DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

SONDERHEFT 167 · 1999

Sebastian Dullien und Gustav-Adolf Horn

Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf die deutsche Wirtschaft

DUNCKER & HUMBLOT · BERLIN

DOI: https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated on 2025-07-25 04:13:44 for Universitätsbibliothek Mannheim (Universitätsbibliothek Mannheim) 88.198.162.162
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sebastian Dullien und Gustav-Adolf Horn

Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf die deutsche Wirtschaft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung · Sonderhefte Nr. 167

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf die deutsche Wirtschaft

Von

Sebastian Dullien und Gustav-Adolf Horn

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Ein Titeldatensatz für diese Publikation ist
bei der Deutschen Bibliothek erhältlich.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5,
D-14195 Berlin, Telefon (0 30) 8 97 89-0 – Telefax (0 30) 8 97 89 200

Alle Rechte vorbehalten
© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-7026
ISBN 3-428-10017-4

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis

1. Deutschland in der EWU 7

2. Theoretische Vorbemerkungen 9
   2.1. Gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht 9
   2.2. Die Motivation einer Währungsunion 10
   2.3. Rolle der Wechselkurse 12

3. Geldpolitik in der EWU 18
   3.1. Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB) 18
   3.2. Besonderheiten ostdeutscher Unternehmen 22

4. Fiskalpolitik in der EWU 25
   4.1. Der Stabilitäts- und Wachstumspakt: Funktion 25
   4.2. Motivation des Stabilitäts- und Wachstumspakts 26
   4.3. Mögliche Probleme mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt 28
   4.4. Besonderheiten der deutschen Bundesstaatlichkeit 32

5. Lohnpolitik und Arbeitsmarktentwicklungen 34
   5.1. Theoretische Überlegungen zur Lohnpolitik 34
   5.2. Bedeutung von Arbeitsmarktstrukturen 44
   5.3. Lohnpolitik nach Beginn der EWU – eine Simulationsstudie 50
   5.4. Ostdeutsche Erfahrungen mit Arbeitsmarktstrukturen 59
   5.5. Arbeitsmarktstrukturen nach Beginn der EWU 61

6. Sozialversicherungen unter der EWU 68
   6.1. Verschiedene Niveaus in der EWU 68
   6.2. Veränderung der Finanzierung – eine Simulationsstudie 71
   6.3. Langfristige Perspektive in der EWU 74

7. Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im Rahmen der EWU 76

8. Zusammenfassung 80

9. Anhang: Deutschland und der Euro-Währungsraum in Zahlen 83

Literaturverzeichnis 89

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

Tabellen:

1 Anteile am Haushaltsdefizit der öffentlichen Hand ... 32
2 Die Tarifverhandlungssysteme in EU-Mitgliedstaaten in den neunziger Jahren ... 45
3 Cluster der Arbeitsmarktsysteme 1971-1992 nach Schmidt (1996) ... 47
4 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung nach Cluster, Schmidt (1996) ... 47
5 Nominallohnsenkungen in Deutschland - Durchschnittliche Abweichungen in der fünfjährigen Simulationsperiode in % gegenüber der Basissimulation ... 53
6 Reallohnsenkungen in Deutschland - Durchschnittliche Abweichungen in der fünfjährigen Simulationsperiode in % gegenüber der Basissimulation ... 64
7 Nominallohnsenkungen in allen EWWU-Ländern ... 65
8 Reallohnsenkungen in allen EWU-Ländern ... 66
9 Ausgaben für Sozialversicherungen in ausgewählten EWU-Staaten 1994 ... 70
10 Effektive Sozialabgaben auf Löhne und Gehälter, 1980 und 1994 (in % des Bruttogehalts und der Arbeitgeberabgaben) ... 70
11 Gesamtwirtschaftliche Effekte einer Senkung der Beitragssätze zur Sozialversicherung um 3 %-Punkte in Deutschland bei gleichzeitiger Erhöhung der indirekten Steuern ... 72
12 BIP und BIP pro Kopf im Euro-Gebiet ... 83
13 BIP und BIP pro Kopf im internationalen Vergleich ... 83
14 Bevölkerung, Beschäftigung und Arbeitslosigkeit im Euro-Raum ... 84
15 Bevölkerung und Arbeitsmarkt im internationalen Vergleich ... 84
16 Deutsche Exporte 1996 ... 85
17 Deutsche Importe 1996 ... 86
18 Importe und Exporte des Euro-Raums 1995 ... 87
19 Entwicklung der Haushaltsdefizite im Euro-Raum (in % des BIP) ... 88

Abbildungen:

1 Wachstumseffekte einer Nominallohnsenkung um 10 % für Deutschland ... 54
2 Beschäftigungseffekte einer Nominallohnsenkung um 10 % für Deutschland ... 54
3 Wachstumseffekte einer Reallohnsenkung um 10 % für Deutschland ... 63
4 Beschäftigungseffekte einer Reallohnsenkung um 10 % für Deutschland ... 67
5 Wachstumseffekte in Deutschland bei einer Senkung der Beitragssätze zur Sozialversicherung um 3 %-Punkte und gleichzeitiger Erhöhung der indirekten Steuern ... 73
6 Lohnstückkosten in Inlandswährung ... 78
7 Lohnstückkosten in internationaler Währung ... 78

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

1. Deutschland in der EWU

Seit dem 1.1.1999 ist die Europäische Währungsunion Wirklichkeit. Die Wechselkurse der teilnehmenden Währungen sind unwiderruflich festgelegt, und die Europäische Zentralbank hat die geldpolitische Steuerung des Euro-Raumes übernommen. Nach einer langen Diskussion um den Teilnehmerkreis der EWU nehmen nun tatsächlich bis auf Dänemark, Griechenland, Großbritannien und Schweden alle EU-Mitglieder an der Europäischen Währungsunion teil. Im Vorfeld dieser Entscheidungen wurde vor allem in der deutschen Öffentlichkeit der Sinn und besonders die Gefahren der Europäischen Währungsunion (EWU) äußerst kontrovers diskutiert. Dabei kann zumindest einigen Gruppen in dieser Diskussion vorgeworfen werden, anstelle von sachlichen Argumenten gefühlsmäßige Vorbehalte und Vorurteile gegen die EWU und die Einführung einer neuen Währung bedient zu haben. So wurden in der öffentlichen Diskussion häufig weder die konkreten Vorteile der EWU für Deutschland noch mögliche tatsächliche Gefahren hervorgehoben.

Diese Arbeit soll nun die konkreten Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf die deutsche Wirtschaft beleuchten. Dabei werden zunächst in Kapitel 2 *Theoretische Vorbemerkungen* die theoretischen Grundlagen der Arbeit dargelegt. Sodann wird nach der Motivation einer Währungsunion für die europäischen Staaten im Allgemeinen und Deutschland im Besonderen gefragt. Dabei wird auch untersucht, inwieweit der nominale Wechselkurs ein geeignetes Anpassungsmittel auf asymmetrische Schocks ist und ob so der Wegfall der Wechselkurse ein Problem darstellen könnte.

In Kapitel 3 *Geldpolitik in der EWU* wird dann die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank untersucht. Dabei wird vor allem betrachtet, welche Folgen eine nun europäische Geldpolitik auf die deutsche Wirtschaft hat. Sodann wird die besondere Situation der ostdeutschen Wirtschaft in Bezug auf geldpolitische Impulse dargestellt.

Kapitel 4 *Fiskalpolitik in der EWU* betrachtet die Konsequenzen der EWU auf die Fiskalpolitik sowie die Rolle, die der Fiskalpolitik in der EWU zustehen sollte. Dabei wird besonders auf die Folgen und Implikationen des Dubliner Stabilitäts- und Wachstumspakts, der vor allem auf deutschen Druck verabschiedet wurde, eingegangen. Hier werden auch die Besonderheiten der deutschen Bundesstaatlichkeit gerade im Hinblick auf die Defizitkriterien des Stabilitäts- und Wachstumspakts untersucht.

Die Betrachtungen zur Lohnpolitik und den Arbeitsmärkten in Europa und in Deutschland, Kapitel 5 *Lohnpolitik und Arbeitsmarktentwicklungen*, ist das umfangreichste Kapitel dieser Arbeit. Hier wird zunächst gefragt, wie eine langfristig wachstumsfördernde Lohnpolitik in der EWU aussehen sollte. Dabei wird in einer Simulationsstudie untersucht, wie sich Lohnsenkungen in einzelnen Teilnehmerstaaten auf Deutschland und in Deutschland auf den Rest der EWU auswirken. Lohnpolitik kann jedoch nicht unabhängig von Arbeitsmarktstrukturen gesehen werden. Deshalb wird im Anschluß analysiert, welche Arbeitsmarktstrukturen im Hinblick auf eine geeignete Lohnpolitik vorteilhaft sind. Danach wird

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

betrachtet, inwieweit die deutsche Lohnbildung diesen Kriterien genügt und inwieweit das deutsche Tarifsystem damit den Anforderungen der EWU gewachsen ist. Dabei bilden die Erfahrungen Ostdeutschlands mit dem westdeutschen Tarifsystem nach der Wiedervereinigung 1990 einen Schwerpunkt.

