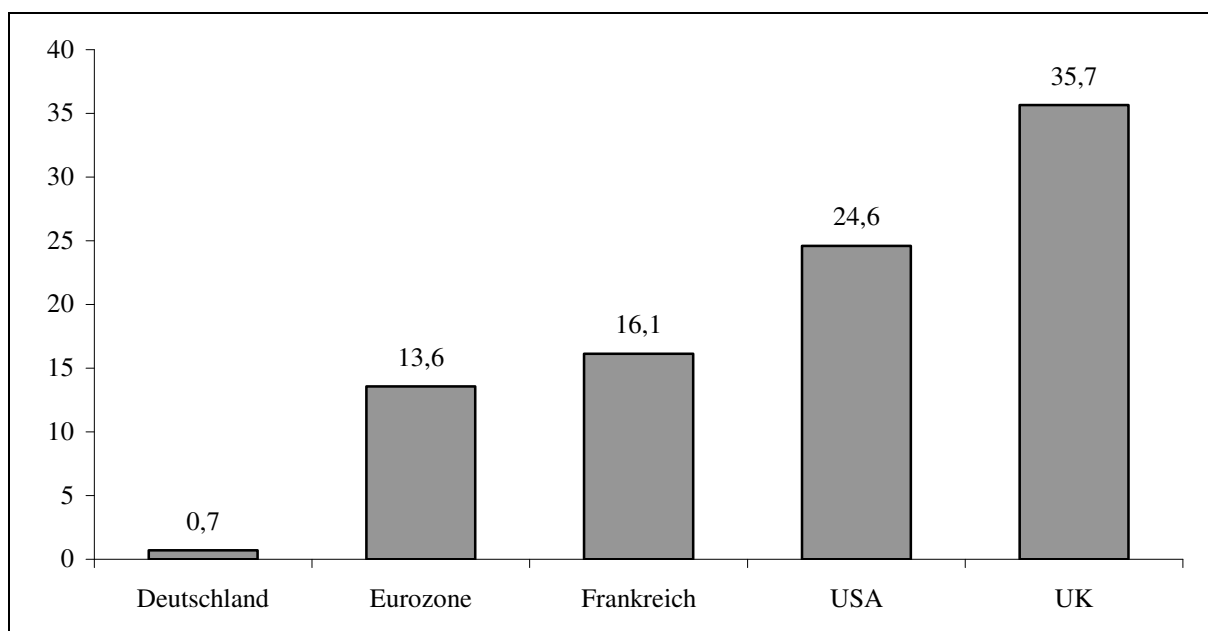
Die zu beobachtende Lohnzurückhaltung hat zu einer erheblichen Verbesserung der preislichen Wettbewerbsposition der deutschen Volkswirtschaft beigetragen. Dies zeigt sich beim internationalen Vergleich der nominalen Lohnstückkostenentwicklung (Abbildung 2).

Die Veränderung der Lohnstückkosten wurde aus Gründen der Datenverfügbarkeit und Datenvergleichbarkeit nicht je Arbeitnehmerstunde, sondern als Verhältnis zwischen der Veränderung der Arbeitskosten je Arbeitnehmer und der Produktivität je Erwerbstätigen berechnet. Dadurch bleiben Arbeitszeiteffekte wie die gesetzliche Einführung der 35-Stunden-Woche in Frankreich in diesem Vergleich unberücksichtigt. Der Vergleich zeigt, dass die Lohnstückkosten hierzulande fast auf dem Niveau des Jahres 1995 verharren, während sie im Vereinigten Königreich um 35,7 und in den USA um 24,6 Prozent angestiegen sind. Wesentlich moderater ging es in Frankreich zu, wo die Lohnstückkosten um insgesamt 16,1 Prozent anstiegen. Für die Eurozone insgesamt, also einschließlich Deutschlands, zeigt sich ein Zuwachs von 13,6 Prozent.

Abbildung 2

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

Veränderung der nominalen Lohnstückkosten¹⁾ in der Gesamtwirtschaft im Zeitraum 1995 bis 2006 in Prozent



1) Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer in Relation zum realen BIP je Erwerbstätigen; 2006: Prognose.
Quellen: Europäische Kommission; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Damit hat sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft erheblich gebessert. Dies dürfte vor allem dem exportorientierten Verarbeitenden Gewerbe geholfen haben, wo das Arbeitskostenniveau im internationalen Vergleich immer noch recht hoch ist. So lagen die Arbeitskosten je Arbeiterstunde in der Industrie im Jahr 2005 im Durchschnitt immer noch um 34 Prozent über dem Niveau der wichtigsten Konkurrenzländer (Schröder, 2006). Auch nach Berechnungen der Deutschen Bundesbank (2006, 30) hat die Lohnzurückhaltung maßgeblich dazu beigetragen, dass Deutschland seit dem Jahr 1995

wieder Weltmarktanteile auf Basis preisbereinigter Werte zurückgewinnen konnte. Seit dem Jahr 1995 sind die deutschen Exportanteile am weltweiten Exportaufkommen preisbereinigt von gut 8 auf knapp 9 Prozent gestiegen (Deutsche Bundesbank, 2006, 27). Die deutschen Exporterfolge beruhen nach Einschätzung der Bundesbank aber nicht allein auf der moderaten Lohnpolitik, sondern auch darauf, dass sich deutsche Unternehmen die Kostenvorteile ausländischer Standortvorteile selbst zunutze gemacht und durch die Auslagerung von Produktionsprozessen ihre eigene Wettbewerbsfähigkeit erhöht haben (Deutsche Bundesbank, 2006, 33). Mit der Auslagerung sind zwar auch viele industrielle Arbeitsplätze verloren gegangen. Gleichzeitig erlaubte sie aber auch eine Mischkalkulation, die viele inländische Arbeitsplätze rentabel gemacht hat. Gleichwohl kann eine moderate Lohnentwicklung die Verlagerung von Arbeitsplätzen bremsen. Denn der im letzten Jahr einsetzende Beschäftigungsaufbau kann als Indiz dafür gewertet werden, dass die Lohnmäßigung auch auf dem Arbeitsmarkt Früchte trägt (SVR, 2006, 369). Damit nutzt sie nicht nur den Unternehmen in Form steigender Gewinne, die für notwendige Investitionen unverzichtbar sind, sondern auch den Arbeitnehmern in Form besserer Beschäftigungsperspektiven, die den Aufschwung auf eine solidere Grundlage stellen.

