

Rosner, Peter

Article

Lohnbewegungen in offenen Wirtschaften

Wirtschaft und Gesellschaft (WuG)

Provided in Cooperation with:

Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Suggested Citation: Rosner, Peter (1981) : Lohnbewegungen in offenen Wirtschaften, Wirtschaft und Gesellschaft (WuG), ISSN 0378-5130, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien, Vol. 7, Iss. 1, pp. 65-74

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/332044>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Lohnbewegungen in offenen Wirtschaften¹

Peter Rosner

Proletarier aller Länder, vereinigt Euch!

I

In einem System starrer Wechselkurse, etwa dem Gold-Devisenstandard, sind Lohnerhöhungen *direkt* mit der Außenhandelsposition verbunden. Lohnerhöhungen in kleinen Ländern, die das Produktivitätswachstum übersteigen, können nur solange inflationär abgewälzt werden, als Leistungsbilanzdefizite durch Kapitalimporte finanziert werden können, bzw. die Zahlungsbilanz kurzfristig durch Reservenabfluß ausgeglichen werden kann. Da bei fortgesetzter Inflation Kapitalimporte steigende Zinssätze verlangen würden, diese wiederum die einheimische Investitionstätigkeit bremsen, können auch Kapitalimporte die Zahlungsbilanz nicht beliebig lange ausgleichen². Ebenso wenig können Reserven das Problem langfristig lösen, sofern nicht die betreffende Währung selbst internationales Geld ist. Bei einem kleinen Land kann das aber ausgeschlossen werden. Längerfristig müssen daher Lohnerhöhungen über das Produktivitätswachstum hinaus in einer offenen Wirtschaft zu Arbeitslosigkeit führen.

Ein System fixer Wechselkurse ist somit ein Instrument gegen zu starke Lohnerhöhungen und gegen eine zu expansive Wirtschaftspolitik. Fixe Wechselkurse heißt dabei nicht, daß Wechselkurse nicht geändert werden, sondern, daß Wechselkursänderungen nur bei großen langandauernden Ungleichgewichten der Leistungsbilanz vorgenommen werden. Sie sind dramatische Eingriffe in das Wirtschaftsgeschehen und werden von allen am Wirtschaftsprozess Beteiligten so wahrgenommen. Sie gehen nicht in die Erwartungen der am Wirtschaftsprozess

Beteiligten ein und können nicht als Parameter in Modelle kurzfristiger Wirtschaftspolitik eingebaut werden. Wechselkursänderungen sollen die Leistungsströme grundlegend ändern. Die Abwertungen des Pfund Sterling 1931 und 1967 und die Freigabe des Dollarkurses 1971 können als Wechselkursänderungen dieser Art gesehen werden.

Dem sei ein System von Wechselkursen gegenübergestellt, in dem Ab- und Aufwertungen einseitig vorgenommen werden können und bei vergleichsweise geringfügigen Ungleichgewichten auch vorgenommen werden. Änderungen der Wechselkurse – oft als Anpassungen bezeichnet – gehören zum täglichen wirtschaftspolitischen Geschehen und werden nicht als einschneidende Momente erlebt. Man kann annehmen, daß die Wirtschaftssubjekte Erwartungen bezüglich Wechselkursänderungen haben, was sich in der Ausbildung spezifischer Finanzierungsinstrumente und Märkte, auf denen man sich gegen Währungsrisiken schützen kann, zeigt. In einem solchen System können Lohnerhöhungen beliebig hoch sein, wenn nur die Währungspolitik nachgibt, da mit Hilfe von Wechselkursänderungen die außenwirtschaftliche Konkurrenzsituation jederzeit reguliert werden kann. Beispiel für so eine Politik wäre Italien.

In einem System flexibler Wechselkurse gibt es keinen internationalen Standard; die Wahl des numéraires ist bei permanenter Inflation kein einmaliger Akt. Es bedarf eines *politischen* Instrumentariums, das die Veränderung des Preisniveaus kontrolliert. Die Entscheidung, eine Währung gegen eine bestimmte andere Währung oder gegen einen Korb von Währungen konstant zu halten, ist etwa so ein politisches Instrument.

