

Großbritannien, Europa und die USA – was kann Kontinentaleuropa aus dem angelsächsischen Modell lernen? Teil II

Von Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker | 16.10.2013 (editiert am 25.05.2016)

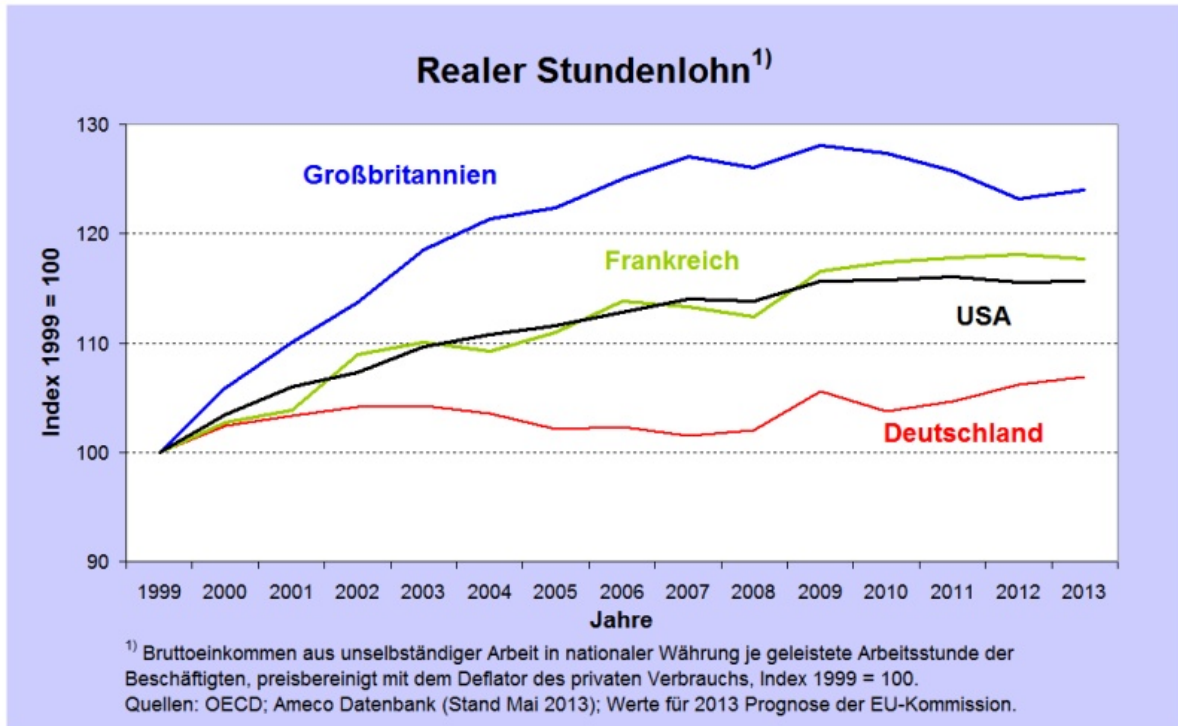
Der [erste Teil dieses Länderberichts](#) über Großbritannien endete mit der Frage, welcher empirische Zusammenhang zwischen der Stundenlohnentwicklung und der Entwicklung des Arbeitsvolumens zu beobachten ist. Diese Frage ist deshalb so wichtig, weil alle, die die Entstehung von Arbeitslosigkeit auf "zu hohe" Löhne zurückführen, für Lohnmoderation zur Schaffung von Arbeitsplätzen plädieren. Also müsste sich überall dort, wo sich die Löhne moderat im Vergleich zur Produktivität entwickelt haben, eine Verbesserung der Lage am Arbeitsmarkt feststellen lassen, und zwar nicht allein gemessen an der Anzahl der Beschäftigten, sondern vor allem an der Zahl der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden. Letzteres ist wichtig, weil Unterbeschäftigung in Form von unfreiwilliger Teilzeitbeschäftigung in der Anzahl der Beschäftigten nicht zum Ausdruck kommt.

Die *unmittelbare* Schaffung von mehr Beschäftigung bei und durch Lohnmoderation ist wesentlich für die Argumentation der Befürworter der Lohnmoderation. Denn sie müssen das Gegenargument widerlegen, eine Lohnmoderation beeinträchtigt *unmittelbar* die Nachfrage, so dass die Nachfrage mit der wachsenden Produktivität nicht mithalten könne. Wenn das nämlich der Fall sein sollte, sähe es mit der Kapazitätsauslastung schlecht aus, was der Investitionsbereitschaft schade. Und dass an eine nachhaltige Beschäftigungsentwicklung ohne Investitionen nicht zu denken ist, bestreitet außer der Gruppe der Rationalisierungsgeängstigten, die sich einer Kenntnisnahme der empirischen Faktenslage in der *Gesamtwirtschaft* verweigern und lieber dem einzelwirtschaftlichen Denken der schwäbischen Hausfrau anhängen, niemand.