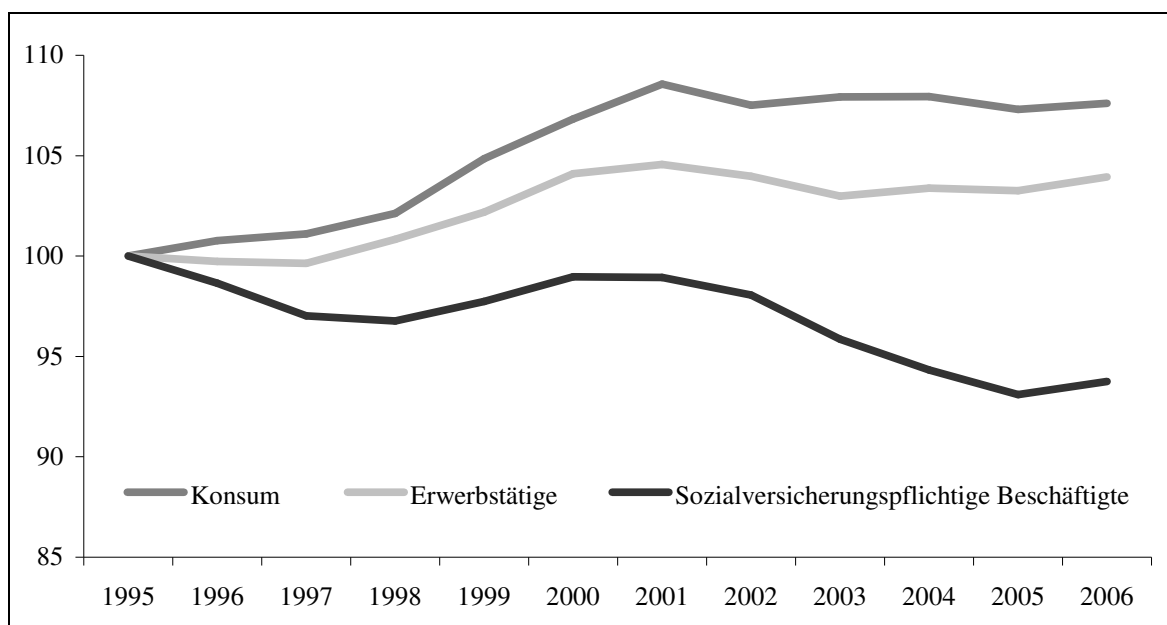
Lohnentwicklung, Beschäftigung und Konsum

Dennoch wird die moderate Lohnentwicklung auch kritisch gesehen. Denn die Kehrseite der verbesserten preislichen Wettbewerbsfähigkeit sei eine ausgeprägte Konsum- und Binnennachfrageschwäche (Bofinger, 2005, 177 ff.; Horn/Mülhaupt/Rietzler, 2005, 5; Hein/Menz/Truger, 2006, 6). Abbildung 3 zeigt, dass die realen Konsumausgaben in den letzten Jahren tatsächlich nicht mehr gestiegen sind. Im Zeitraum 1995 bis 2006 ergab sich zwar insgesamt ein Zuwachs von 7,8 Prozent. Dieser entstand aber ausschließlich bis zum Jahr 2001. Die Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (ARGE) führt die Konsumschwäche auf das schwache Wachstum der realen verfügbaren Einkommen zurück (ARGE, 2006, 264). Diese ist wiederum vor dem Hintergrund der schlechten Arbeitsmarktentwicklung zu sehen (IW-Arbeitsgruppe Konjunktur, 2006, 17). Beschäftigungsrückgänge haben die Zuwächse bei den verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte seit 1995 meistens verhindert, während sich Erholungen am Arbeitsmarkt zeitverzögert in Einkommenszuwächsen niederschlugen. Dieser Befund wird auch durch Abbildung 3 bestätigt, wo die Entwicklung der realen Konsumausgaben der Entwicklung der Erwerbstätigenanzahl gegenübergestellt wird. Dabei ist ein paralleler Verlauf erkennbar. In Phasen steigender Erwerbstätigkeit nimmt auch der Konsum zu, während die schwache Erwerbstätigenentwicklung seit dem Jahr 2001 mit einer Stagnation der realen Konsumausgaben einhergeht.

Abbildung 3

Konsum und Beschäftigung in Deutschland

Realer Konsum der privaten Haushalte und Anzahl der Erwerbstätigen und der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten, Index 1995 = 100



Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

Dieser Zusammenhang wird ebenso sichtbar, wenn statt der Erwerbstätigenentwicklung, die durch Mini- oder Ein-Euro-Jobs verzerrt wird, auf die Entwicklung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung abgestellt wird. Diese war im Beobachtungszeitraum tendenziell rückläufig. Eine Ausnahme bilden die Jahre 1998 bis 2001, in denen sich die Entwicklung zunächst stabilisierte (1998), dann kurz ins Positive umkehrte (1999/2000) und schließlich wieder stagnierte (2001). Diese Phase geht ebenso wie der jüngste Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung im Jahr 2006 einher mit einer zum Teil deutlichen Belebung der realen Konsumausgaben. Am aktuellen Rand wird die Konsumbelebung infolge von Vorzieheffekten, die mit der zum Jahresbeginn 2007 greifenden Mehrwertsteuererhöhung zusammenhängen, etwas nach oben verzerrt (IW-Arbeitsgruppe Konjunktur, 2006, 17). Umgekehrt zeigt sich für den Zeitraum 2002 bis 2005, in dem die Beschäftigung rückläufig war, auch eine Stagnation bei der Konsumententwicklung.