Die ökonomische Theorie schlägt zur Kontrolle des Preisniveaus die Vorgabe der Geldmenge vor. In einer real wachsenden Wirtschaft mit säkularer Inflation wird diese Regel durch die Regel konstanten Geldmengenwachstums ersetzt. Dies ist – neben anderen Gründen – insofern problematisch, als bei konstanter Geldmengenerweiterung reale Wachstumsschwankungen kurzfristige Schwankungen der Inflationsrate erzeugen müssen, die bei stabilen Wechselkursen zu Beschäftigungsschwankungen führen³.

Die zweite Methode, die von den meisten europäischen Ländern auch tatsächlich versucht wird anzuwenden, ist die der Einkommenspolitik: Zurückhaltung bei Lohnforderungen soll die Konkurrenzfähigkeit sichern⁴. Nicht Abwertung der monetären Einheit ist die Methode der Sicherung von Arbeitsplätzen – das gilt als „beggar my neighbour policy“ und wird als unmoralisch zurückgewiesen –, sondern Abwertung der realen Währung: der Arbeitseinheit⁵.

Der Hinweis auf die Gefährdung der Arbeitsplätze durch zu hohe Lohnforderungen infolge Verlustes der Konkurrenzfähigkeit verfehlt bei vielen Gewerkschaften nicht das Ziel: Da Arbeiter verschiedener Länder sich in tatsächlicher Konkurrenzsituation befinden, auch wenn auf nationaler Ebene durch Kollektivverträge und andere zentrale Lohnregelungen die Konkurrenz der Arbeiter untereinander teilweise aufgehoben ist, werden niedrige Lohnabschlüsse oft in Hinblick auf mögliche Lohnabschlüsse in anderen Ländern akzeptiert. Insgesamt ist

dies aber nichts anderes als der gleichzeitige Versuch aller, die eigene Konkurrenzsituation zu verbessern.

Sosehr Abwertungen zur Überwälzung von Arbeitslosigkeit verpönt sind, empfehlen wirtschaftspolitische Instanzen Lohnzurückhaltung zur Arbeitsplatzerhaltung, ohne zu berücksichtigen, daß dies auch andere Länder tun. Daß solche Empfehlungen von nationalen Instanzen gegeben werden, ist verständlich, da solche Instanzen nicht von sich aus die Konkurrenzsituation aufheben können, erstaunlicher ist es, daß solche Empfehlungen von internationalen Organisationen gegeben werden (EG, OECD).

So kann man in den OECD-Berichten für das Jahr 1980 folgende Statements lesen:

FINNLAND: „Wenn das Wachstum des Outputs so stark sein soll, daß sich die Situation des Arbeitsmarktes verbessert, so müssen die Exporte in den nächsten Jahren relativ stark steigen . . . Aufrechterhaltung einer starken Kontrolle der heimischen Preise und Kosten ist eine fundamentale Voraussetzung dafür.“ (p 54)

ÖSTERREICH: Um die außenwirtschaftliche Situation zu verbessern, müssen „... reale Haushaltseinkommen und gesamte inländische Nachfrage sich dem potentiellen Volkseinkommen anpassen.“ (p 46)

AUSTRALIEN: „Es ist unbedingt erforderlich, . . ., daß die Lohnbestimmung von der Tatsache ausgeht, daß, wenn die Arbeitskosten stärker steigen als die anderer entwickelter Länder, effiziente und international konkurrenzfähige Industrien negativ betroffen werden, ebenso die Beschäftigung.“ (p 55)

GROSSBRITANNIEN: „Es ist wahrscheinlich, daß es zu keinem Wirtschaftswachstum kommt, wenn nicht das Wachstum der Nominallöhne zurückgeht bis die Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft verbessert worden ist.“ (p 48)

SCHWEDEN: „Internationale Konkurrenzfähigkeit muß erhalten bleiben, was eindeutige Konsequenzen für Lohn- und Produktivitätsentwicklungen hat.“ (p 60)

HOLLAND: „Die gegenwärtige Einfrierung der Löhne und der Versuch die vertraglichen Löhne niedrig zu halten ist in Einklang mit anderen Anti-Inflationszielen und dem Wunsch, daß die Verbesserung der Konkurrenzfähigkeit anhält.“ (p 60)