Kapitel 6 *Sozialversicherungen unter der EWU* stellt im Anschluß dar, inwieweit unterschiedliche Niveaus und institutionelle Ausgestaltungen der Sozialversicherungen in Europa mit der EWU kompatibel sind. Dabei wird auch gefragt, inwieweit sich Haltbarkeit der Sozialversicherungssysteme und die EWU gegenseitig beeinflussen.

In Kapitel *7 Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im Rahmen der EWU* wird gefragt, welche Auswirkungen die EWU auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft hat (Diskussion um den "Standort Deutschland").

Das Schlußwort in Kapitel 8 *Zusammenfassung* stellt neben dem Fazit auch ein "executive summary" dar: Hier werden die wichtigsten Argumente der vorhergehenden Kapitel noch einmal stichpunktartig zusammengefaßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

2. Theoretische Vorbemerkungen

2.1. Gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht

Mit der Einführung der Europäischen Währungsunion haben sich eine Reihe von Rahmenbedingungen für die teilnehmenden Staaten geändert. Neben der nun einheitlichen Geldpolitik der EZB wird der fiskalische Handlungsspielraum der einzelnen Nationalstaaten durch den Dubliner Stabilitätspakt eingeschränkt. Darüber hinaus ist auf den Güter- und Arbeitsmärkten mit weiterer Integration zu rechnen. Um Aussagen über die Auswirkungen dieser Entwicklungen machen zu können, ist der Rückgriff auf wirtschaftstheoretische Modelle unabdingbar. Je nach theoretischer Ausrichtung kommt es zu unterschiedlichen Einschätzungen der Auswirkungen z.B. geld- und fiskalpolitischer Strategien. Was aus der Sicht der einen Theorierichtung vorteilhaft erscheint, kann aus dem Blickwinkel der anderen zu schweren Funktionsstörungen des Systems führen. Das bedeutet auch, daß die Einschätzung über die Auswirkungen der Europäischen Währungsunion auf Deutschland wesentlich von dem Standpunkt des verwendeten Modells abhängt. Deshalb ist es unabdingbar, die theoretischen Hintergründe der Einschätzungen kenntlich zu machen.

Dieser Arbeit liegt eine Sichtweise zugrunde, die von einer Interaktion der Märkte und Spillover-Effekten zwischen den einzelnen Märkten ausgeht. Dabei bestimmen sich die Gleichgewichte auf den einzelnen Märkten nicht unabhängig voneinander, sondern in einem Zusammenspiel des Arbeits-, des Güter-, des Devisen-, des Kapital- und des Geldmarktes. Die Quelle für diese Wechselwirkungen liegen zum einen in der unterschiedlichen Reaktionsgeschwindigkeit der einzelnen Märkte (oder anders: Rigiditäten vor allem des Güter- und Arbeitsmarktes), zum anderen in den Interdependenzen der einzelnen Größen: So sind die Nominallöhne und Kapitalkosten wichtige Elemente der Preisentwicklung auf dem Gütermarkt; andererseits bestimmt z.B. die Lohnhöhe auch die binnenwirtschaftliche Konsumnachfrage.

Besonders relevant ist diese Betrachtung für die Bewertung der Situation auf den Arbeitsmärkten: Auf dem Arbeitsmarkt wird zwischen den Tarifparteien nur der *Nominal*lohn ausgehandelt. Für die Arbeitsnachfrage der Unternehmen ist jedoch neben den Absatzerwartungen, die von der erwarteten Nachfrage bestimmt werden, der *Real*lohn, also der Nominallohn im Verhältnis zum Preisniveau relevant. Dieses Preisniveau bildet sich auf den Gütermärkten. Dabei hängt dieses Preisniveau unter anderem von der Entwicklung der Kosten ab. Der größte gesamtwirtschaftliche Kostenfaktor sind dabei die Löhne. Höhere Nominallöhne führen somit tendenziell zu höheren Preisen, wenn die Kostensteigerungen nicht durch Produktivitätszuwächse ausgeglichen werden. Gleichzeitig ist der Gütermarkt nicht unabhängig vom Kapitalmarkt, der einerseits einen wesentlichen Einfluß auf das Investitionsvolumen der Unternehmen hat, andererseits die Höhe der Kapitalkosten vorgibt. Das Investitionsvolumen der Unternehmen beeinflußt dabei die Güternachfrage, während

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die getätigten Investitionen sich langfristig im Wachstum des Kapitalstocks und damit des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotentials und so im Güterangebot niederschlagen. Gleichzeitig ist in diesem Rahmen der Kapitalmarkt nicht unabhängig von der Geldpolitik der Zentralbank, da einerseits Veränderungen der kurzfristigen Geldmarktzinsen die Opportunitätskosten längerfristig angelegten Kapitals beeinflussen, andererseits die kurzfristigen Geldmarktzinsen langfristige Inflations- und Zinserwartungen beeinflussen.

Aus dieser Sichtweise eines interdependenten Märktegeflechts folgt, daß die europäische Geldpolitik einen maßgeblichen Einfluß auf das gesamteuropäische Wachstum hat – und damit nicht nur über die Zinsentwicklung, sondern auch über die Exportnachfrage auf das deutsche Wachstum (immerhin erfolgten 1996 rund 44 % der deutschen Warenexporte in das zukünftige Euro-Gebiet[1]). Gleichzeitig ist aber auch klar, daß Preisniveaustabilität und langfristiges Wachstum nur möglich sind, wenn die Lohnpolitik sich weitgehend an den zur Verteilung verfügbaren realen Produktionszuwächsen orientiert. Ist dies nicht der Fall, besteht die Gefahr, daß die die Produktivität übersteigenden Lohnabschlüsse die Unternehmen zu Preissteigerungen zwingen, die zu einem Konflikt mit einer stabilitätsorientierten Geldpolitik führen. Vor diesem Hintergrund wird auch wieder der deutsche Einfluß auf die Stabilität in Europa deutlich: Mit einem Gewicht von rund einem Drittel des BIP des Euro-Gebietes kommt den deutschen Lohnentwicklungen eine entsprechende Bedeutung zu.

Damit kommt der europäischen Geld- und Lohnpolitik im Zusammenspiel eine tragende Rolle für die reale Konvergenz sowie das Wachstum im Euro-Gebiet zu. Dabei ist die Geldpolitik in den Händen der EZB konzentriert, während eine Koordinierung der Lohnpolitik auf ein gesamteuropäisches Ziel aufgrund der im Euro-Währungsraum heterogenen und (aus europäischer Sicht) dezentralen Lohnverhandlungen erheblich schwieriger sein dürfte. Für Deutschland stellt sich dabei einerseits die Frage nach den Auswirkungen der deutschen Lohnpolitik auf den gesamten Währungsraum, andererseits nach den Auswirkungen auf die relative Position Deutschlands unter den Tarifgebieten.

Um nun Deutschlands Situation innerhalb der Europäischen Währungsunion bewerten zu können, muß zunächst nach der Motivation der europäischen Staaten, eine solche Union zu bilden sowie nach den Folgen der Europäischen Währungsunion für die teilnehmenden Staaten gefragt werden.

2.2. Die Motivation einer Währungsunion

Bei der Motivation der Währungsunion muß zwischen Motiven, die für alle Staaten gelten, Motiven, die für die Länder mit relativ schwachen Währungen von Bedeutung sind und der Motivation für das bisherige Schlüsselwährungsland Deutschland unterschieden werden. Die Bezeichnung des Schlüsselwährungslandes und der Schwachwährungsländer wurde dabei in der Zeit seit Bestehen der Europäischen Währungsunion (EWS) geprägt. Das Wechselkurssystem EWS wurde 1979 etabliert und ist - auch wenn dies nicht von allen Ländern anfänglich so gesehen wurde - als Vorstufe der Europäischen Währungsunion

[1] Vgl. Deutsche Bundesbank (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zu interpretieren. Im Rahmen des EWS wurden die Wechselkurse der teilnehmenden Währungen zu der Korbwährung ECU bis auf enge Margen fixiert, wobei die Zentralbanken eingreifen sollten, wenn der Wechselkurs einer Währung das Band zu verlassen drohte. In der Praxis stellte sich jedoch heraus, daß das formal symmetrisch konzipierte Wechselkurssystem asymmetrisch arbeitete; die Bundesbank behielt einen gewisse monetäre Souveränität, die anderen Zentralbanken mußten der Geldpolitik der Bundesbank folgen.[2] So bezeichnet man Deutschland gemeinhin als Schlüsselwährungsland, viele andere Teilnehmer am EWS als Schwachwährungsländer. Da die Situation der Schwachwährungsländer im Vergleich zum Schlüsselwährungsland im EWS eine andere ist, ergibt sich auch leicht unterschiedliche Motivation einer Währungsunion.