Die schwache Konsumnachfrage ist aber auch das Spiegelbild einer steigenden Sparquote (ARGE, 2006, 264; Klär/Slacalek, 2006, 537). Die Sparquote war von knapp 13 Prozent Anfang der neunziger Jahre bis zum Jahr 2000 auf einen historisch niedrigen Wert von 9,2 Prozent gesunken und ist seitdem wieder leicht auf zuletzt 10,5 Prozent angestiegen. Dafür dürften mehrere Gründe ausschlaggebend sein. Zu nennen sind die gestiegene Arbeitslo-

sigkeit und das wachsende Globalisierungsbewusstsein unter den Arbeitnehmern. Dies dämpft die Einkommenserwartungen, erhöht die Einkommensunsicherheit und führt zu einem vermehrten Vorsichtssparen (Deutsche Bundesbank, 2005, 26). Konsum dämpfend wirkten vermutlich auch die starken Verluste beim Geldvermögen durch das Einbrechen der Aktienkurse zu Beginn dieses Jahrzehnts. Und schließlich hat nicht zuletzt durch die Humankapitalintensivierung der Arbeitsnachfrage infolge des Strukturwandels die Ungleichheit der Nettohaushaltseinkommen im Zeitraum 2000 bis 2004 zugenommen. Das allein dürfte zu einem Anstieg der Sparquote zwischen 0,3 und 0,6 Prozentpunkten und einer entsprechenden Dämpfung des privaten Verbrauchs geführt haben (ARGE, 2006, 265; Klär/Slacalek, 2006, 541). Letzteres hängt damit zusammen, dass die Sparquote mit zunehmendem Haushaltseinkommen steigt (Deutsche Bundesbank, 2005, 26). Wachsen die Einkommen der gut verdienenden Haushalte stärker als die der gering verdienenden, ergibt sich insgesamt eine höhere Sparquote (Klär/Slacalek, 2006, 539).

Beschäftigungselastizität des Konsums

Wie wichtig die Beschäftigungsentwicklung für die Entwicklung des privaten Verbrauchs ist, zeigen quantitative Schätzungen der Europäischen Kommission (2006, 19). Für den Zeitraum 1990 bis 2005 zeigt sich, dass im Euroraum die Beschäftigungselastizität des Konsums bei 0,8, die Reallohnelastizität hingegen nur bei 0,2 liegt: Steigt die Beschäftigung um 1 Prozent, nimmt der Konsum um 0,8 Prozent zu. Steigt der Reallohn um 1 Prozent, wächst der private Verbrauch um 0,2 Prozent. Bezogen auf die gesamte Eurozone, ist also nicht der Reallohnsatz, sondern die Beschäftigung die entscheidende Determinante des privaten Verbrauchs.

Dieser Zusammenhang bestätigt sich auch für Deutschland. Tabelle 1 fasst die Ergebnisse von Regressionsrechnungen zusammen, in denen die Veränderung der realen privaten Konsumausgaben durch die Veränderung der Beschäftigung und durch die Veränderung der realen Tariflöhne je Stunde erklärt wird. Als dritte erklärende Variable wurde ein deterministischer Trend aufgenommen, der die nicht näher spezifizierten Faktoren zusammenfasst, die den trendmäßigen Rückgang des realen privaten Konsums erklären. Es wird der Zeitraum 1992 bis 2006 herangezogen, für den gesamtdeutsche Daten vorliegen. Um genügend Fallzahlen berücksichtigen zu können, wurden Quartalsdaten verwendet. Ergänzend zu der nur bedingt aussagekräftigen Erwerbstätigenentwicklung wurden als weitere Beschäftigungsvariablen das Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen und die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung berücksichtigt.

Tabelle 1

Konsum, Löhne und Beschäftigung in Deutschland

	S.E.	D.W.	\bar{R}^2
(1) $\Delta C = 1,580 + 0,764\Delta N + 0,342\Delta W - 0,26\text{Trend}$ (3,666) (5,095) (3,456) (-2,411)	1,02	2,13	0,48
(2) $\Delta C = 2,169 + 0,707\Delta AV + 0,255\Delta W - 0,30\text{Trend}$ (5,267) (6,072) (2,838) (-2,983)	0,96	1,59	0,54
(3) $\Delta C = 2,638 + 0,622\Delta N^s + 0,073\Delta W - 0,035\text{Trend}$ (5,843) (5,275) (0,609) (-3,235)	0,99	2,07	0,43

OLS-Schätzung; saisonunbereinigte Daten (jeweils gegenüber Vorjahreszeitraum) von 1992/1 bis 2006/3 (1993/1 bis 2006/3 bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung). S.E.: Standardfehler der Regression, D.W.: Durbin-Watson-Wert, \bar{R}^2 : korrigiertes Bestimmtheitsmaß, t-Testwerte in Klammern. ΔC : Zuwachsrate des realen privaten Verbrauchs, ΔN : Zuwachsrate der Erwerbstätigenanzahl, ΔAV : Zuwachsrate des Arbeitsvolumens der Erwerbstätigen, ΔN^s : Zuwachsrate der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung, ΔW : Zuwachsrate der Tariflöhne je Stunde, preisbereinigt mit dem Verbraucherpreisindex, Trend: deterministische Trendvariable.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln



Die Regressionsrechnungen zeigen für Deutschland einen ähnlichen Befund wie ihn die Europäische Kommission für den Euroraum ermittelt hat. Die Erwerbstätigenelastizität des Konsums lag im Schätzzeitraum bei fast 0,8, die Reallohnelastizität des Konsums hingegen nur bei gut 0,3 (Gleichung 1). Die hohen T-Werte deuten an, dass die Werte auch statistisch signifikant sind. Ersetzt man die Beschäftigung durch das Arbeitsvolumen (Gleichung 2), ändert sich das Ergebnis nur geringfügig. Die Arbeitsvolumenelastizität liegt bei 0,7, die Reallohnelastizität bei knapp 0,3. Eine Abweichung ergibt sich in Gleichung 3, die die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung als erklärende Variable enthält. Zwar liegt die Beschäftigungselastizität mit 0,6 auf einem vergleichbaren Niveau wie die anderen beiden Beschäftigungsvariablen. Die Reallohnelastizität nimmt aber nur einen Wert von knapp 0,1 an, und der geringe T-Wert weist auf eine geringe Signifikanz hin.

Bei der Betrachtung der Ergebnisse ist zu berücksichtigen, dass die Reallohnelastizität der Beschäftigung im Zeitraum 1991 bis 2004 bei gut 1 lag (Ebner/Schneider, 2005, 10): Sinkt der reale Bruttolohn um 1 Prozent, nimmt auch die Beschäftigung nach Anpassung aller Anpassungsprozesse um 1 Prozent zu. Für den Zeitraum 1975 bis 2002 wurde eine Reallohnelastizität von 0,78 ermittelt (Wienert, 2005, 108). Unterstellt man eine ähnliche Wirkung der Tariflöhne auf die Beschäftigung, legen die Berechnungen aus Tabelle 1 nahe, den Konsum durch eine Reallohnsenkung zu stimulieren. Eine Senkung des Reallohns um 1 Prozent würde zwar den Konsum um 0,3 Prozent dämpfen. Dieser Effekt würde aber über die steigende Beschäftigung oder das steigende Arbeitsvolumen überkompensiert. Selbst bei einer langfristigen Reallohnelastizität von 0,5 ergäbe sich noch ein positiver Ge-

samteffekt. Dies steht in direktem Widerspruch zu der These, wonach Lohnzurückhaltung den privaten Verbrauch belastet.