Wie also sieht es aus mit den Stundenlöhnen? Im direkten Vergleich der vier Länder zeigt sich in aller Klarheit der deutsche Sonderweg seit der Jahrtausendwende (vgl. Abbildung 1). Nur in Deutschland sind seitdem die Reallöhne pro Stunde nur minimal gestiegen. In Frankreich und den USA gibt es bis zur Finanzkrise 2008 einen durchaus beachtlichen Anstieg, wenngleich man bedenken muss, dass in den USA weniger stark aggregierte Daten durchweg zeigen, dass dieser Anstieg vor allem den oberen Einkommensgruppen zugute gekommen ist. In Großbritannien, wo es dieses Phänomen auch geben dürfte, haben die Reallöhne weitaus am stärksten zugelegt, wenngleich hier der Bruch nach der Fi-

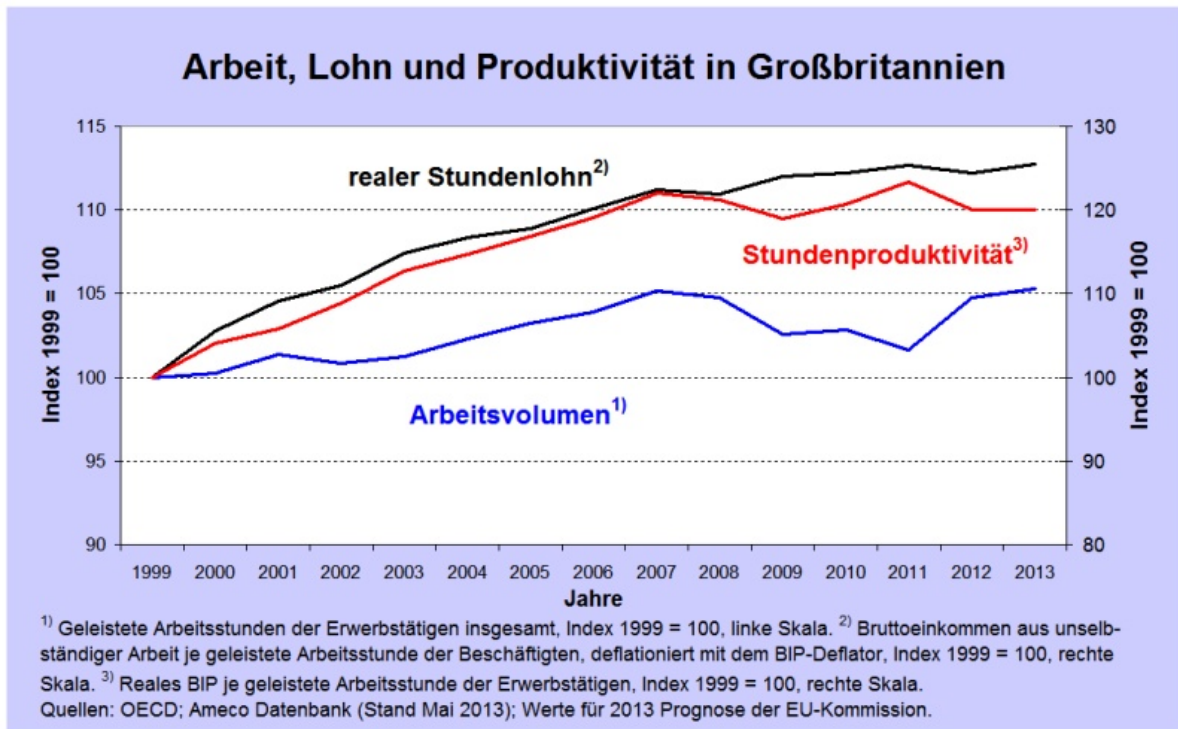
nanzkrise auch der stärkste war. Seitdem sinkt der Reallohn dort, während in den USA eine Stagnation zu verzeichnen ist, und nur in Frankreich und Deutschland die Kaufkraft der Arbeitnehmer leicht zunimmt. (Wir haben in Abbildung 1 die Preisbereinigung der Stundenlöhne mit dem Deflator des privaten Verbrauchs vorgenommen, weil es uns um die Darstellung der Kaufkraft der Arbeitnehmer geht.)