Für die ganze Union ist ein Ziel, durch die Schaffung einer einheitlichen, stabilen Währung die Allokation knapper Ressourcen zu verbessern und damit den Wachstumsprozeß in Europa zu stimulieren. Mit dem Wegfall der Transaktionskosten ist eine noch stärkere realwirtschaftliche Integration der Europäischen Staaten zu erwarten.

Durch den Wegfall der bisherigen (teilweise auch spekulativ bedingten) Wechselkursschwankungen werden Unsicherheiten verringert. Dadurch ist mit verringerten Risikoprämien der Anleger und damit sinkenden Zinsen zu rechnen. Die Entwicklungen im EWS und in der EWU bestätigt bisher diese Überlegung. So konvergierten die nominalen Zinssätze der Mitgliedsstaaten gegen das niedrigere deutsche Niveau. Zudem hat der Euro-Kapitalmarkt eine größere Tiefe als die bisherigen Kapitalmärkte der Mitgliedsländer. Nach dem Dollar-Markt handelt es sich bei dem Euromarkt um den zweitgrößten Kapitalmarkt der Welt mit deutlichem Abstand zum Yen-Kapitalmarkt. So kann für die Unternehmen mit besseren Finanzierungsbedingungen gerechnet werden.[3]

Zudem wird durch die Einführung der Einheitswährung die Anfälligkeit Europas gegenüber spekulativen Währungsattacken vermindert: Ein spekulativer Angriff, wie er im EWS 1992 gegen verschiedene Währungen wie z.B. den Französischen Franc auftrat, ist nach Schaffung der Währungsunion gegen Teilnehmer nicht mehr möglich. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund immer größer werdender Finanzströme und im Verhältnis unbedeutend werdender Reserven der Zentralbanken von Bedeutung. Eichengreen (1994) argumentiert sogar, daß in absehbarer Zukunft so nur zwei Wechselkursregime langfristig stabil seien: Währungsunion oder ein flexibler Wechselkurs.

Dadurch, daß mit der Einführung des Euros inflationsträchtige Lohnabschlüsse in einzelnen Mitgliedsländern nicht mehr durch eine Abwertung der entsprechenden Landeswährung (zumindest kurzfristig)[4] ausgeglichen werden können, kann mit einer strukturellen Veränderung der bisherigen Lohnbildungsprozesse gerechnet werden. Einige Autoren sehen diese "Disziplinierung" der Tarifparteien als einen der Hauptvorteile der Währungsunion.[5]

---

[2] Vgl. Collignon (1994).

[3] Vgl. Collignon (1998).

[4] Siehe auch unten Kapitel 2.3 Rolle der Wechselkurse.

[5] Vgl. exemplarisch Sievert (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mit der Einführung des Euros verändert sich zudem die Struktur des Wirtschaftsraums aus makroökonomischer Sicht grundlegend: Aus den 11 zum Teil sehr kleinen und sehr offenen (d.h. außenwirtschaftlich orientierten) Volkswirtschaften wird eine große, eher binnenwirtschaftlich ausgerichtete Volkswirtschaft. Durch diesen Wandel ändern sich auch die gesamtwirtschaftlichen Restriktionen. Dies bezieht sich zum einen auf die außenwirtschaftlichen Restriktionen, zum anderen auf die binnenwirtschaftlichen Restriktionen: So sind nicht mehr die Leistungsbilanzüberschüsse bzw. –defizite der einzelnen Länder von Belang, sondern nur noch die Überschüsse und Defizite des gesamten Währungsraums. Binnenwirtschaftlich gilt nun der von der EZB vorgegebene Rahmen für den gesamten Währungsraum. Andererseits wird die EZB aber auch die Geldpolitik auf die Wirtschaft des gesamten Euro-Raums ausrichten. Bisher mußten die am EWS teilnehmenden Länder aufgrund der freien Kapitalmobilität und der fixierten Wechselkurse der Geldpolitik der Bundesbank folgen. Die Geldpolitik der Bundesbank war dabei zumindest teilweise dem Interesse des übrigen EWS-Raums gegenläufig.[6] Dazu kommt, daß auch ein eventuell von der EZB verfolgtes Wechselkursziel[7] so wohl eher mit den Interessen des gesamten Währungsraums übereinstimmen dürfte als ein eventuell implizit von der Bundesbank verfolgtes Wechselkursziel.[8]

Für Deutschland als eine sehr exportorientierte Volkswirtschaft ist die Stabilität der Wechselkurse für die internationale Wettbewerbsfähigkeit von extremer Bedeutung.[9] Bisher kam es immer wieder zu überschießenden Aufwertungen der DM mit entsprechenden Folgen für die deutsche Exportindustrie und somit auch auf inländische Investitionsnachfrage und Beschäftigung. Gros (1996) und Belkle/Gros (1997) kommen zu dem Ergebnis, daß eine 1%-prozentige Zunahme der Standardabweichung der monatliche Wechselkursschwankungen zu einem Rückgang der Investitionstätigkeit in Deutschland von 4 bis 5 % und einem Rückgang der Beschäftigung um 0,6 % im folgenden Jahr führt. Da der Euro-Raum rund 44 % der deutschen Warenexporte ausmacht und somit nach der Währungsunion nur noch etwas mehr als die Hälfte der Exporte vom Wechselkurs beeinflußt werden, dürfte dieser Effekt geringer werden.

2.3. Rolle der Wechselkurse

Die Einführung der Europäische Währungsunion hat zunächst zwei ganz direkte Folgen: Auf der einen Seite wird ab dem 1.1.1999 die Geldpolitik nicht mehr von den nationalen

---

[6] Dieses Problem wurde besonders nach der Wiedervereinigung 1990 deutlich, als Deutschland vereinigungsbedingt einen Aufschwung erlebte, während die anderen Länder Europas noch in der Rezession steckten. Für die binnenwirtschaftliche Entwicklung dieser anderen Länder waren die hohen Zinsen, die die Bundesbank damals zur Inflationsbekämpfung einsätzte, äußerst problematisch, so daß es 1992 zur EWS-Krise kam.

[7] Wahrscheinlicher ist, daß die EZB wegen des geringen Offenheitsgrades des Euro-Raumes kein Wechselkursziel verfolgen wird.

[8] Vgl. zu diesem Punkt Schelkle (1998).

[9] Vgl. hierzu auch Kapitel 7 *Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im Rahmen der EWU.*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zentralbanken, sondern von der EZB bestimmt, auf der anderen Seite fällt der Wechselkurs zwischen den einzelnen Teilnehmerstaaten weg.

Der Wegfall der geldpolitischen Souveränität stellt zumindest im Vergleich zu der Situation im EWS keinen Verlust dar. Nach den gängigen makroökonomischen Modellen ist klar, daß von den drei Zielen Kapitalmobilität, fixierter Wechselkurs und eigenständige Geldpolitik nur jeweils zwei gleichzeitig zu erreichen ist. Da im EWS der Wechselkurs fixiert ist und aufgrund der Konzeption des Binnenmarktes es in Europa keinerlei Kapitalverkehrskontrollen mehr gibt,[10] konnten schon im Vorfeld der Europäischen Währungsunion die einzelnen Teilnehmerstaaten (außer evtl. Deutschland als Schlüsselwährungsland, vgl. oben) keine eigenständige Geldpolitik mehr verfolgen.

Inwieweit der Wegfall des Wechselkurses problematisch ist, hängt von der Antwort auf die Frage nach der Funktion von Wechselkursen ab. In der Vergangenheit konnten Länder, deren preisliche Wettbewerbsfähigkeit hinter der ihrer Handelspartner z.B. wegen eines inflationsträchtigeren Lohnbildungsprozeß zurückblieb, mittels nominaler Abwertungen ihrer Währungen zumindest kurzfristig wettbewerbsfähig bleiben. Die Benutzung einer Abwertung zur Wiedererlangung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit hat jedoch einen entscheidenden Nachteil: Eine Abwertung ist immer auch mit einem Reallohnverlust der Beschäftigten verbunden, da der Preis ausländischer Güter und importierter Vorprodukte in Inlandswährung steigt. Wird nun in den folgenden Tarifabschlüssen versucht, diese Reallohnverluste durch Nominallohnerhöhungen zu kompensieren (und davon war i.d.R. auszugehen), so kommt es zu inflationären Tendenzen; die preisliche Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert sich wieder. Insofern erscheinen Abwertungen nicht als Instrument zur dauerhaften Sicherung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit geeignet.