SPANIEN: „Mehr Erfolg bei der Eindämmung der Inflation und der Arbeitskosten wird in Zukunft wahrscheinlich wichtiger sein als in der Vergangenheit.“ (p 45)

ITALIEN: „... wenn große Inflationsdifferentiale für eine lange Zeit erhalten bleiben, wird die Konkurrenzfähigkeit ernsthaft gefährdet. Das fundamentale Ziel bleibt die Kontrolle der einheimischen Inflationsursachen.“ (p 53)

NEUSEELAND: „... der wichtige mittelfristige Aspekt ist die Umstrukturierung der Ressourcen in den Exportsektor, die Öffnung des Importe verwendenden Sektors für stärkere Konkurrenz und das Akzeptieren der Einkommensanpassungen für diesen Strukturwandel durch die Lohn- und Einkommensempfänger.“ (p 40)

FRANKREICH: „Obwohl die Wirtschaft in Frankreich unter der Kapazitätsgrenze arbeitet, war die Reaktion der Löhne nur langsam.“ (p 69)
NORWEGEN: „Weitere Verbesserungen (der Konkurrenzfähigkeit und der Profitabilität) scheinen notwendig sowohl um Investitionen in fixes Kapital zu ermutigen als auch um die Zahlungsbilanz zu verbessern.“ (p 59)

BELGIEN wird ein Abgehen der strengen Indexierung der Löhne an den Lebenserhaltungskostenindex empfohlen, damit die Reallöhne sinken können (p 49), der BRD wird bescheinigt, daß durch maßvolle Lohnabschlüsse das Wirtschaftswachstum gefördert wird, und der USA wird prophezeit, daß durch geringere Kostensteigerung die Außenhandelsposition verbessert wird.

Selbst wenn wir davon ausgehen, daß jedes dieser Statements richtig ist, bedeuten sie insgesamt, daß die Welt mehr exportieren und weniger importieren soll, da den OPEC-Ländern ein sinkendes Importwachstum wegen Engpässen bei Transport und Lagerung und Osteuropa und der Dritten Welt ein sinkendes Importwachstum wegen zu hoher Verschuldung vorausgesagt wird. Ähnlich argumentiert die Kommission für Europäische Gemeinschaften in ihren Jahresberichten.

II

Während die ökonomische Theorie Lohnbewegungen entweder durch individuelle Suchprozesse in atomistischen Arbeitsmärkten⁶ oder alternativ durch das Agieren monopolistischer Gewerkschaften erklärt, kann in einem System offener Wirtschaften weder die eine noch die andere Theorie als adäquat betrachtet werden⁷. Wanderungsbewegungen innerhalb der industrialisierten Länder spielen nur eine geringe Rolle, selbst in den Ländern der EG mit ihrem freien Arbeitsmarkt. Ferner muß angenommen werden, daß Gewerkschaften in ihren Lohnforderungen auf die Konkurrenzsituation Rücksicht nehmen. Nominallohnbewegungen können daher nicht durch bilateralen Tausch zwischen Gewerkschaften und Unternehmerverbänden erklärt werden.

Der entscheidende Unterschied zwischen einem geschlossenen System und einem offenen in bezug auf Lohnbewegungen besteht darin, daß in einem geschlossenen System Lohnerhöhungen bei gegebener Einkommensverteilung dann zu hoch sind, d. h. inflationär wirken, wenn sie höher als das Produktivitätswachstum sind. In einem System offener Wirtschaften erscheinen sie bereits dann als zu hoch, d. h. sie gefährden die Beschäftigung, wenn sie die Arbeitskosten stärker steigen lassen als im Konkurrenzland. Während im ersten Fall bei Abwesenheit von Geldillusion ein Lernprozeß denkbar ist, der zu richtigen Lohnerhöhungen führt, sofern nur die Mobilität der Arbeitskräfte geringer ist als die des Kapitals, ist dies bei offenen Wirtschaften nicht der Fall. Werden Wechselkurse stabil gehalten, müssen die Gewerkschaften Lohnzurückhaltung üben.