Abbildung 1



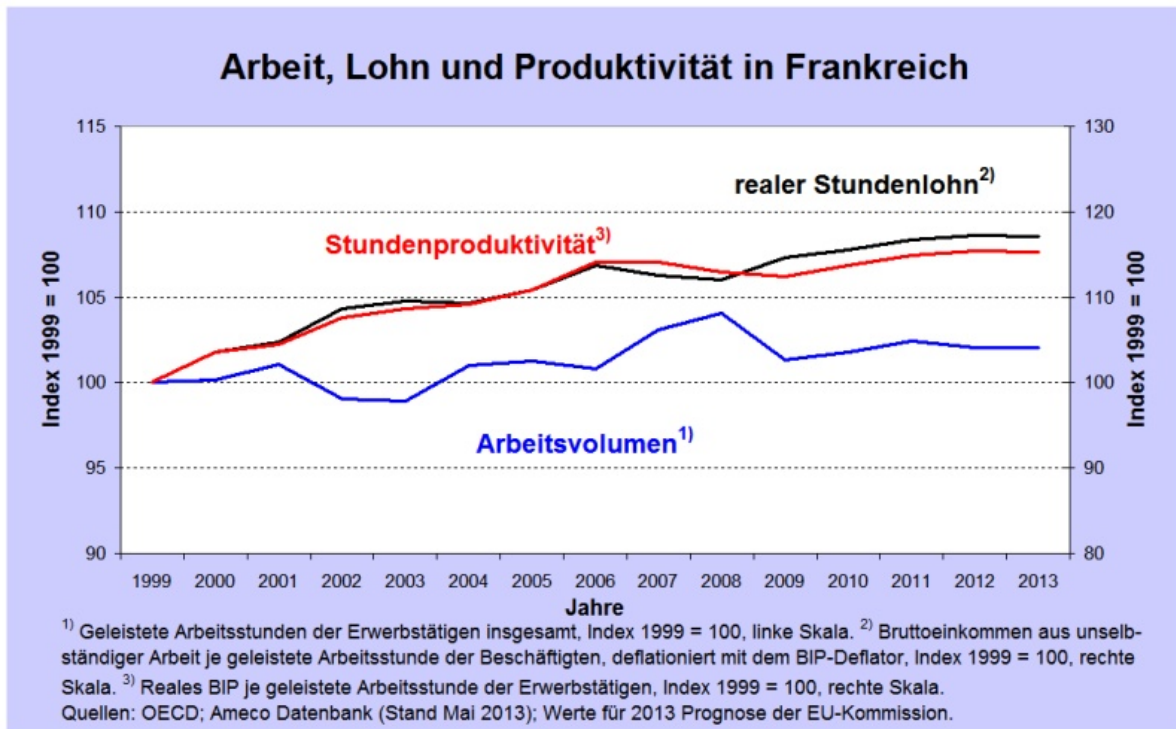
Für unsere Ausgangsfrage interessant ist nun der Vergleich von Stundenlohn und Arbeitsvolumen. Ist es tatsächlich so, dass sich Lohnzurückhaltung in zunehmendem Arbeitsvolumen niederschlägt und umgekehrt? (Für diese Fragestellung und zum Vergleichen haben wir die Preisbereinigung der Stundenlöhne mit dem BIP-Deflator vorgenommen, also die Unternehmenssicht betont.)