Von Gegnern der europäischen Währungsunion wird häufig angeführt, daß die einzelnen Volkswirtschaften aufgrund ihrer unterschiedlichen Produktions- und Gütermarktstrukturen unterschiedlichen wirtschaftlichen Risiken ausgesetzt seien. Um nun auftretende Schocks besser abfedern zu können, seien flexible Wechselkurse unerläßlich. In dieser Argumentation geht es nur um asymmetrische Schocks, d.h. Schocks, die die Länder einer Währungsunion in unterschiedlichem Ausmaß treffen. (Bei symmetrischen Schocks ist eine Anpassung unter den Ländern definitionsgemäß nicht erforderlich.) Je häufiger und bedeutsamer asymmetrische Schocks, desto wichtiger sei die Existenz der Wechselkurse. Diese Argumentationsweise entspricht auch den Überlegungen, die der älteren Theorie des optimalen Währungsraums zugrunde liegen[11]. Mit Hilfe dieser Theorie werden die Vor- und Nachteile eines Systems fester Wechselkurse untersucht. Ein Währungsraum ist in diesem Rahmen als eine aus verschiedenen Regionen zusammengesetzte Einheit definiert. Optimal ist dieser Währungsraum, wenn entweder asymmetrische Schocks hinreichend selten auftreten oder aber andere Anpassungsmöglichkeiten als der nominale Wechselkurs

[10] Art. 67 EGV in Europäische Union (1998). Die Nummerierung der Artikel des EGV folgt in dieser Arbeit der Nummerierung des Maastrichter Vertrages und nicht der Nummerierung des am 1.5.1999 in Kraft getretenen Amsterdamer Vertrages, um eine Einheitlichkeit mit der sonstigen Literatur zur EWU zu gewährleisten.

[11] Für einen Überblick über die ältere Theorie des optimalen Währungsraums vgl. Ishyama (1975).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

existieren.[12] Treten nur wenig oder keine asymmetrischen Schocks auf, so gibt es keinen Grund zu einer Anpassung, die Kosten einer Aufgabe des Wechselkurses sind somit gering oder sogar, im Extremfall, gleich Null. Treten häufige asymmetrische Schocks auf, sind die Kosten der Aufgabe des Wechselkurs desto geringer, je leichter eine alternative Anpassung herbeigeführt werden kann. Als klassische Anpassungsmöglichkeit wird dabei oft das auf Mundell (1961) zurückgehende Kriterium der Faktormobilität genannt. Wird in einem Währungsraum eine Region von einem asymmetrischen Schock getroffen, so wandern bei Faktormobilität die Produktionsfaktoren in Regionen, die nicht von dem Schock betroffen sind. Für den Arbeitsmarkt hieße das: Kommt es zu großen Unterschieden in den Arbeitslosenraten zwischen den Regionen, so würden eine Migration aus den Gebieten mit hohen Arbeitslosenraten in die Regionen mir niedrigen Arbeitslosenraten führen. Investitionen würden in die Regionen mit den besten Ertragsaussichten für Kapital fließen. Inwieweit erfüllt nun Europa diese Eigenschaften eines optimalen Währungsraums und kann damit nach der älteren Theorie des optimalen Währungsraums zu relativ geringen Kosten auf den Wechselkurs als Anpassungsinstrument verzichten?

Die Antwort auf diese Frage fällt in der Literatur mehrdeutig aus.[13] Das liegt zum einen daran, daß diese Frage im Grunde nur im Vergleich mit anderen Währungsräumen beantwortet werden kann. Denn kein Währungsraum erfüllt die Voraussetzungen perfekt, was wohl unter anderem daran liegt, daß Anpassungsprozesse in der wirklichen Welt selten so schnell und reibungslos ablaufen, wie es die ökonomische Theorie voraussetzt. So bleiben auch in den USA, die nach allgemeiner Auffassung einen funktionierenden Währungsraum darstellen, regionale Unterschiede in der Arbeitslosenquote bestehen; asymmetrische regionale Schocks sind eher an der Regel als unüblich.[14] Als Vergleichsmaßstäbe werden so in der Regel die USA, Kanada oder Regionen innerhalb einzelner EU-Staaten herangezogen.[15]

Neben der Untersuchung von Angebots- und Nachfrageschocks, von Arbeitskräftemobilität und Handelsverflechtungen wird von den meisten Studien die Veränderung des realen Wechselkurses als Kriterium zur Beurteilung der Optimalität eines potentiellen Währungsraums herangezogen: Sind die Schwankungen im realen Wechselkurs zwischen den potentiellen Teilnehmerländern größer als zwischen den Referenzregionen, so sei offensichtlich ein erhöhter Anpassungsbedarf gegeben, der Währungsraum demnach nicht optimal. Beurteilt man anhand der Variabilität des realen Wechselkurses die Optimalität des Euro-Währungsraums, so fällt im Vergleich mit den USA die Antwort in der Regel negativ aus,[16] bei einem Vergleich mit den realen Wechselkursen innerhalb europäischer Volkswirtschaften deuten die Ergebnisse darauf hin, daß zumindest einige Kernländer (Deutschland,

---

[12] Vgl. Eichengreen (1990a).

[13] Vgl. auch die Übersicht bei Breuss (1996).

[14] Vgl. hierzu auch Krugman (1993).

[15] Vgl. u.a. von Hagen/Neumann (1994), Breuss (1996), Gros (1996) und Eichengreen (1990).

[16] Vgl. u.a. Eichengreen (1990a), der eine um das drei- bis vierfach höhere Variabilität der realen Wechselkurse in Europa errechnet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Frankreich, Österreich und die Benelux-Staaten) einen optimalen Währungsraum darstellen könnten.[17]

Diese Ergebnisse sollten jedoch mit einiger Vorsicht interpretiert werden. So ist es durchaus denkbar, daß die starken Schwankungen des *realen* Wechselkurses auf Schwankungen des *nominalen* Wechselkurses zurückgehen: In der Realität sind immer wieder stärkere Ausschläge des nominalen Wechselkurses als der Preise in den beteiligten Volkswirtschaften zu beobachten. Vor dem Hintergrund theoretischer Modelle des überschießenden Wechselkurses ist daher eine Kausalität des nominalen auf den realen Wechselkurs zumindest kurz- und mittelfristig zu erwarten. Von daher würden die geringeren Schwankungen in dem realen Wechselkurs zweier Regionen innerhalb eines Währungsraums nur anzeigen, daß es eben keinen nominalen Wechselkurs zwischen den Regionen gibt und deshalb die von ihm ausgehenden Schwankungen entfallen; über die Optimalität eines Währungsraums würden die Schwankungen des realen Wechselkurses wenig aussagen.

Darüber hinaus ist die von der älteren Theorie des optimalen Währungsraums unterstellte Exogenität der Kriterien problematisch. So gelangen Frankel und Rose (1996) anhand einer ökonometrischen Studie zu dem Schluß, daß sich die Konjunkturzyklen zwischen zwei Ländern angleichen, wenn sich die Handelsbeziehungen intensivieren. Ist dies der Fall, so würden auch die Schocks, die die beiden Länder treffen, zunehmend symmetrischer. Mit einer durch die Währungsunion angestoßenen weiteren realwirtschaftlichen Integration Europas könnte es so zu einer Symmetrisierung der Schocks kommen. Geht man weiterhin von einem Einfluß der Geldpolitik auf den Konjunkturverlauf aus, so ist in jedem Fall mit einer noch stärkeren Angleichung des Konjunkturverlaufes im Euro-Gebiet zu rechnen, wird doch die einheitliche Geldpolitik nun von der EZB gestaltet.[18] So erscheint weniger wichtig, ob der Währungsraum ex ante die Kriterien eines optimalen Währungsraums aufweist, als ob die strukturelle Entwicklung *durch* eine Währungsintegration den Währungraum in eine vorteilhaftere wirtschaftliche Einheit verwandeln kann.[19] Oder anders: Es ist durchaus möglich, daß sich die Währungsunion selber ihren optimalen Raum schafft.[20]

Andererseits ist es aber auch durchaus möglich, daß für ein Land, für das ex ante eine Teilnahme an der Währungsunion nicht vorteilhaft erscheint, im Nachhinein die Teilnahme vorteilhaft gewesen wäre. So zeigt Ricci (1998), daß ausländische Direktinvestitionen von der Größe des Marktes, der ohne Wechselkursschwankungen zu erreichen ist, abhängt. Damit könnte das neue Euro-Gebiet ausländische Direktinvestitionen aus den EU-Staaten, die nicht an der Währungsunion teilnehmen, anziehen. So warnte z.B. Toyota die britische Regierung, die Nicht-Teilnahme Großbritanniens sei ein gewichtiger Entscheidungsfaktor

---

[17] So finden von Hagen/Neuman (1994) daß die Variabilität der realen Wechselkurse zwischen diesen Kernländern in den späten 80ern nicht größer war als die Variabilität der realen Wechselkurse zwischen den deutschen Ländern Mitte der 70er Jahre.

[18] Tatsächlich ist bereits in den letzten Jahren vor Beginn der EWU ein Angleichen der Konjunkturzyklen in den Kernländern des EWS zu beobachten gewesen.

[19] Vgl. Schelkle (1998).

[20] Vgl. DIW (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

für die Wahl ihres neuen Produktionsstandortes.[21] So kann es durch die Bildung der Währungsunion auch zu negativen Externalitäten für Nichtteilnehmer kommen, die ex post eine Teilnahme auch für die Nichtteilnehmer vorteilhaft werden lassen.