Rolle der Lohnpolitik

Damit scheint es wenig aussichtsreich, die Konsumnachfrage durch eine expansive Lohnpolitik zu stimulieren. Nach dem von den Gewerkschaften immer wieder hervorgebrachten Kaufkraftargument führen Lohnsteigerungen zu höheren Konsumausgaben, wodurch die Inlandsnachfrage stimuliert wird. Durch die höhere Nachfrage steigt die Produktion, was wiederum für mehr Beschäftigung sorgt. Gleichzeitig wird mehr investiert, was die Inlandsnachfrage zusätzlich erhöht. Diese Kausalkette blendet allerdings aus, dass die steigenden Löhne für die Unternehmen höhere Kosten darstellen, die möglicherweise auf die Güterpreise überwältigt werden. Davon gehen wiederum Auswirkungen auf die Inlands- und Auslandsnachfrage aus, zudem wird der Lohnanstieg real wieder gedämpft. Hinzu kommt, dass eine Lohnerhöhung nur teilweise in den inländischen Konsum fließt. Ein Teil wird gespart, ein anderer Teil wird an den Staat transferiert, und ein dritter Teil fließt in den Konsum ausländischer Güter. Natürlich sind diese Abflüsse dem Wirtschaftskreislauf nicht entzogen. Sie werden an anderer Stelle nachfragewirksam, etwa in Form höherer Investitionen, vermehrter Staatsausgaben oder einer steigenden Auslandsnachfrage. Gleichwohl wird deutlich, dass die Wirkungskette wesentlich komplexer ist, als es in der oben beschriebenen Kausalkette zum Ausdruck kommt.

Dies wird schon allein daran sichtbar, dass Tariflohnsteigerungen schon seit Jahren die Arbeitskosten der Unternehmen, aber nicht die Nettoeinkommen der Arbeitnehmer erhöhen (Lesch, 2005, 37). Während die Arbeitskosten je Stunde im Zeitraum 1995 bis 2006 preisbereinigt um 12,9 Prozent gestiegen sind, nahmen die realen Nettoverdienste nur um insgesamt 2,0 Prozent zu, was einem jahresdurchschnittlichen Zuwachs von gerade einmal 0,2 Prozent entspricht. Noch magerer fällt die Bilanz je Arbeitnehmer gerechnet aus. Pro Kopf gingen die realen Nettoeinkommen seit 1995 sogar um insgesamt 5,1 Prozent zurück. Dies zeigt, dass Tariflohnsteigerungen nicht automatisch die Einkommenssituation des einzelnen Arbeitnehmers verbessern.

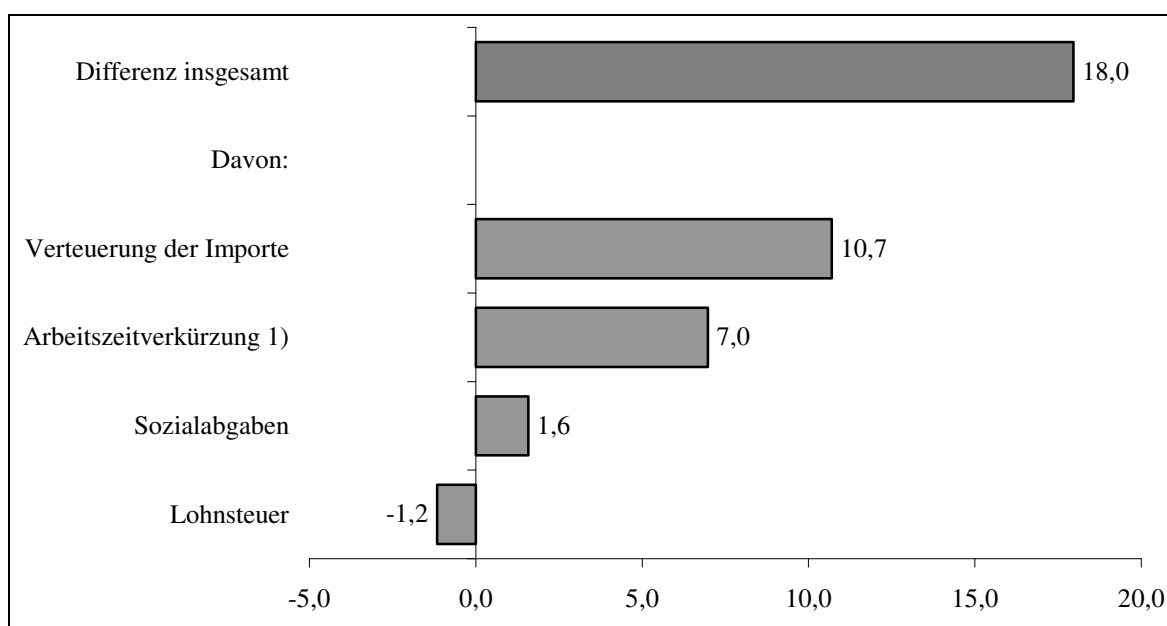
Zwischen dem realen Arbeitskostenanstieg je Stunde, also den relevanten Arbeitskosten, und den realen Nettoverdiensten je Arbeitnehmer, also dem, was den Arbeitnehmern (abgesehen von staatlichen Transfers und Vermögenseinkünften) für den preisbereinigten privaten Verbrauch zur Verfügung steht, klafft insgesamt eine Lücke von 18 Prozentpunkten (Abbildung 4). Diese erklärt sich im Wesentlichen aus zwei Effekten: Der erste Effekt liegt darin, dass die Arbeitskosten mit dem BIP-Deflator bereinigt werden, die Nettoeinkommen

mit dem Verbraucherpreisindex. Der Verbraucherpreisindex ist ein Maß für die Kosten des Warenkorbs eines durchschnittlichen Verbrauchers. Damit misst er die Preise aller im Inland von Verbrauchern gekauften Güter. Dies umfasst auch importierte Güter wie Energie. Da die Energiekosten im Betrachtungszeitraum stark gestiegen sind, ist auch der Verbraucherpreisindex stärker angestiegen als der BIP-Deflator, der nur die Preise aller im Inland produzierten Güter und Dienstleistungen misst. Höhere Importpreise gehen also nicht direkt in dessen Berechnung mit ein. Hinzu kommt, dass der Verbraucherpreisindex von einem festen Warenkorb ausgeht, was den tatsächlichen Preisanstieg überzeichnet, während die Warenstruktur beim BIP-Deflator kontinuierlich angepasst wird. Das Auseinanderklaffen der beiden Preisindizes erklärt insgesamt 10,7 Prozentpunkte der erwähnten Differenz.