Können die Gewerkschaften mit hoher Sicherheit rechnen, daß

Inflationsdifferenzen bereits nach kurzer Zeit zu Wechselkursänderungen führen, so handeln sie rational, wenn sie bei geringer Arbeitslosigkeit zu hohe Lohnforderungen stellen. Da die erhöhte Inflation sehr kurzfristig im Export überwältigt werden kann, ist es möglich, Einkommensvorteile auf Kosten des Auslandes zu bekommen; gleichzeitig tritt eine geringfügige Verbesserung der Leistungsbilanz ein. Sobald das Ausland zu reagieren beginnt, werden die Beschäftigungswirkungen durch eine Abwertung aufgefangen. So ein Land hat daher eine ungünstigere kurzfristige Phillipskurve als bei geschlossener Wirtschaft: bei gleicher Arbeitslosigkeit eine höhere Inflation. Hingegen drohen bei zu niedrigen Lohnforderungen, da sie im allgemeinen nicht zu Aufwertungen führen, Einkommensverluste.

Klarerweise können nicht alle Länder so eine Politik betreiben, da die daraus resultierende Unsicherheit den Außenhandel gefährden würde. In einem System offener Wirtschaften können die einzelnen Länder ohne Inflationskontrollen nicht auskommen, da sie sonst die Stabilität des Außenhandels gefährden.

III

Die auf die Preisstabilität *eines* Landes bezogene Einkommenspolitik hat aber gesamtwirtschaftliche Effekte. Man stelle sich eine Wirtschaft vor, in der die Konsumenten voll über alle Waren und Preise informiert sind, während die Produzenten keine Information über den Angebotspreis der Konkurrenten haben: die Produzenten müssen dann zum niedrigsten Preis anbieten, zu dem ein Anbot möglich ist. Dies ist dann günstig, wenn ein hoher Angebotspreis nicht selbst Ziel der Wirtschaftspolitik ist.

Wir wollen aber davon ausgehen, daß ein hoher Reallohn Ziel der Wirtschaftspolitik ist. Löhne werden aber bei Abwesenheit von Information über die Lohnforderungen der anderen Arbeiter so lange sinken, als Arbeiter bereit sind, Arbeit anzubieten. Historische Erfahrungen deuten an, daß Arbeiter bei langsam sinkenden Reallöhnen das Arbeitsangebot nicht reduzieren. Es kann daher keine bestimmte Untergrenze für das Sinken der Reallöhne infolge der gegenseitigen Konkurrenz angegeben werden.

Wenn man ferner annimmt, daß die Produzenten langfristig die einzigen Konsumenten sind, dann ist so ein System instabil in bezug auf das politische Ziel Vollbeschäftigung und Wirtschaftswachstum.

Eine gegenseitige Unterbietung des Angebotspreises wird dann nicht stattfinden, wenn die Produzenten laufend steigende Angebotspreise der Konkurrenten erwarten. Diese Bedingung dürfte in Westeuropa lange Zeit erfüllt gewesen sein und war eine der Bedingungen der Stabilität der Nachkriegsentwicklung. Die Gewerkschaften erwarteten Lohnsteigerungen bei den Konkurrenten und konnten daher für Lohn erhöhungen im eigenen Land eintreten.

Das Bemühen einiger wirtschaftspolitischer Instanzen geht nun

dahin, die Erwartungen auf Lohnerhöhungen zu brechen, indem in jedem Land den Arbeitern mit den nicht steigenden Löhnen der Konkurrenten gedroht wird. Wenn diese Erwartungen nicht mehr vorhanden sind, muß der Angebotspreis durch *politische* Vereinbarungen hoch gehalten werden, andernfalls depressive Tendenzen verstärkt werden.

Daß dies eine reale Gefahr ist, zeigt der Economic Survey der OECD für den gesamten Bereich. Auch wenn den einzelnen Ländern in den jeweiligen Länderberichten eine kostensenkende Lohnpolitik empfohlen wird, wird im Gesamtbericht auf die geringe Nachfrage der Haushalte und den daraus resultierenden Konjunkturabschwung hingewiesen.

Eine Absprache von lohn- und sozialpolitischen Forderungen ist daher notwendig, nicht wegen des Traumes eines letzten Gefechtes auf internationaler Ebene, sondern weil ein System offener Wirtschaften, wie es etwa Westeuropa darstellt, ohne solche Absprachen wirtschaftlich instabiler ist als mit solchen Absprachen.