Abbildung 2



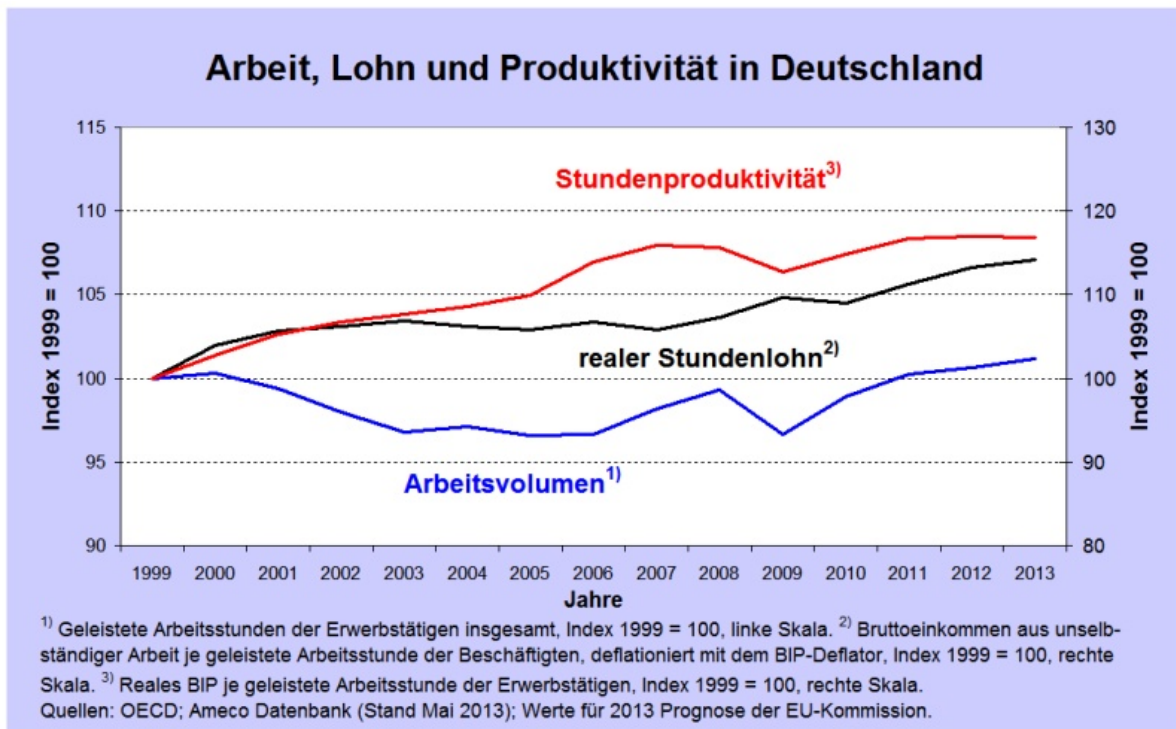
Man muss zunächst konstatieren – wir hatten es schon [in Teil I](#) (dort in Abbildung 5) gezeigt –, dass in allen Ländern das Arbeitsvolumen nur sehr wenig zugenommen hat. Pro Jahr waren es in Großbritannien im Durchschnitt 0,4 Prozent. Das war zwar ein höherer Zuwachs als in den USA (0,3%) und vor allem in Frankreich (0,1%) und dem für seine "Arbeitsmarkterfolge" so gefeierten Deutschland (ebenfalls nur +0,1% pro Jahr). Gemessen an der Produktivität ist aber der Reallohn in Großbritannien stark gestiegen (vgl. Abbildung 2), ja, es hat sogar in dem hier betrachteten Zeitraum eine Umverteilung zugunsten der Arbeitnehmer gegeben. Daher ist die Zunahme des Arbeitsvolumens schon bemerkenswert.

Abbildung 3



In Frankreich, wo die Löhne ebenfalls leicht über der Produktivität lagen (vgl. Abbildung 3), war das Ergebnis beim Arbeitsvolumen zwar nicht berauschend, aber auch nicht schlechter als in Deutschland etwa, wo die Reallöhne deutlich hinter der Produktivität zurückblieben (vgl. Abbildung 4).