Abbildung 4

Arbeitskosten und Nettoverdienst in Deutschland

Differenz zwischen Arbeitskosten je Stunde und Nettoverdienst je Arbeitnehmer im Zeitraum 1995 bis 2006 in Prozentpunkten



Arbeitskosten: Arbeitnehmerentgelt preisbereinigt mit dem BIP-Deflator; Nettoverdienste: preisbereinigt mit dem Verbraucherpreisindex. 1) Arbeitszeitverkürzung je Arbeitnehmer.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Weitere 7,0 Prozentpunkte der Differenz zwischen Arbeitskosten und Nettoverdienst lassen sich durch die Arbeitszeitverkürzung erklären. Zwar haben sich die tariflichen Arbeitszeiten seit 1995 kaum noch verringert – nach Angaben des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung lag die tarifliche Wochenarbeitszeit eines Vollzeitbeschäftigten im Jahr 1995 bei 38,04 und zehn Jahre später bei 38,21 Stunden –, gesunken ist aber die Arbeitszeit je Erwerbstätigen. Sie lag Mitte der neunziger Jahre noch bei 1.534 Stunden, im Jahr

2006 hingegen nur noch bei 1.437 Stunden. Für dieses Minus ist eine auch im internationalen Vergleich starke Expansion der Arbeitsplätze mit reduzierter Arbeitszeit verantwortlich (Deutsche Bundesbank, 2007, 35). Zu nennen ist die Ausweitung der Minijobs in zwei Schüben von 1997 bis 1999 und von 2003 bis 2004, die zu einem Rückgang der jahresdurchschnittlichen Arbeitszeit der Teilzeitkräfte geführt hat. Hinzu kommt der generelle Anstieg der Teilzeitquote, die nach Angaben der OECD im Zeitraum 1995 bis 2005 um 6,6 Prozentpunkte auf 21,8 Prozent zugenommen hat.

Die verbleibende Differenz zwischen den realen Arbeitskosten je Stunde und den realen Nettoverdiensten je Arbeitnehmer ist gering. Leicht gestiegene Sozialabgaben haben die Nettoeinkommensentwicklung etwas gemindert, was aber fast vollständig durch eine sinkende Lohnsteuerbelastung ausgeglichen wurde. Damit hat der Staat seit dem Jahr 1995 keinen weiteren Keil zwischen die Entwicklung von Arbeitskosten und Nettolöhnen getrieben. Durch die Alterung der Gesellschaft kommen aber besonders auf das Gesundheitswesen und die Rentenversicherung erhebliche finanzielle Belastungen zu. Sollte dies zu weiter steigenden Sozialversicherungsbeiträgen führen, würde – wie schon zu Beginn der neunziger Jahre – ein erneuter Keil zwischen Arbeitskosten und Nettolöhnen getrieben. Dies dürfte die Aufgaben der Tarifparteien erschweren, eine ökonomisch tragfähige Balance zwischen angemessenen Einkommenssteigerungen auf der einen und verkraftbaren Kostensteigerungen auf der anderen Seite zu finden.

Lohnzurückhaltung und Beschäftigung

Sollen die Lohnsumme und damit auch die verfügbaren Einkommen und der private Verbrauch steigen, führt an einer beschäftigungsorientierten Lohnpolitik kein Weg vorbei. Mehr Beschäftigung lässt sich aber nicht durch hohe Lohnzuwächse, sondern nur durch eine moderate Lohnpolitik erzielen (ARGE, 2006, 268). Den Tarifparteien fällt demnach die Aufgabe zu, durch Lohnzurückhaltung für ein Mehr an Beschäftigung zu sorgen. Damit rückt die ebenfalls kontrovers diskutierte Frage in den Fokus, ob Lohnzurückhaltung tatsächlich einen höheren Beschäftigungsstand bewirken kann. Dies soll im Folgenden empirisch überprüft werden.

Lohnzurückhaltung liegt vor, wenn der Nominallohn weniger steigt als der beschäftigungsneutrale Produktivitätszuwachs. Sofern die Unternehmen Preiserhöhungsspielräume haben, liegt Lohnzurückhaltung auch vor, wenn der Nominallohn im Ausmaß der Produktivitätssteigerung wächst. Diese Definition folgt dem bereits angesprochenen Konzept der produktivitätsorientierten Lohnpolitik. Um den Zusammenhang zwischen Lohnzurückhaltung und Beschäftigung empirisch zu überprüfen, müssen reale Größen verwendet werden, weil zwei

Variablen, die zur Erklärung der Beschäftigungsentwicklung herangezogen werden – die Lohnzurückhaltung und die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage –, aufgrund des Inflationsrückgangs einem gemeinsamen Trend folgen und damit korreliert sind. Dieses Problem lässt sich durch die Verwendung preisbereinigter Größen ausschalten.

In der nachfolgenden Schätzung der kurzfristigen Dynamik wird die Veränderung der Beschäftigungsvariablen (Erwerbstätigkeit, Arbeitsvolumen, sozialversicherungspflichtige Beschäftigung) durch die Veränderung der Beschäftigungsvariablen in der Vorperiode, durch die Lohnzurückhaltung in der Vorperiode und durch die Zuwachsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) erklärt. Die Lohnzurückhaltung wird anhand der Arbeitskosten und nicht anhand der Tariflöhne beurteilt, weil die Arbeitskosten die für die Arbeitsnachfrage relevanten Lohnkosten sind. Der Schätzzeitraum umfasst bei der Erwerbstätigkeit und dem Arbeitsvolumen als den zu erklärenden Variablen die Jahre 1971 bis 2006, bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung aus Gründen der Datenverfügbarkeit die Jahre 1975 bis 2006. Dabei wurden für den Zeitraum 1971 bis 1991 die im Sommer 2006 veröffentlichten und revidierten VGR-Daten verwendet. Der Vergleich mit der letzten Schätzung vom Herbst 2005 (Lesch, 2005, 43) zeigt, dass die umfangreiche Datenrevision zwar zu etwas veränderten Koeffizienten führt, die statistische Signifikanz der einzelnen Einflussgrößen aber unbeeinflusst lässt.