Typisch dafür ist die Frage der Arbeitszeitverkürzung: Es gibt kaum ein westeuropäisches Land, in dem nicht die Gewerkschaften mit dem Hinweis auf Arbeitslosigkeit Arbeitszeitverkürzung fordern. Dennoch zögern alle, vehement dafür einzutreten, da sie Auswirkungen auf die Konkurrenzfähigkeit fürchten.

Natürlich ist eine einheitliche Lohnentwicklung für ganz Westeuropa eine absurde Vorstellung⁸. Aber wenn man bedenkt, daß $\frac{2}{3}$ des Außenhandels der europäischen OECD-Länder innerhalb dieser Ländergruppe bleibt (Berechnung nach IMF-Statistiken), so erkennt man, daß ein nicht unbeträchtlicher Spielraum vorhanden ist.

Es ist auch nicht einzusehen, warum nicht Gewerkschaften in von Krisen betroffenen Branchen sich nicht genauso über Lohnforderungen einigen können, wie es den entsprechenden EG-Behörden gelingt, Quoten festzulegen. Gerade in den Krisensektoren ist die Gefahr gegenseitiger Lohnunterbietungen besonders groß.

IV

Die Tendenz zur Lohnzurückhaltung aus außenwirtschaftlichen Gründen wird verstärkt durch die Verschlechterung der Leistungsbilanzen infolge der Ölpreiserhöhung. Da die Nachfrage nach Öl fast preisunelastisch ist, führt jede Erhöhung der Ölpreise zu einer Verschlechterung der Leistungsbilanz. Daher beginnen auch Gewerkschaften zu akzeptieren, daß ölpreisinduzierte Komponenten der Inflation nicht durch Lohnerhöhungen abgegolten werden dürfen. Dahinter steckt die Annahme, daß der Verlust durch die Ölpreiserhöhung darin besteht, daß bei gleicher Entlohnung mehr geleistet werden muß: Die ölexportierenden Länder eignen sich durch die Preiserhöhung einen größeren Anteil des von den ölimportierenden Ländern erzeugten Produktes an.

Dieses Argument ist nur dann richtig, wenn die Erlöse aus der Ölpreiserhöhung tatsächlich zur Exportnachfrage bei den ölimportierenden Ländern wird. Dies scheint nur teilweise der Fall zu sein. Beträchtliche Teile der Erlöse aus Ölexporten werden zu Finanzanlagen, die sicher nicht zur Gänze das Kreditvolumen der Dritten Welt mit ihrem riesigen Güterbedarf erhöhen.

Das Problem ist eben nicht so sehr, daß die ölexportierenden Länder einen höheren Anteil am geschaffenen Produkt der industrialisierten Länder wollen, sondern daß sie es nicht wollen. Da aus den Einnahmen der ölexportierenden Länder mehr gespart wird, als aus Einkommen in den industrialisierten Ländern, erhöht die Veränderung des Erdölpreises die Sparrate der industrialisierten Länder. Dieser Ausfall an effektiver Nachfrage kann durch keine Lohnsenkung wettgemacht werden. Der Importbedarf der ölexportierenden Länder ist in einigen Fällen durch Entwicklungs-, Transport- und Lagerprobleme beschränkt, nicht weil die nötige Kaufkraft fehlt.

Zurückhaltung bei Lohnforderungen im Hinblick auf ölpreisinduzierte Leistungsbilanzdefizite verstärken nur den Kampf zwischen den industrialisierten Ländern und erhöhen so das Leistungsbilanzdefizit der ölimportierenden Länder gegenüber den ölexportierenden Ländern: Einem Oligopol auf der Seite des Ölmarktes steht ein System konkurrierender Länder auf der Seite der Industriegüter gegenüber.

Anders ausgedrückt: Ölpreisinduzierte Leistungsbilanzdefizite können nicht im multilateralen Rahmen, in dem sich die Außenhandelstheorie seit der Überwindung des Merkantilismus bewegt, behandelt werden. Sie sind ein bilaterales Problem zwischen den ölexportierenden und ölimportierenden Ländern.