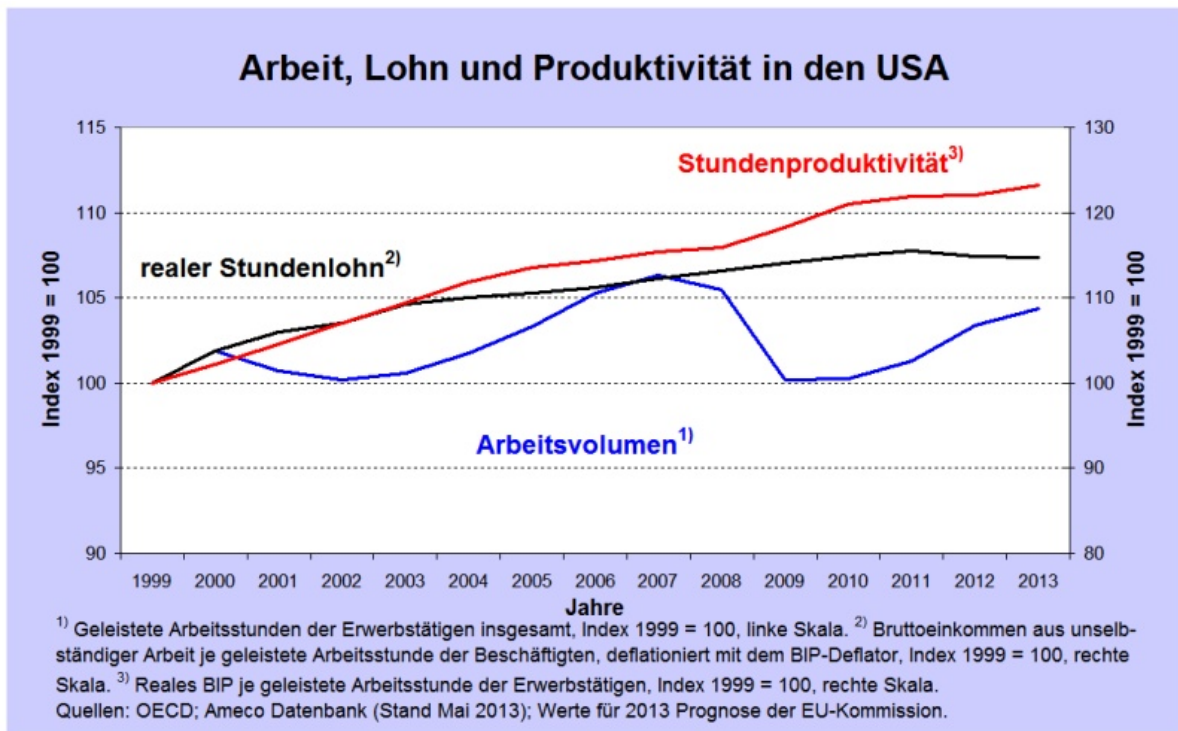
Abbildung 4



Die USA schließlich (vgl. Abbildung 5), die trotz weit stärker als in Deutschland steigender Reallöhne eine erhebliche Umverteilung zulasten der Arbeitnehmer verzeichneten, lagen beim Arbeitsvolumen bis zur Finanzkrise zusammen mit Großbritannien klar im oberen Bereich, haben in der Krise das Ar-

beitsvolumen aber erheblich abgebaut und seitdem den Rückgang nicht mehr aufgeholt.

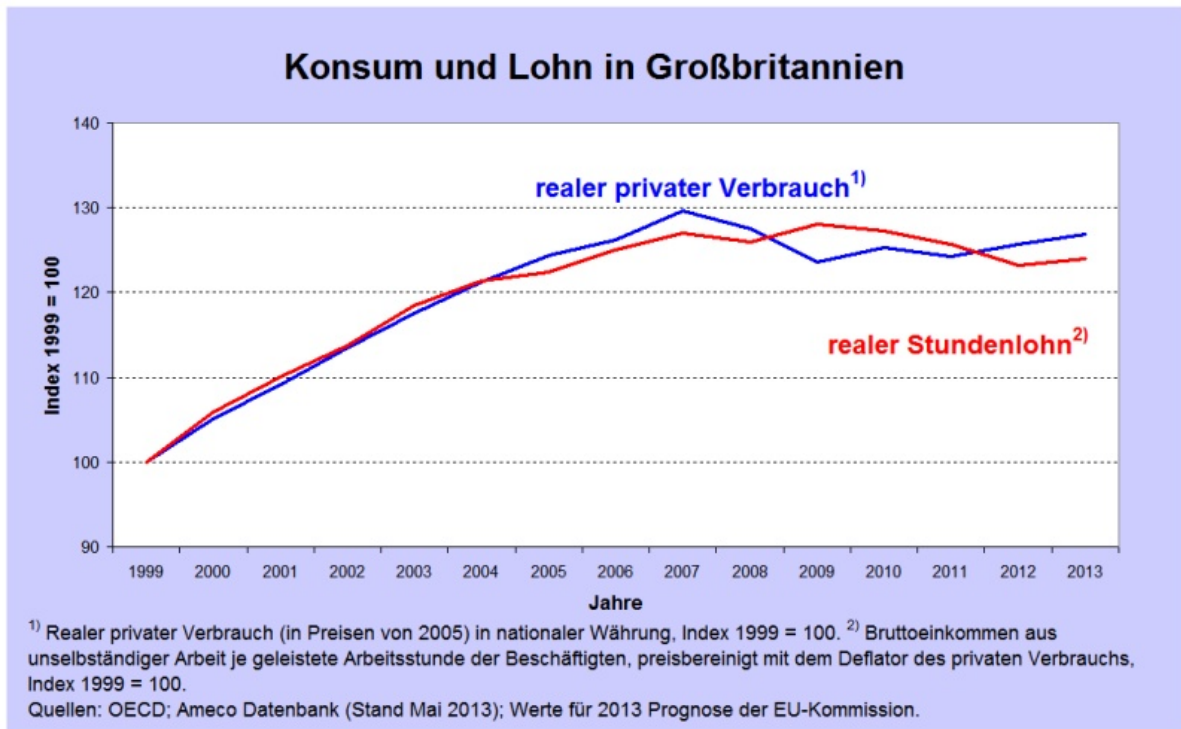
Abbildung 5



Insgesamt ist zu konstatieren, dass die Lohnzurückhaltung sich nicht in der von der neoklassischen Theorie erwarteten Weise auf die Arbeit ausgewirkt hat. Wäre Lohnzurückhaltung ein entscheidender Faktor für die Verwendung von Arbeit im Produktionsprozess, müssten Deutschland und die USA die beste Arbeitsmarktentwicklung aufweisen. Das ist nicht der Fall.