Tabelle 2

Lohnzurückhaltung und Beschäftigung in Deutschland

	S.E.	D.W.	\bar{R}^2
(1) $\Delta N(t) = -0,667 + 0,424\Delta N(t-1) + 0,284LZ(t-1) + 0,407\Delta y(t)$ (-3,287)*** (4,240)*** (3,020)*** (5,298)***	0,71	1,80	0,68
(2) $\Delta AV(t) = -1,367 + 0,272\Delta AV(t-1) + 0,329LZ(t-1) + 0,476\Delta y(t)$ (-6,128)*** (2,722)*** (3,335)*** (6,028)***	0,76	1,70	0,66
(3) $\Delta N^S(t) = -1,334 + 0,621\Delta N^S(t-1) + 0,367LZ(t-1) + 0,599\Delta y(t)$ (-6,326)*** (8,408)*** (2,770)*** (7,180)***	0,66	1,75	0,84

Daten 1971 bzw. 1975 bis 1991 Westdeutschland, 1992 bis 2006 Deutschland. S.E.: Standardfehler der Regression, D.W.: Durbin-Watson-Wert, \bar{R}^2 : korrigiertes Bestimmtheitsmaß, t-Testwerte in Klammern. ***: signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 Prozent; 31 Beobachtungen bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung (ab 1975), 35 Beobachtungen bei Erwerbstätigkeit und Arbeitsvolumen (ab 1971). $\Delta N(t)$: Zuwachsrate der Erwerbstätigenanzahl in der Periode t, $\Delta N(t-1)$: Zuwachsrate der Erwerbstätigenanzahl in der Periode t-1, $\Delta AV(t)$: Zuwachsrate des Arbeitsvolumens der Erwerbstätigen in der Periode t, $\Delta AV(t-1)$: Zuwachsrate des Arbeitsvolumens der Erwerbstätigen in der Periode t-1, $\Delta N^S(t)$: Zuwachsrate der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung in der Periode t, $\Delta N^S(t-1)$: Zuwachsrate der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung in der Periode t-1, LZ(t-1): Lohnzurückhaltung definiert als Differenz der Zuwachsrate der Arbeitsproduktivität je Stunde in der Periode t-1 und der Zuwachsrate der Arbeitskosten je Stunde, $\Delta y(t)$: Zuwachsrate des realen BIP in der Periode t.

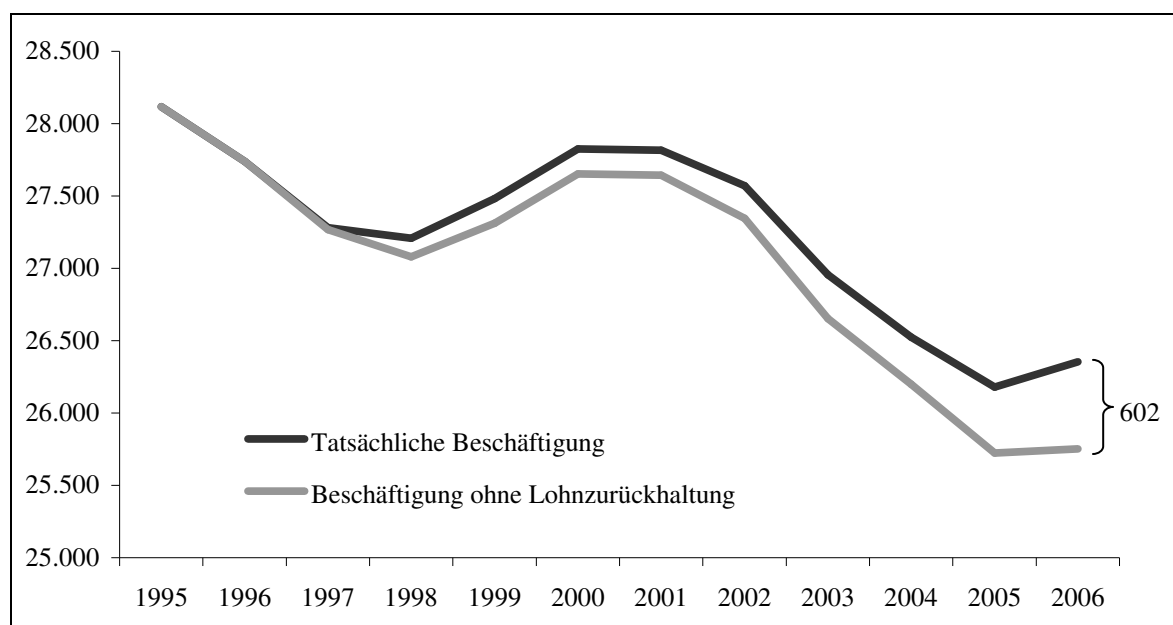
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Die Ergebnisse der drei linearen Regressionen sind in Tabelle 2 zusammengefasst. Bei allen drei Beschäftigungsvariablen zeigt sich innerhalb des Beobachtungszeitraums ein positiver Zusammenhang mit der Lohnzurückhaltung der Vorperiode, der statistisch hoch signifikant ist. Am größten fiel der Einfluss der Lohnzurückhaltung bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung aus: Nahm dort die Lohnzurückhaltung um 1 Prozentpunkt zu, stieg die sozialversicherungspflichtige Beschäftigung im folgenden Jahr um knapp 0,4 Prozent. Beim Arbeitsvolumen ergab sich ein Anstieg von rund 0,33, bei der Erwerbstätigkeit einer von 0,28 Prozent. Damit hat die Lohnzurückhaltung in der Vergangenheit zu einer Steigerung der Beschäftigung beigetragen.