V

Ein weiteres Argument für Lohnzurückhaltung, das in immer stärkeren Maß angeführt wird, ist das der Konkurrenz der Niedriglohnländer. Zwei Fälle müssen dabei unterschieden werden. Handelt es sich um eine Verlagerung von Produktionen arbeitsintensiver Produkte in sich industrialisierende Entwicklungsländer, so wäre es falsch, mit geringeren Lohnforderungen darauf zu antworten. Diese Verlagerung von Industrien ist Teil der Strukturentwicklung der Industrieländer und bietet darüber hinaus, auch wenn man alle negativen Seiten dieser Industrialisierung betrachtet, mehr Entwicklungsmöglichkeit als die Entwicklungshilfe.

Anders ist der Fall, der besonders gerne dann zitiert wird, wenn die Forderung von Arbeitszeitkürzungen erhoben wird: Der Fleiß und die Bescheidenheit der japanischen Arbeiter erfüllt die einen mit Hoffnung und soll den anderen als Warnung dienen. Ist doch damit die Aufforderung verbunden, die Arbeitskosten nicht noch weiter steigen zu lassen.

Abgesehen davon, daß es für die ganze industrialisierte Welt unmöglich ist, so viele Industriewaren zu produzieren und so wenig Industrie-

waren zu konsumieren⁹, wie es Japan tut – außer man will die restlichen Waren den Armen in der Dritten Welt schenken – muß dies als ein Angriff auf die erkämpften Rechte der Lohnabhängigen in der restlichen industrialisierten Welt gesehen werden.

Wenn das stimmt, was über die japanischen Arbeiter gesagt wird, dann treffen die traditionellen Argumente für den Freihandel zwischen Japan und den anderen industrialisierten Ländern nur teilweise zu: Wenn die hohe Produktivität der japanischen Arbeiter auf technisch effizienteren Verfahren beruht, so ist das ein Fall traditioneller Freihandelsargumentation mit ihren Wohlfahrtsimplikationen: eine Beschränkung des Freihandels würde langfristig auch in den anderen industrialisierten Ländern zu Wohlfahrtsverlusten führen.¹⁰

Anders, wenn die höhere Produktivität eine Folge der Selbstbeschränkung japanischer Arbeiter ist. Es wäre dies eine ständige Abwertung der realen Währung, eine Form sozialen Dumpings. Die Annahme der Freihandelsargumentation, daß niedrigere Löhne eine steigende Nachfrage nach Arbeit bedeuten, sofern Kapital mobil ist, und es daher zu einer Angleichung der Löhne kommen muß, gilt in diesem Falle nicht bzw. nur so langfristig, daß sie den Lohnabhängigen der anderen industrialisierten Länder nicht zugemutet werden kann. Eine Abwehr des sozialen Dumpings wäre berechtigt.

Anhang

Lohnsteigerung und Produktivitätsentwicklung¹¹

Ein beliebtes Argument in den Auseinandersetzungen um Lohnerhöhungen ist der Hinweis, Lohnsteigerungen müssen kostenneutral sein. Unterstellt wird dabei, daß ein eindeutig bestimmtes Produktivitätsmaß existiere, nach dem man sich richten könne. Die folgenden Bemerkungen sollen zeigen, daß nur im Falle der Vollbeschäftigung kostenneutrale Lohnerhöhungen ein eindeutiges Richtmaß für Lohnerhöhungen geben. (Nicht bedacht wird der Umstand, daß gerade bei Vollbeschäftigung Strukturpolitik über Lohnerhöhungen möglich ist.)

Gezeigt werden soll, daß im Falle der Unterbeschäftigung es keine eindeutige Beziehung zwischen Lohnerhöhung und Gewinnen gibt.

Sei

$$Y = C + I$$

mit

$$C = C(wL)$$

$$I = I(\pi)$$

wobei Y das realisierte Volkseinkommen, C der Konsum, I die Investi-

tionen, w der Lohnsatz, L die Beschäftigung und π die erwarteten Profite sind. Es gelten die üblichen Annahmen, daß die Lohnsumme den Konsum, die erwartete Profitrate die Investitionen positiv beeinflusse.

Für die erwartete Profitrate π sei folgende Annahme getroffen:

$$\pi = \pi(v, w)$$

v : der Auslastungsgrad des Kapitalstocks

mit

$$\frac{d\pi}{dv} \Big|_{v \leq 1}$$

$$\frac{d\pi}{dw} \Big|_{w = \text{const}} < 0$$

Die erste Bedingung drückt aus, daß die Kosten mit zusätzlicher Auslastung sinken, sofern nicht eine gewisse Schranke (mit 1 festgelegt) überschritten wird. Die zweite Bedingung drückt aus, daß bei gegebener Auslastung eine Lohnerhöhung zur Umverteilung führt. Beide Annahmen dürften nicht unrealistisch sein.