Eine weitere Frage, die bei der traditionellen Betrachtung des optimalen Währungsraums in der Regel offen bleibt, ist die Frage nach der Natur der asymmetrischen Schocks. Sind diese Schocks z.B. monetären oder realen Ursprungs? Handelt es sich um monetäre Schocks, so wäre die Anpassungsfunktion der Wechselkurse obsolet, da unter einer einheitlichen Zentralbank mit einer einheitlichen Geldpolitik asymmetrische monetäre Schocks nicht mehr auftreten würden. Daß die Variabilität der realen Wechselkurse innerhalb Europas im Laufe der achtziger Jahre erheblich gesunken ist,[22] während sich die Inflationsraten auf niedrigem Niveau angeglichen haben, scheint darauf hinzudeuten, daß zumindest ein nicht unbeträchtlicher Teil der asymmetrischen Schocks, die Europa in der Vergangenheit erlebt hat, monetärer Natur waren.

Handelt es sich um reale Schocks, bleibt zu überlegen, inwieweit eine Auf- bzw. Abwertung überhaupt das geeignetste Anpassungsinstrument ist. So könnte man argumentieren, daß sich asymmetrische reale Angebotsschocks (wie z.B. technologische Veränderungen in der Produktionsweise) besser durch eine entsprechende Lohnreaktion absorbieren ließen. So könnte ein Produktivitätsschub in einem Land mit einer Lohnerhöhung anstelle einer Aufwertung einhergehen. Das Realeinkommen würde so direkt erhöht, anstelle den Umweg über billigere Importgüter zu gehen.[23] Andererseits ist bei einem realen asymmetrischen Nachfrageschock zu berücksichtigen, daß durch eine Abwertung nicht etwa die reale Anpassungslast tatsächlich gemindert wird, sondern lediglich die Anpassungslasten auf Kosten der Handelspartner anders verteilt werden. Handelt es sich bei dem abwertenden Land um ein kleines Land, so diffundieren die Kosten weltweit. Wertet jedoch ein großes Land ab, kann dies gravierende Folgen für die binnenwirtschaftliche Entwicklung des Auslands haben. So können Abwertungen immer nur ein einzelnes Land besserstellen, nicht jedoch ganz Europa. Zudem zeigen neuere Schätzungen, daß die Nachfrage im internationalen Handel, zumindest nach Exportgütern entwickelter Industrieländer, relativ preisunelastisch ist[24]: So ist eine relativ große Veränderung der Wechselkurse notwendig, um überhaupt eine Veränderung in internationalen Marktanteilen zu erreichen.

Vor diesem Hintergrund reicht es nicht aus, die Kriterien der älteren Theorie optimaler Währungsräume zur wirtschaftspolitischen Beurteilung der europäischen Währungsunion heranzuziehen. Die in dieser Theorie untersuchten Kriterien geben bestenfalls einen Eindruck von der bisher erreichten Konvergenz. So erscheint auch ein Vorschlag von de Grauwe sinnvoll.[25] Er plädierte für einen freiwilligen Beitritt der einzelnen Länder ohne die

---

[21] Offiziell habe allerdings Großbritanniens Nicht-Teilnahme bei der endgültigen Entscheidung des Konzerns gegen den Bau der neuen Anlage im britischen Derby zugunsten eines Nordfranzösischen Standorts keine entscheidende Rolle gespielt. Vgl. Economist (1997).

[22] Vgl. von Hagen/Neumann (1994).

[23] Vgl. zu dieser Argumentation DIW (1997).

[24] Vgl. Europäische Kommission (1995) und Gros (1996a).

[25] Vgl. de Grauwe (1995)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Erfüllung irgendwelcher Eingangsvoraussetzungen, aber mit der Verpflichtung, die institutionellen Rahmenbedingungen der zukünftigen Währungsgemeinschaft, z.B. die Übertragung der geldpolitischen Souveränität auf eine unabhängige Europäische Zentralbank, zu akzeptieren. Tatsächlich ist die Auswahl der EWU-Teilnehmerstaaten de facto auch so abgelaufen: Keinem der Länder, die an der EWU an teilnehmen wollten, wurde letztendlich eine Teilnahme aufgrund fehlender realer Konvergenz verweigert.

Diese Überlegungen zeigen, daß durch den Wegfall der Wechselkurse innerhalb des Euro-Raumes aus gesamteuropäischer Sicht keine großen Kosten zu erwarten sind. Gleichzeitig sind sowohl für Deutschland als bisheriges Schlüsselwährungsland als auch gerade für die anderen Teilnehmerländer Vorteile aus der Schaffung der Währungsunion zu erwarten, nicht zuletzt durch die Reduzierung der Wechselkursunsicherheit, die die Investitionsbedingungen im ganzen Euro-Gebiet verbessern dürfte. Somit ist prinzipiell mit Wachstumsvorteilen durch die Einführung des Euros zu rechnen, jedoch besteht die Notwendigkeit einer supranationalen Abstimmung einiger Bereiche der Wirtschaftspolitik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Geldpolitik in der EWU

3.1. Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB)

Im Mittelpunkt der Überlegungen zu der Geldpolitik in der Europäischen Währungsunion steht die Frage nach der geldpolitischen Strategie der EZB. Während insbesondere das amerikanische Federal Reserve Board (Fed) und auch die japanische Zentralbank Preisstabilität und Wachstum als gleichberechtigte Ziele verstehen, legen gerade nach der Disinflationsphase in den 80er und frühen 90er Jahren die meisten europäischen Zentralbanken und auch die kanadische Zentralbank das Schwergewicht auf das Ziel der Preisstabilität. Dies galt prinzipiell auch für die Bundesbank, die von ihrer Gesetzesgrundlage her verpflichtet war, "die Währung zu sichern"[26], in der Praxis jedoch auch durchaus Wachstum und Konjunktur in ihrer Politikausgestaltung berücksichtigte.[27] Bei den übrigen europäischen Zentralbanken sowie auch der kanadischen Zentralbank ist zu berücksichtigen, daß sie in ihrer geldpolitischen Ausrichtung wenig unabhängig waren bzw. sind. Die kanadische Zentralbank muß angesichts der engen Verflechtungen der kanadischen Wirtschaft mit der U.S.-Volkswirtschaft ihre Geldpolitik an die der U.S.-amerikanischen Fed anlehnen; die europäischen Zentralbanken, die am Wechselkursmechanismus des EWS teilnahmen, hatten durch diesen Schritt praktisch ihren geldpolitischen Spielraum aufgegeben.[28]

Wie sieht nun die geldpolitische Strategie der EZB aus? Von der gesetzlichen Grundlage her ist diese Frage einfach zu beantworten: Nach dem Maastrichter Vertrag ist das "vorrangige Ziel" der EZB, "Preisstabilität zu gewährleisten".[29] Damit wurde dem Konzept der Fed, gleichrangig auch Wachstum als Ziel der Geldpolitik zu verankern, eine Absage erteilt. Dies ist im Rahmen einer Strategie zu sehen, die EZB in Struktur, Zielen und Instrumenten nahe an dem "Modell" Bundesbank zu orientieren, um den Eindruck zu verstärken, daß die von der EZB verfolgte Geldpolitik im Grunde eine Fortsetzung der deutschen Geldpolitik sei und so das Renommé der Deutschen Mark auf den Euro zu übertragen, um von Anfang an Inflationserwartungen für den Euro gering zu halten.

Um Empfehlungen geben zu können, wie eine optimale geldpolitische Strategie aussehen sollte, muß zunächst grundsätzlich beantwortet ist, was eine Zentralbank leisten kann. Diese Frage ist wiederum abhängig von dem gewählten theoretischen Hintergrund: Wenn Geld keine mittel- und langfristigen Effekte auf die reale Wirtschaft hat, sondern lediglich das Preisniveau verändern kann, hat es wenig Sinn, der Zentralbank Verantwortung über die Stabilisierung des Preisniveaus hinaus zu geben. Diese Sichtweise impliziert dabei unter

---

[26] Vgl. §3 BundesbankG in Deutsche Bundesbank (1995).

[27] Vgl. hierzu auch Pohl (1997), Clarida/Gertler (1997)

[28] Vgl. hierzu u.a. Clarida/Gali/Gertler (1997).

[29] Vgl. Art. 105 EGV in Europäische Union (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

anderem die Vorstellung, die Zentralbank habe keinen Einfluß auf den Kapitalmarktzins, der Zins wird als Folge der intertemporalen Konsumentscheidung der Individuen gewertet.

Die Vorstellung einer Interaktion der einzelnen Märkte, der in dieser Arbeit gefolgt wird, legt jedoch andere Möglichkeiten und Aufgaben der Geldpolitik nahe: Dabei ist die Geldpolitik nicht alleine für Preisniveaustabilität verantwortlich, sondern das Preisniveau ergibt sich aus dem Zusammenspiel von Lohn-, Fiskal- und Geldpolitik. Lohnerhöhungen, die über der Produktivitätssteigerung liegen, führen zu ansteigenden Lohnstückkosten. Eine übertrieben expansive Fiskalpolitik kann zudem über eine Überschußnachfrage zu steigenden Preisen führen. Damit ist die Geldpolitik nicht die Quelle für Preisniveauveränderung. Vielmehr ist die Zentralbank für die Durchsetzung der Preisniveaustabilität auch auf die Kooperation der anderen Marktteilnehmer angewiesen.[30] Andererseits kommt der Geldpolitik jedoch mehr als nur die Aufgabe der Wahrung der Preisstabilität zu: Über den Geldmarktzins beeinflußt die Zentralbank auch den Kapitalmarktzins und damit die Finanzierungsbedingungen; so werden wiederum Investitionen und damit Wachstum und Beschäftigung beeinflußt. Sowohl empirische Beobachtungen[31] als auch theoretische Überlegungen[32] sprechen für eine solche über die Beeinflussung des Preisniveaus hinausgehende Möglichkeit der Zentralbank.