Abbildung 5

Lohnzurückhaltung und Beschäftigung in Deutschland

Tatsächliche Anzahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten und Anzahl ohne Lohnzurückhaltung in 1.000 Personen



Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Institut der deutschen Wirtschaft Köln

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

In Abbildung 5 wird simuliert, wie sich die Effekte der Lohnzurückhaltung seit dem Jahr 1995 auf die Entwicklung der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung ausgewirkt haben. Positive Beschäftigungseffekte (plus 12.000) ergeben sich erstmals im Jahr 1997, nachdem im Jahr 1996 – anders als im Jahr davor – der Verteilungsspielraum nicht ganz ausgeschöpft wurde. Deutlicher sichtbar wird der Beschäftigungsbeitrag ab dem Jahr 1998 (plus 129.000 Personen). Er steigt dann fast stetig bis auf ein Plus von 602.000 Personen an. Die Unterbrechung des Anstiegs im Zeitraum 1999 bis 2001 beruht auf einer mangelnden Lohnzurückhaltung in den Jahren 1998 bis 2000.

Da die Beschäftigung über die Produktivität auch die Lohnzurückhaltung beeinflusst, beurteilt eine alternative Spezifizierung der Regressionsgleichung Lohnzurückhaltung anhand der Differenz zwischen dem Anstieg der Wertschöpfung und dem Arbeitskostenzuwachs (Lehment, 1991; Lehment/Oskamp, 2004). Schätzt man diesen Zusammenhang, ergeben sich größere Beschäftigungseffekte: Bleiben die nominalen Arbeitskosten um 1 Prozentpunkt hinter dem nominalen Volkseinkommen zurück, erhöht sich die Anzahl der Erwerbstätigen innerhalb von drei Jahren um 1 Prozent (Lehment, 1991; Lehment, 2000; Jerger/Landmann, 2002). Für das Arbeitsvolumen ergibt sich ein ähnlicher Zusammenhang (Lehment/Oskamp, 2004). Ob diese modifizierte Definition aber tatsächlich ein geeignetes Maß für Lohnzurückhaltung darstellt, ist strittig (Jerger/Landmann, 2002, 214). So nimmt die Lohnzurückhaltung zu, wenn es infolge einer expansiven Geld- oder Fiskalpolitik kurzfristig zu einem Anstieg von Güternachfrage, Beschäftigung und Wertschöpfung kommt. Würden sich Beschäftigung und Wertschöpfung infolge der Nachfragestimulierung aber mit der gleichen Rate verändern, bliebe die Produktivität unverändert, so dass im traditionellen Sinne keine Lohnzurückhaltung vorliegt. Als praxistaugliche Leitlinie für die Tarifverhandlungen eignet sich dieser Ansatz ohnehin nur begrenzt, da die Tarifparteien den wirtschaftlichen Fortschritt nicht an der Wertschöpfung, sondern an der Produktivitätsentwicklung messen.

Bei den in Tabelle 2 ermittelten Koeffizienten ist zu berücksichtigen, dass es sich um die kurzfristige Dynamik handelt. Langfristig dürfte der Einfluss von Lohnzurückhaltung noch größer ausfallen. Denn dann kommt auch der positive Einfluss von Lohnzurückhaltung auf die Investitionen zum Tragen, die die Volkswirtschaft auf einen höheren Wachstumspfad heben und damit auch einen höheren Beschäftigungsstand ermöglichen. Dies deuten jedenfalls Schätzungen der Reallohnelastizität an. So ermitteln Ebner und Schneider (2005) für Deutschland im Zeitraum 1991 bis 2004 eine kurzfristige Reallohnelastizität von 0,31 und eine langfristige von 1,07.

Tarifpolitische Empfehlungen

Für die Tarifparteien ist die Botschaft der empirischen Ergebnisse eindeutig. Solange die Arbeitslosigkeit hoch bleibt, sollte die Lohnpolitik einen Beitrag zum Abbau der Arbeitslosigkeit leisten. Gerade im Konjunkturaufschwung besteht die Chance, die Arbeitslosigkeit durch eine Kombination von gesamtwirtschaftlicher Dynamik und Lohnzurückhaltung deutlich zurückzuführen. Das Jahr 2006 belegte dies auf eindrucksvolle Weise. Sowohl beim Arbeitsvolumen als auch bei der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung gab es kräftige Zuwächse. Bei der Beschäftigung war es der erste Zuwachs seit dem Jahr 2000. In allen Phasen des Konjunkturzyklus gilt: Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive sollten

sich die Nominallohnzuwächse am Zuwachs der Trendproduktivität orientieren. Solange es eine positive Preiskomponente gibt, ist eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik zugleich auch beschäftigungsorientiert. Je mehr Preisüberwälzung möglich ist, desto stärker fallen die zu erwartenden Beschäftigungseffekte aus.

Eine in diesem Sinne produktivitätsorientierte Lohnpolitik behält die gesamte Nachfrage im Auge. Eine Tariflohnpolitik, die nur auf eine Stimulierung des privaten Verbrauchs abzielt, vernachlässigt, dass die gesamtwirtschaftliche Nachfrage – neben dem Staatsverbrauch – auch durch die Investitionen getragen wird. Schon kurzfristig besteht die Gefahr, dass die Konsumwirkung einer expansiven Lohnpolitik durch die gleichzeitig ausgelösten negativen Beschäftigungseffekte überkompensiert wird. Langfristig drohen zudem eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und eine negative Beeinflussung der Inlandsinvestitionen. Zwischen Lohnzurückhaltung und Nachfragestimulierung besteht kein Zielkonflikt. Im Gegenteil: Lohnzurückhaltung stabilisiert den privaten Konsum, sie bremst den Druck, Arbeit durch Kapital zu ersetzen, und sie verbessert das Investitionsklima.

Der gegenwärtige Wirtschaftsaufschwung bietet die Chance, die Lohnbildung weiter zu differenzieren. Es ist der Bundesregierung zuzustimmen, wenn sie die Tarifparteien dazu aufruft, tarifliche Gewinnbeteiligungsmodelle stärker zu nutzen, um die Beschäftigten am wirtschaftlichen Erfolg teilhaben zu lassen (BMW, 2007, 52). In einigen Branchen wie der Chemischen Industrie oder im Bankgewerbe besteht bereits die Möglichkeit, die Jahressonderzahlung – auf freiwilliger Basis – betriebsindividuell in Abhängigkeit vom Unternehmenserfolg zu gestalten. Gewinnbeteiligungen auf tarifvertraglicher Grundlage entschärfen den Verteilungskonflikt, weil Nachschlagsdebatten infolge steigender Unternehmensgewinne vermieden werden. Als weiteres Differenzierungsinstrument böte sich ein Konjunkturbonus an. Dabei handelt es sich um eine tariflich ausgehandelte Bonuszahlung, die betriebsindividuell differenziert werden kann. Gegenüber tabellenwirksamen Tariflohnsteigerungen haben Gewinnbeteiligungen und Bonuszahlungen den Vorteil, die Lohnkosten nicht dauerhaft zu erhöhen und so die preisliche Wettbewerbsfähigkeit nicht zu belasten.