Die gesamten realisierten Gewinne seien als Residualgröße bestimmt:

$$P = C(wL) + I(\pi(v, w)) - wL$$

Eine Erhöhung der Löhne verstärkt die Nachfrage nach Konsumgütern und Investitionsgütern. Die steigende Auslastung reduziert die Durchschnittskosten. Gleichzeitig steigen die Kosten durch die Lohnsteigerung. Welcher der beiden Effekte größer ist kann erst nach Spezifizierung des Zusammenhanges zwischen π und v bzw. des Zusammenhanges zwischen Nachfragesteigerung und Auslastungsveränderung bestimmt werden. Es kann vermutet werden, daß eine Lohnerhöhung bei v nahe 1 nur sehr wenig Kostenreduktion über höhere Auslastung bedeutet. Ist hingegen der Kapitalstock nur wenig ausgelastet, dann bedeutet jede Nachfrageerhöhung eine rasche Kostendegression.

Im Falle der Unterbeschäftigung gibt es daher keinen kurzfristigen Zusammenhang zwischen Löhnen und gesamtwirtschaftlicher Profitabilität.

Anmerkungen

1 Prof. Winckler und Dr. Clemenz schulde ich für Diskussion und Kommentar Dank.

2 Wenn Devisenreserven und Kreditrahmen internationaler Organisationen in größerem Umfang zur Verfügung stehen, können Leistungsbilanzungleichgewichte recht lange

- anhalten. Dies wird von vielen monetären Außenhandelstheorien übersehen, die von einem notwendigerweise raschen Ausgleich der Leistungsbilanz ausgeht. Tatsächlich versuchen die meisten Länder mit Leistungsbilanzproblemen, diese langfristig durch Beeinflussung der „realen Ökonomie“ zu beseitigen: Forschungs-, Industrie-, Handels- und Strukturpolitik.
- 3 Diese Regeln können bei Existenz eines großen öffentlichen Sektors als „Jetzt spielen wir Marktwirtschaft“-Politik bezeichnet werden. Deutlich in Großbritannien, wo die Regierung den Staatsbetrieben einen Ausgabenrahmen vorgibt. Es ist dies ein politischer Akt, auch wenn die Regierung noch so sehr das freie Spiel der Marktkräfte beschwört.
 - 4 Unter Lohnerhöhung soll hier jede Erhöhung der Lohnkosten verstanden werden.
 - 5 Hicks, J. R., *Economic Foundations of Wage Policy*, *Economic Journal* 1955, p 389 ff.
 - 6 Tobin J., *Inflation and Unemployment*, *American Economic Review* 1972, p 1 ff.
Phelps E., *Money Wage Dynamics and Labor Market Equilibrium* in Phelps et. al. *Microeconomic Foundations of Employment and Inflation Theory*, London 1970, p 124 ff.
 - 7 Daher können ökonometrische Untersuchungen zur Phillipskurve in einem System offener Wirtschaften nicht mit einfachen Kleinstquadratschätzungen arbeiten, wie dies etwa R. Bolaert tut.
Bolaert, R., *Unemployment Inflation Trade Offs in EEC Countries* in *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 109 (1973).
 - 8 Das wäre auch gar nicht erwünscht, weil damit regionalpolitischen Problemen, etwa eines industriellen Aufholens, nicht Rechnung getragen werden kann. Dazu N. Kaldor, *The case for regional policies* *The Scottish Journal of Political Economy*, 1972
 - 9 Die Ölimporte Japans dürfen in diese Überlegungen nur insofern einbezogen werden, als Japan möglicherweise mehr Öl pro industrieller Outputeinheit benötigt, als die anderen Industrieländer.
 - 10 Der Unterschied der Löhne zwischen den USA und Westeuropa hat sich innerhalb von 25 Jahren umgedreht.
 - 11 In diesem Anhang heißt Lohnerhöhung ausschließlich die Erhöhung der Nominal-löhne.