Ein Vorteil der Beschränkung der EZB auf das Ziel der Preisstabilität besteht sicher in der Zuweisung der eindeutigen Verantwortung für die Zielerreichung.[33] Auf der anderen Seite besteht die Gefahr der Entlassung der Zentralbank aus der Verantwortung für Wachstum und Beschäftigung, wenn diese Ziele allein dem Staat und den Tarifparteien zugeschrieben werden. Folgt man der Argumentation einer Interdependenz der Märkte, wie sie neukeynesianischen Ansätzen eigen ist, sowohl für die Bestimmung des Preisniveaus als auch des gesamtwirtschaftlichen Wachstums, so kann ein einseitiges Zuweisen der Verantwortung für Preisniveaustabilität an die Zentralbank zu hohen Kosten in Form von Verletzungen anderer gesamtwirtschaftlicher Ziele führen.[34] Es wäre dann durchaus denkbar, daß ein Einbeziehen der Tarifparteien und des Staates in die Aufgabe der Inflationsvermeidung, aber auch ein Einbeziehen der Zentralbank in die Stabilisierung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums im Endeffekt bessere Ergebnisse erzielen würde. Von daher würde mit der einseitigen Fixierung der Zentralbank auf Preisniveaustabilität die Effizienz der Wirtschaftspolitik geschmälert; langfristig wäre ein niedrigeres Wachstum als unter einer Kooperation der Politikbereiche Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik zu erwarten.

Im Rahmen dieser Argumentation wäre eine Entlohnung der Zentralbanker nach dem Grad der gesamtwirtschaftlich erreichten Preisniveaustabilisierung oder Sanktionen für ver-

---

[30] So schreibt auch die Deutsche Bundesbank (1995:28): "[Es genügt] freilich nicht, wenn die Notenbank die monetären Rahmenbedingungen für ein inflationsfreies Wirtschaftswachstum schafft. Um gleichzeitig einen stabilen Geldwert und einen hohen Beschäftigungsstand zu erhalten, kommt es entscheidend darauf an, daß sich alle am Wirtschaftsprozeß Beteiligten stabilitätskonform verhalten [...]."

[31] Vgl. Romer/Romer (1994).

[32] Vgl. Akerlof/Yellen (1985) und Ball/Cecchetti (1988).

[33] Vgl. Goodhart (1994).

[34] Vgl. Fazio (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fehlte Preisniveaustabilität wie von einigen Wirtschaftswissenschaftlern vorgeschlagen,[35] geradezu kontraproduktiv: Es würden Anreize geschaffen, selbst in Phasen, wo keine akute Inflationsgefahr besteht, die Geldpolitik unnötig hart zu halten, um auf jeden Fall "auf der sicheren Seite" zu sein.

Nun kann die Zentralbank mechanistisch weder Preisstabilität noch Wachstum determinieren, sondern kann diese Größen nur in Interaktion mit den Märkten beeinflussen. Deshalb werden geldpolitische Ziele in der Regel über intermediäre Ziele verfolgt. Dabei weisen Zentralbanken unterschiedliche Ansichten über das ideale Zwischenziel auf.[36] Grundsätzlich stehen sich hier zwei Richtungen gegenüber: Die eine Richtung, die bis Anfang der 80er Jahre von den meisten Zentralbanken geteilt wurde, zielt auf monetäre Aggregate als Zwischenziel (Geldmengensteuerung). Als Argument gilt die zeitnahe Verfügbarkeit der Daten und die leichte Beobachtbarkeit der Politik der Zentralbank durch die Öffentlichkeit.

Die Gegenposition, die u.a. auch von der U.S.-amerikanischen Fed vertreten wird, weist auf den instabilen Zusammenhang zwischen den monetären Aggregaten auf der einen Seite und dem nominalem Volkseinkommen auf der anderen Seite hin, die in vielen Ländern im Laufe der 80er Jahre beobachtet werden konnte. Vor allem durch Finanzinnovationen verändere sich die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes immer wieder strukturell. Damit sei die Geldmenge für die monetäre Steuerung der Wirtschaft ungeeignet. Besser fundiert sei der Zusammenhang zwischen Zinsen und makroökonomischen Zielgrößen, weshalb eine Zinspolitik einer Geldmengenpolitik überlegen sei.[37] Darüber hinaus stabilisiere eine Zinssteuerung, die z.B. auch das Output-Gap, d.h. die Differenz zwischen potentiellem und tatsächlichem Output, berücksichtigt, die Schwankungen im Konjunkturverlauf.[38]

Die Antwort auf die Frage, inwieweit eine Geldmengensteuerung für den Euro-Raum grundsätzlich geeignet ist, hängt davon ab, inwieweit der Zusammenhang zwischen Geldmenge auf der einen Seite und Preisniveau und realem Einkommen auf der anderen Seite stabil ist. Für Deutschland finden die meisten Studien einen weitgehend stabilen Zusammenhang,[39] während andere europäische Länder durchaus gegensätzliche Erfahrungen machten[40]. Studien, die die gesamte EU untersuchen, deuten in der Regel darauf hin, daß die Geldnachfrage für den Euro-Raum stabil ist.[41] Jedoch sollte bei diesbezüglichen Überlegungen beachtet werden, daß es durchaus denkbar ist, daß gerade *durch* die Europäische Währungsunion sich die Strukturen im Finanzsektor verändern, gerade weil dort heute

---

[35] Vgl. Vaubel (1989) oder in realen Größen Neumann (1991).

[36] Vgl. zu einer Übersicht der Zielgrößen europäischer Zentralbanken Deutsche Bundesbank (1998).

[37] Vgl. auch Bernanke/Blinder (1992).

[38] Vgl. Taylor (1996) und die dortigen Verweise auf weitere Studien.

[39] Vgl. den Überblick in Federal Reserve (1995) oder für eine Schätzung bis 1996 Wolters/Lütkepohl (1997).

[40] Vgl. Deutsche Bundesbank (1998).

[41] Vgl. z.B. Monticelli (1996), Falk/Funke (1995) oder für einen Überblick Browne/Fagan/Henry (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

noch gewaltige Unterschiede zwischen den einzelnen Teilnehmerstaaten bestehen und dadurch die Geldnachfrage in der Einführungsphase des Euros instabil wird.

Tatsächlich scheint die Empirie darauf hinzudeuten, daß sogar die Deutsche Bundesbank entgegen ihrer wiederholten öffentlichen Bekenntnisse, eine Geldmengensteuerung zu betreiben,[42] in der Praxis ähnlich wie die U.S.-amerikanische Fed eine Zinssteuerung betreibt.[43] Das öffentliche Bekenntnis zu einer Geldmengensteuerung könnte dabei als Versuch gesehen werden, gemäß theoretischen Überlegungen die Erwartungen der Wirtschaftssubjekte anhand von langfristigen Zielen zu stabilisieren. In der Realität kam es jedoch in den letzten Jahren nicht zuletzt aus technischen Gründen und im Nachklang der deutschen Wiedervereinigung zu häufigen Verletzungen der angekündigten Geldmengenziele. Trotzdem war eine nachhaltige Störung weder der Preisstabilität noch eine Beeinflussung der langfristigen Inflationserwartungen zu beobachten. Von daher scheint auch eine reine Zinssteuerung in der Lage, Inflationserwartungen zu stabilisieren. Wichtig scheint dabei vor allem eine langfristig orientierte geldpolitische Strategie.