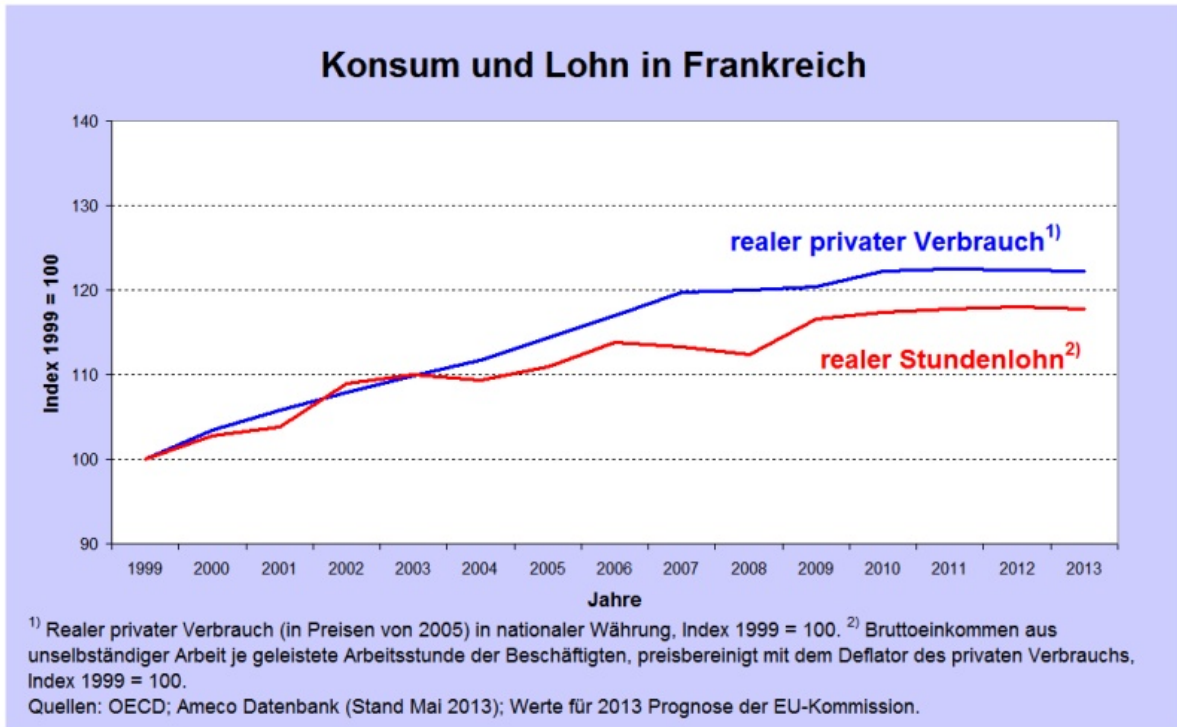
Die Erklärung für diesen Befund liegt in der Wirkung der Veränderung der Reallöhne auf die Nachfrage der privaten Haushalte. Wir stellen eine sehr enge Beziehung von realem privaten Verbrauch und realem Stundenlohn in Großbritannien fest (vgl. Abbildung 6). Das zeigt, dass in einem solchen Land die Beschäftigungsveränderung keine zum Lohn gegenläufige Komponente der Nachfrage ist, sondern eine gleichlaufende. Das widerspricht dem neoklassischen Gedanken der Arbeitsmarktbelegung durch Reallohnmoderation vollständig. Es ist vielmehr umgekehrt: Vernünftige, an der Produktivität ausgerichtete Löhne ermöglichen eine Konsumententwicklung, die dem Arbeitsmarkt zugute kommt.