Investivlöhne sind hingegen weniger geeignet, um den lohnpolitischen Verteilungskonflikt zu entschärfen. Investiert ein Beschäftigter einen Teil seines Lohns in das ihn beschäftigende Unternehmen, können zwar die Identifikation und damit auch die Leistungsbereitschaft zunehmen. Gleichzeitig kommt es aber zu einer Kumulierung von Risiken: Neben das Beschäftigungsrisiko tritt ein finanzielles Risiko. In wirtschaftlichen Krisenzeiten kön-

nen Spannungen zwischen Unternehmensleitung und beteiligten Mitarbeitern auftreten, vor allem, wenn es um die richtige Strategie geht, die aus einer Krise herausführen soll. Inwiefern ein Arbeitnehmer bereit ist, beide Risiken miteinander zu kombinieren, hängt von seiner Risikopräferenzstruktur und seiner Einstellung gegenüber seinem Unternehmen ab. Aus Sicht des Unternehmens stellt sich die Frage, ob es seine Mitarbeiter tatsächlich zu Miteigentümern und damit oftmals auch zu Mitunternehmern machen will. Beide Entscheidungsprozesse können nur individuell auf der Unternehmensebene gelöst werden. Es ist nicht die Aufgabe der überbetrieblich agierenden Tarifparteien, tarifvertragliche Grundlagen für eine stärkere Nutzung von Kapitalbeteiligungsmodellen zu schaffen.

Literatur

ARGE – Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute, 2006, Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Frühjahr 2006, in: DIW-Wochenbericht, 73. Jg., Nr. 18, S. 225–283

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 2007, Jahreswirtschaftsbericht 2007: Den Aufschwung für Reformen nutzen, Berlin

Bofinger, Peter, 2005, Wir sind besser als wir glauben, München

Deutsche Bundesbank, 2005, Vermögensbildung und Finanzierung im Jahr 2004, in: Monatsbericht, Juni, S. 15–35

Deutsche Bundesbank, 2006, Deutschland im Globalisierungsprozess, in: Monatsbericht, Dezember, S. 17–35

Deutsche Bundesbank, 2007, Arbeitsmarkt in Deutschland: Grundlinien im internationalen Vergleich, in: Monatsbericht, Januar, S. 33–54

Ebner, Stefanie / Schneider, Stefan, 2005, Höhere Tariflöhne: Kein Instrument zur Belebung der Binnennachfrage, Deutsche Bank Research (Hrsg.), Aktuelle Themen, Nr. 329, Frankfurt am Main

Europäische Kommission, 2006, Quarterly Report on the Euro Area, Vol. 5, Nr. 1, Brüssel

Hein, Eckhard / Menz, Jan-Oliver / Truger, Achim, 2006, Warum bleibt Deutschland hinter Schweden und dem Vereinigten Königreich zurück?, IMK-Report, Nr. 15, Düsseldorf

Horn, Gustav A. / Mülhaupt, Bernd / Rietzler, Katja, 2005, Quo Vadis Euroraum? Deutsche Lohnpolitik belastet Währungsunion, IMK-Report, Nr. 1, Düsseldorf

IW-Arbeitsgruppe Konjunktur, 2006, Kein Konjunkturreinbruch in Deutschland – IW-Konjunkturprognose 2007, in: IW-Trends, 33. Jg., Heft 3, S. 3–30

Jerger, Jürgen / Landmann, Oliver, 2002, Lohnpolitik und Beschäftigung – Eine Debatte ohne Ende?, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, 3. Jg., Heft 2, S. 207–224

Klär, Erik / Slacalek, Jirka, 2006, Entwicklung der Sparquote in Deutschland – Hindernis für die Erholung der Konsumnachfrage, in: DIW-Wochenbericht, 73. Jg., Nr. 40, S. 537–543

Knappe, Eckhard / Funk, Lothar, 1997, Irritationen über den Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivität und Beschäftigung, in: List Forum, 23. Jg., Heft 1, S. 65–81

Lehment, Harmen, 1991, Lohnzurückhaltung, Arbeitszeitverkürzung und Beschäftigung. Eine empirische Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland 1973 – 1990, in: Die Weltwirtschaft, Heft 2, S. 72–85

Lehment, Harmen, 2000, Produktivitätsorientierte Lohnpolitik im Auslegungstreit, in: Die Weltwirtschaft, Heft 3, S. 317–329

Lehment, Harmen / Oskamp, Frank, 2004, Gesamtwirtschaftliche Bedingungen für einen Anstieg des Arbeitsvolumens in Deutschland, in: Die Weltwirtschaft, Heft 1, S. 84–98

Lesch, Hagen, 2002, Streitpunkt „lohnpolitischer Verteilungsspielraum“, Köln

Lesch, Hagen, 2005, Lohnpolitik und Beschäftigung in Deutschland, in: IW-Trends, 32. Jg., Heft 4, S. 33–46

Schröder, Christoph, 2006, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: IW-Trends, 33. Jg., Heft 3, S. 59–71

SVR – Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, 2006, Widerstreitende Interessen – Ungenutzte Chancen, Jahresgutachten 2006/07, Stuttgart

Wienert, Helmut, 2005, Zusammenhang von Löhnen, Preisen und Beschäftigung in Deutschland von 1975 bis 2002, in: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 31. Jg., Nr. 2, S. 105–118

Wage Policy, Employment and Private Consumption

Since the mid-1990s the German social partners have pursued an employment-oriented wage policy which has enhanced Germany's international price competitiveness without weakening consumer demand. A regression analysis shows that the development of consumer demand mainly depended on variations in employment. Thus an employment-oriented wage policy strengthens private consumption so that there is no trade-off between wage moderation and stimulating domestic demand. According to a simulation analysis the recent wage agreements also protected about 600,000 jobs liable to payroll tax since the mid-90s. The year 2006 impressively demonstrated the positive employment effect of the combination of relatively high economic growth and wage moderation. The social partners should, therefore, continue on their employment-friendly course.