Notwendig für die Effizienz einer erfolgreichen geldpolitischen Strategie ist, daß die Zentralbank auf der einen Seite diese Strategie den wirtschaftlichen Akteuren klar signalisiert, auf der anderen Seite, daß diese Akteure sowohl Anreize als auch Fähigkeit zur Reaktion auf das geldpolitische Signal haben. Inwieweit dies der Fall ist, hängt von den Zielen und den Strukturen der beteiligten Institutionen ab. Dies läßt sich am Beispiel des Verhältnisses zwischen Zentralbank und Tarifparteien verdeutlichen. Streben die Zentralbank nach Preisstabilität, die Gewerkschaften nach möglichst hohen Einkommen ihrer Mitglieder und die Unternehmen nach möglichst hohen Profiten, so wäre eine solche Anreizstruktur gegeben. Signalisiert z.B. die Zentralbank, daß sie eine niedrigere als die aktuelle Inflationsrate anstrebt, so gibt die damit einhergehende implizite Drohung einer Zinserhöhung den Tarifparteien Anreize, sich bei den Lohnabschlüssen zurückzuhalten: Die langsamere Lohnerhöhung würde die Inflation von der Kostenseite bremsen, gleichzeitig bräuchte die Zentralbank die Zinsen nicht (oder weniger stark) anzuheben. Damit wären die Ziele der Tarifparteien besser erreicht als bei einer starken Zinserhöhung: Sowohl Beschäftigung als auch Unternehmensgewinne würden nicht oder zumindest weniger stark beeinträchtigt als unter der ursprünglich geplanten Zinserhöhung. Die Funktionsweise wäre wie folgt: Wegen der Zinserhöhung der Zentralbank würde die Nachfrage kontrahieren, dadurch würde die Beschäftigung zurückgehen; gleichzeitig würden Unternehmensgewinne einerseits durch den sinkenden Absatz, andererseits durch die gestiegenen Kapitalkosten geschmälert. Offensichtlich ist die Situation ohne Zinserhöhung der Zentralbank für die Unternehmen vorteilhaft. Für die Gewerkschaften ist diese Situation vorteilhaft, wenn sie die höhere Beschäftigung höher bewerten als die im ersten Szenario erreichbaren Lohnerhöhungen der dann noch beschäftigten Mitglieder. Es liegt auf der Hand, daß für die Reaktionsweise der Tarifparteien die Arbeitsmarktstrukturen eine bedeutende Rolle spielen. Dieser Zusammenhang wird in Abschnitt Theoretische Überlegungen zur Lohnpolitik. (S. 34) näher behandelt.

---

[42] Vgl. z.B. Deutsche Bundesbank (1998).

[43] Vgl. Clarida/Gertler (1997) und Bernanke/Mihov (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die tatsächliche Strategie der EZB besteht aus drei Hauptelementen: Zunächst definiert die EZB quantitativ das vorrangige Ziel ihrer Geldpolitik, die Preisstabilität. Hierzu hat der EZB-Rat beschlossen, daß Preisstabilität bei einem "Anstieg des Harmonisierten Verbraucherpreisindex (HVPI) für das Euro-Währungsgebiet von unter 2 % gegenüber dem Vorjahr"[44] als erreicht anzusehen ist. Zur Erreichung dieses Ziels spricht die EZB von "zwei Säulen" zur Beurteilung der Inflationsgefahren. Da Inflation "letzlich ein monetäres Phänomen" sei, kommt der Beobachtung der Geldmenge eine "herausragende Rolle" zu.[45] So hat der EZB-Rat einen quantitativen Referenzwert für das Wachstum des Geldmengenaggregats M3 in Höhe von 4,5 % pro Jahr bekannt gegeben. Die EZB legt jedoch Wert darauf, zu unterstreichen, daß es sich bei diesem Referenzwert nicht um ein Zwischenziel handele; es bestehe seitens des Eurosystems keine Verpflichtung, kurzfristige Abweichungen des Geldmengenwachstums zu korrigieren. Statt dessen soll anhand einer "zweiten Säule", der Beobachtung einer breiten Palette von Konjunkturindikatoren, beurteilt werden, inwieweit tatsächlich inflationäre Risiken von der Geldmengenentwicklung ausgehen. Zu den benutzten Indikatoren gehören dabei u.a. die Löhne, der Wechselkurs, die Anleihekurse und die Zinsstrukturkurve, verschiedene Meßgrößen für die reale Wirtschaftstätigkeit, fiskalpolitische Indikatoren, Preis- und Kostenindizes sowie Branchen- und Verbraucherumfragen. Somit bezieht die EZB bei ihrer Strategie die wichtigsten Elemente sowohl der Geldmengensteuerung als auch der Zinssteuerung ein. Der Rückgriff auf ein Geldmengenziel ist dabei als Referenz auf die Geldpolitik der Bundesbank zu verstehen; die Elemente der direkten Inflationssteuerung sind im Zusammenhang mit den Unsicherheiten über die Stabilität der Geldnachfrage im Euro-Raum zu sehen.

Die Bestrebungen der EZB, ihre Ziele, aber auch ihre Einschätzungen der gesamten wirtschaftlichen Lage, klar und unzweideutig öffentlich zu machen, stehen im Einklang mit den obigen Überlegungen zu einer erfolgreichen geldpolitischen Strategie. Dabei ist vor allem wichtig, daß sich die EZB eine Vorstellung macht über einen längerfristigen inflationsfrei möglichen Wachstumspfad in Europa, unter diesen einen Kurs absteckt und daraus folgend zu ihren intermediären Zielen klar Stellung bezieht. Die U.S.-amerikanische Fed könnte mit ihrer erfolgreichen Geldpolitik in den letzten Jahren ein Beispiel für die EZB abgeben.

3.2. Besonderheiten ostdeutscher Unternehmen

Den Überlegungen einer Nicht-Neutralität der Geldpolitik folgend, geben neuere Forschungen den Anlaß zur Vermutung, daß eine einheitliche Geldpolitik in einem Währungsraum unterschiedlich auf die einzelnen Regionen wirkt. Als Ursachen werden dabei einerseits Unterschiede in den Finanzmarktstrukturen,[46] andererseits die Bedeutung der Produktion von Gütern, deren Nachfrage sensibel auf Zinsänderungen reagiert (wie z.B. der Maschinenbau), für die Wirtschaft der einzelnen Region, genannt. Da auch der Wechselkurs auf geldpolitische Impulse reagiert, ist zudem wichtig, welche Bedeutung der Export in

[44] Vgl. Europäische Zentralbank (1999:46).

[45] Vgl. Europäische Zentralbank (1999:52).

[46] Vgl. Barran/Coudert/Mojon (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Regionen außerhalb des Währungsraums spielt.[47] Auch unterschiedliche mikroökonomische Strukturen können zu unterschiedlicher Wirkungsweise der Geldpolitik führen: So sind z.B. Regionen mit vielen kleinen Firmen, die stärker auf Bankkredite angewiesen sind, anfälliger für geldpolitische Impulse. Auch scheint die Kapitalstruktur und die Menge des gebundenen Kapitals in den Unternehmen einer Region Einfluß auf die Wirkung der Geldpolitik auf die Realwirtschaft zu haben.[48]

Für das Verhältnis Deutschlands zur EWU hat dieses Ergebnis zwei Implikationen: Weil durch die Schaffung der EWU nun die einzelnen Länder Regionen innerhalb des Währungsraums sind, ist einerseits zu untersuchen, wie Deutschland im Vergleich zu anderen EWU-Ländern auf geldpolitische Impulse reagiert; andererseits muß gefragt werden, inwieweit es in den einzelnen Regionen *innerhalb* Deutschlands zu unterschiedlichen Effekten der Geldpolitik kommen kann.

In einer Studie kommen Dornbusch, Favero und Giavazzi (1998) unter Verwendung von Datenreihen aus der Zeit vor Errichtung der EWU zu dem Ergebnis, daß der kurzfristige Effekt einer Zinserhöhung auf das Output in Deutschland etwas stärker als in Spanien oder Frankreich, jedoch deutlich schwächer als in Schweden oder Italien, ausfällt. Mittelfristig kommt es in allen anderen untersuchten EWU-Ländern zu stärkeren Reaktionen als in Deutschland; jedoch sind die Reaktionen in Fankreich und Spanien nicht signifikant stärker. Da sich die EZB mit ihrer Geldpolitik an den Verhältnissen im gesamten Euro-Währungsraum orientiert, ist eine solche Position im Mittelfeld vorteilhaft: Weder dürfte es zu einseitiger Überhitzungen der deutschen Wirtschaft bei Zinssenkungen noch zu besonders harten Einbrüchen der wirtschaftlichen Aktivität bei Zinserhöhungen kommen.

Innerhalb Deutschlands ist aufgrund der immer noch schwierigen wirtschaftlichen Situation in den neuen Bundesländern vor allem von Interesse, inwieweit geldpolitische Impulse sich in Ostdeutschland anders als in Westdeutschland auswirken. Vor allem die Kapitalstruktur vieler ostdeutscher Unternehmen gibt hier Anlaß zur Besorgnis. Zwar weisen die Unternehmen in den neuen Bundesländern im Durchschnitt befriedigende Finanzierungsstrukturen auf, jedoch gibt es zwischen finanzstarken und finanzschwachen Firmen einen starken Kontrast, der in den letzten Jahren sogar noch zugenommen hat.[49] So verfügt die Hälfte der analysierten Firmen über keine ausreichende Eigenkapitalbasis. Während die Eigenkapitalquote im obersten Quartil (sortiert nach Eigenkapitalquote) der beobachteten Unternehmen fast doppelt so hoch wie im arithmetischen Mittel aller Unternehmen ist, liegt es in den drei unteren Quartilen deutlich unter dem Durchschnitt. Die ungünstige Kapitalstruktur betrifft dabei tendenziell vor allem kleinere und jüngere Unternehmen, die bisher noch nicht in der Lage waren, eine angemessene Eigenkapitalbasis zu bilden.