Abbildung 6



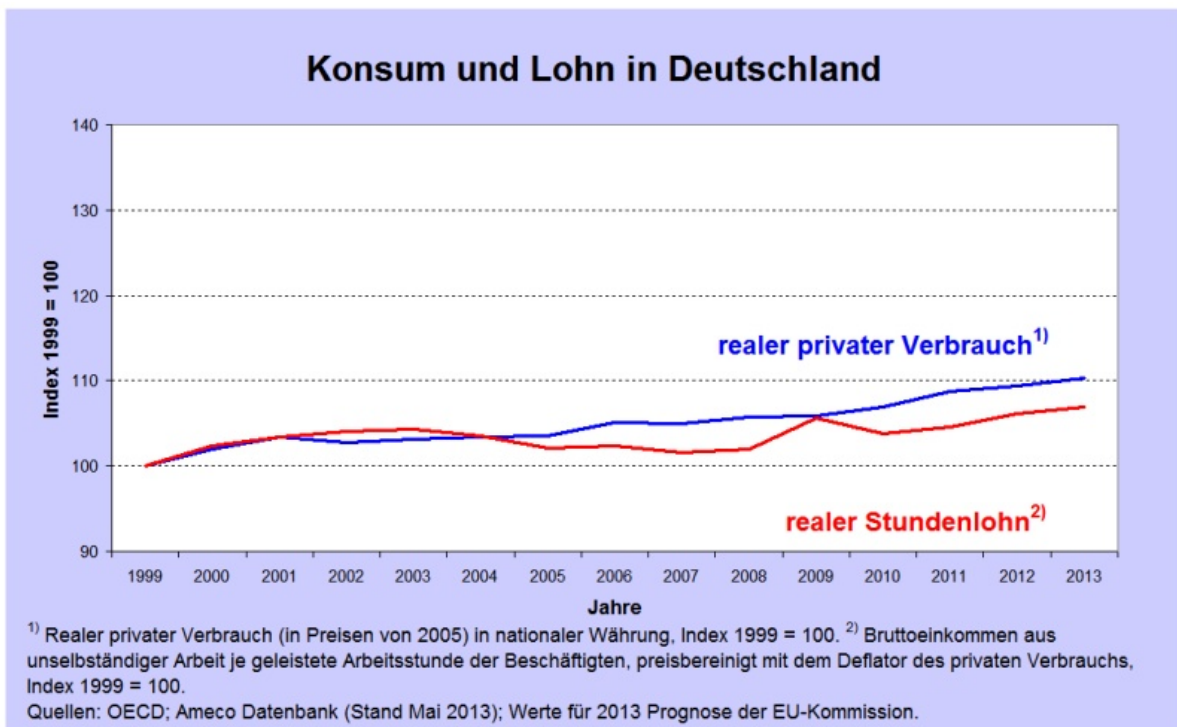
Auch in Frankreich (vgl. Abbildung 7) und Deutschland (vgl. Abbildung 8) ist der Zusammenhang zwischen Reallohn und realem privaten Verbrauch recht eng. Der private Verbrauch, der ja auch aus den Einkommen der Gewinnbezieher (den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen) gespeist wird, kann sich nicht vom Reallohn lösen, weil sich Arbeitsvolumen und produktivitätsorientierter Reallohn parallel entwickeln und so die Masseneinkommen bestimmen. Diese tragen rein quantitativ wesentlich mehr zum privaten Konsum bei als die Kapitaleinkommen. Letztere dürften auch deshalb keine eigenständige Dynamik entfalten, weil auf der Kapitalseite hohe Einkommen häufiger vorkommen als bei den Arbeitnehmern und bei den hohen Einkommen die Sparquote sehr hoch ist. Sie schwankt in der Regel gegenläufig zu den Einkommen, kompensiert also die Dynamik der hohen Einkommen.

Abbildung 7



In Frankreich fiel der private Verbrauch nicht so üppig aus wie in Großbritannien, was zur vergleichsweise schwächeren Entwicklung der Reallöhne passt. Deutschland hat sich wie gesagt eine Strangulierung der Reallöhne geleistet. Das hatte die allseits bekannte Schwäche des privaten Verbrauchs hierzulande zur Folge, die verhindert hat, dass das Arbeitsvolumen so kräftig steigen konnte wie etwa in Großbritannien.

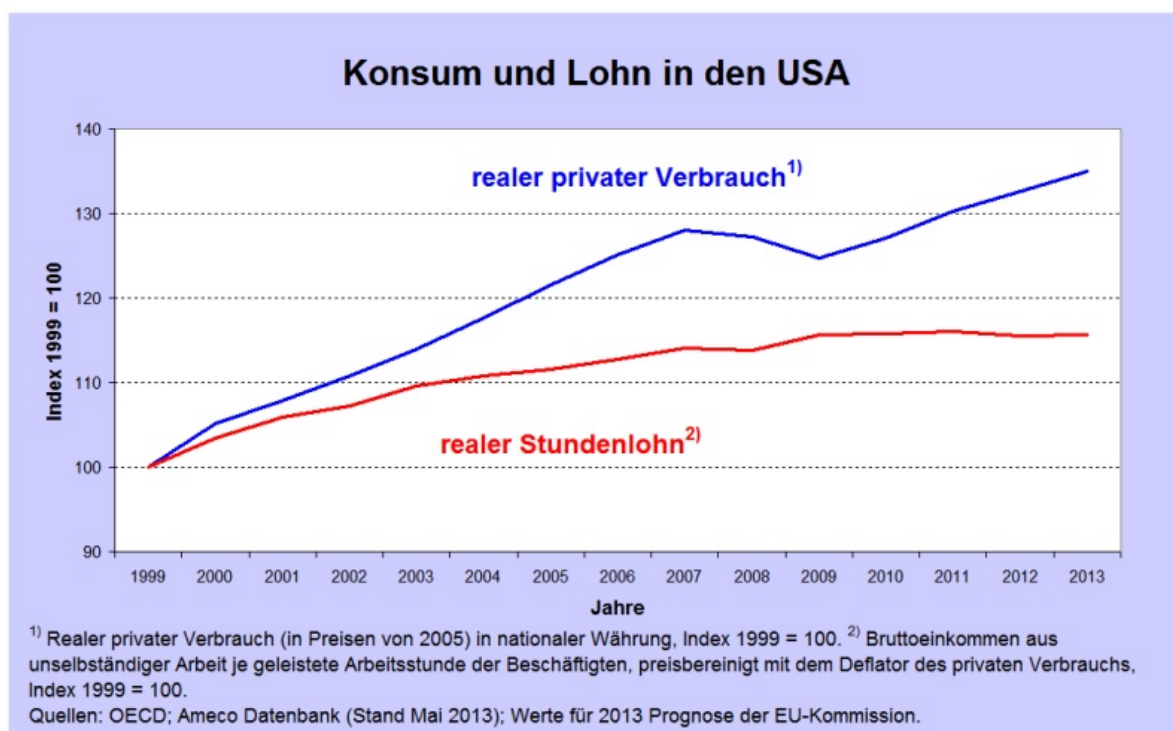
Abbildung 8



Nur in den USA übersteigt der Verbrauch bei weitem den realen Stundenlohn der Arbeitnehmer, ob-

wohl auch hier die Beschäftigung insgesamt nicht entscheidend zugenommen hat (vgl. Abbildung 9). Das kann man nur mit der dramatischen Veränderung der Sparquote der privaten Haushalte in den ersten Jahren des neuen Jahrhunderts erklären. Getrieben von Blasen an den Immobilien- und Aktienmärkten wurde dort ohne Rücksicht auf die eigene Einkommenssituation konsumiert. Man muss sich ja vorstellen, dass erhebliche Teile der unteren Einkommensgruppen nicht eine Sparquote von Null haben, sondern permanent verschuldet sind. Auch in den Jahren nach der Krise ist dieses Verhalten schon wieder zu beobachten. Stagnierende Reallöhne bedeuten aber, dass auch diese Entwicklung nicht nachhaltig ist, sondern von der Illusion lebt, die nächste Blase werde schon genügend Vermögen erzeugen, um die Schulden (auch gegenüber dem Ausland) tragen zu können. Wir sind hier, wie man an vielen Beiträgen erkennen kann, zwar keineswegs der Meinung, Sparen sei eine Tugend und helfe der wirtschaftlichen Entwicklung, aber wir sind schon der Meinung, dass Konsumieren von den wirtschaftlichen Möglichkeiten der Haushalte gedeckt sein sollte und nicht auf der Hoffnung auf volatile Finanzmärkte und einer Gewinnillusion als Vermögensbesitzer beruhen darf.

Abbildung 9



Im dritten Teil werden wir noch die Investitionstätigkeit vergleichen und nach der internationalen Dimension der wirtschaftlichen Entwicklung in diesen vier Ländern fragen. Im vierten Teil ist dann zu erörtern, wie Großbritannien aus der Stagnation herauskommen kann und wie seine Lage wirtschaftspolitisch zu beurteilen ist, etwa im Vergleich zu Frankreich, das innerhalb der Europäischen Währungsunion keine eigenständige Geldpolitik betreiben und auch nicht abwerten kann.

Über den Autor

Veröffentlicht am: 16.10.2013 | Editiert am: 25.05.2016

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2013/10/abo-artikel-grossbritannien-europa-und-die-usa-was-kann-kontinentaleuropa-aus-dem-angelsaechsischen-modell-lernen-teil-ii/>