---

[47] Vgl. Dornbusch/Favero/Giavazzi (1998).

[48] Vgl. Carlino/DeFina (1998), die u.a. herausfinden, daß Regionen in den USA teilweise um den Faktor 3 unterschiedlich auf geldpolitische Impulse reagieren, obwohl die Strukturen z.B. der Finanzmärkte zwischen den Regionen relativ einheitlich sind.

[49] Die Ausführungen zu den Finanzierungsverhältnissen ostdeutscher Unternehmen basieren auf den Zahlen aus Deutsche Bundesbank (1998a). Die angeführten Zahlen beziehen sich auf 1996, da zeitnähere Daten nicht zur Verfügung stehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zudem haben ostdeutsche Unternehmen eine für kurzfristige Zinsschwankungen anfälligere Struktur ihrer Verbindlichkeiten: Während in den alten Bundesländern kurzfristige Verbindlichkeiten 175 % des Eigenkapitals entsprechen, liegt der Wert für Ostdeutschland bei 209 %. Dabei sind ostdeutsche Unternehmen in erheblich größerem Maße bei Banken verschuldet als es bei westdeutschen Unternehmen der Fall ist; die Summe ihrer Verbindlichkeiten gegenüber Banken ist 1996 sogar noch um 6 % gestiegen. Zudem haben ostdeutsche Unternehmen aufgrund ihres geringen Firmenalters bisher kaum Pensionsrückstellungen bilden können. So entsprechen die Rückstellungen ostdeutscher Unternehmen nur rund 9 % der Bilanzsumme gegenüber rund 25 % bei westdeutschen Unternehmen.

Zu der ungünstigen Struktur der Passivseite in den Bilanzen ostdeutscher Unternehmen kommt eine sehr illiquide Struktur der Aktivseite: Während westdeutsche Unternehmen nur rund 42 % ihrer Vermögenswerte in Sachvermögen halten, liegt der entsprechende Wert für Ostdeutschland bei 63 %. Anders herum heißt dies, daß ostdeutsche Unternehmen bisher in sehr geringem Maße Geldvermögen gebildet haben und deshalb für Liquiditätsprobleme tendenziell anfälliger sein dürften als westdeutsche Unternehmen.

Auch spielen Fremdkapitalzinsen und Nettozinsaufwendungen in der Kostenstruktur ostdeutscher Unternehmen eine größere Rolle als in den alten Bundesländern. Die Fremdkapitalzinsen als Anteil an der Bruttowertschöpfung liegen bei ostdeutschen Unternehmen mit 1,8 % doppelt so hoch wie bei den westdeutschen Unternehmen, die Nettozinsaufwendungen mit 1,7 % der gesamten Kosten sogar rund sechsmal höher als in den alten Bundesländern, wo der entsprechende Wert nur 0,3 % beträgt.[50]

Aufgrund dieser Beobachtungen ist damit zu rechnen, daß die Wirtschaft in den neuen Ländern wesentlich anfälliger auf ein kurzfristiges Anziehen der Geldpolitik reagieren dürfte als die Wirtschaft der alten Bundesländer. Neben der Nachfragekontraktion, die bei einer Zinserhöhung die Wirtschaft sowohl in den alten als auch in den neuen Bundesländern treffen würde, würden aufgrund der ungünstigeren Kapital- und Liquiditätsstruktur auf die ostdeutschen Unternehmen hier weitere Belastungen zukommen. Von daher könnte eine sehr harte Geldpolitik, wie sie eventuell von der EZB in der Anfangszeit zur Etablierung ihrer Glaubwürdigkeit zur Inflationsbekämpfung gefahren werden könnte, die strukturellen Probleme in Ostdeutschland verstärken. In diesem Zusammenhang ist der EZB zu empfehlen, bei Zinserhöhungen nur mit vorsichtigem Augenmaß vorzugehen, um solcherlei strukturelle Verwerfungen möglichst zu verhindern.

[50] Vgl. hierzu auch DIW (1998d).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4. Fiskalpolitik in der EWU

4.1. Der Stabilitäts- und Wachstumspakt: Funktion

Während ein Protokoll zu dem Vertrag von Maastricht[51] die fiskalen Aufnahmekriterien für die Teilnehmer der Europäischen Währungsunion festlegt, wird der fiskalpolitische Handlungsspielraum der Teilnehmerstaaten seit dem Beginn der EWU durch den Ende 1996 beschlossenen Stabilitäts- und Wachstumspakt eingeschränkt.

Das Ziel dieses Stabilitäts- und Wachstumspakt ist, die Teilnehmerstaaten daran zu hindern, "exzessive" Budgetdefizite zu produzieren. Ein Budgetdefizit ist dabei als "exzessiv" definiert, sobald es mehr als 3 % des BIP beträgt, ohne daß sich das Land in einer schweren Rezession mit einem Rückgang der wirtschaftlichen Aktivität von mehr als 2 % befindet. Darüber hinaus kann bei einer minder schweren Rezession (d.h. einem Rückgang des BIPs um weniger als 2 %, jedoch um mehr als 0,75 %) auf Beschluß des Ministerrats unter "besonderen Umständen" von der Anwendung der Prozedur zur Behebung des exzessiven Defizits abgesehen werden.

Diese Prozedur zur Behebung des exzessiven Defizits enthält zunächst eine Warnung an das betroffene Land, zusammen mit der Aufforderung, das Defizit zu beheben. Wird das Defizit nicht innerhalb einer gewissen Frist behoben, so muß das Land einen Betrag in Höhe von 0,2 % bis 0,5 % des BIP zunächst als unverzinsliche Einlage hinterlegen. Wird das Defizit nicht innerhalb von zwei Jahren beseitigt, so kann die Einlage in eine Strafe umgewandelt werden. Während der ganzen Prozedur hat jedoch der Ministerrat wiederholt Auslegungsspielräume, so daß es sich bei dem Verfahren nicht um ein "vollautomatisches" Verfahren zur Bestrafung "übermäßiger" Defizite handelt, wie es vor allem von deutscher Seite bei der Verhandlung um den Wachstums- und Stabilitätspakt gefordert wurde.

Was das Kriterium eines Rückgangs des BIPs um 2 % als Voraussetzung eines ohne spezielle Entscheidung "genehmigten" Budget-Defizits von mehr als 3 % des BIPs tatsächlich bedeutet, wird deutlich, wenn man die Daten vergangener Rezessionen in europäischen Ländern seit 1955 betrachtet:[52] Von den EWU-Teilnehmerstaaten erlebten lediglich Italien, Finnland und Portugal jeweils einmal eine solch tiefe Rezession, alle anderen Länder blieben verschont.[53] Legt man das 0,75 %-Kriterium zugrunde, so war der Großteil der EWU-Länder in dem Beobachtungszeitraum mindestens einmal betroffen, kein Land jedoch mehr

---

[51] Vgl. "Protokoll über die Konvergenzkriterien nach Artikel 109j des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft" in Europäische Union (1998).

[52] Vgl. Tabelle 7 in Eichengreen/Wyplosz (1998).

[53] Außerdem erlebten Schweden und Großbritannien, beides Nicht-EWU-Teilnehmerstaaten jeweils eine solche Rezession.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

als dreimal.[54] Andererseits wären 85 % der Haushaltsdefizite in OECD-Ländern während des Beobachtungszeitraums nach dem Stabilitäts- und Wachstumspakt als "exzessiv" zu bewerten gewesen. Angesichts dieser historischen Beobachtungen erscheint das Kriterium mit einem Richtwert von 3 % sehr restriktiv.

Um nun den Stabilitäts- und Wachstumspakt zu bewerten, muß zunächst nach der möglichen Motivation gefragt werden. Dabei ist zu fragen, inwieweit der Pakt seiner mutmaßlichen Intention gerecht werden kann. Schließlich ist zu untersuchen, welche Probleme sich mit der Implementierung des Stabilitäts- und Wachstumspakts ergeben könnten.

4.2. Motivation des Stabilitäts- und Wachstumspakts

Ein Motiv für die Verabschiedung des Stabilitäts- und Wachstumspakts dürfte gewesen sein, einzelne Teilnehmerstaaten daran zu hindern, eine solch erdrückende Staatsschuld zu akkumulieren, daß die anderen Staaten die Schuld übernehmen müssen. Zwar schließt der Vertrag von Maastricht eine direkte Schuldenübernahme durch die anderen Staaten oder die Gemeinschaftsorgane explizit aus ("no-bailing-out-Klausel")[55], und auch eine direkte Finanzierung durch die EZB[56] sowie eine Entschuldung über Inflationierung[57] sind ausgeschlossen, jedoch wäre eine Situation denkbar, in der die EZB gezwungen wäre, die Schulden eines Mitgliedsstaates aufzukaufen:[58] Würden die Gläubiger eines Mitgliedsstaates vermuten, es könne zu Zahlungsschwierigkeiten bei der Bedienung der Schulden kommen und begännen, die entsprechenden Schuldtitel abzustoßen, käme es zu massiven Kurseinbrüchen dieser Anleihen. Hielten nun Banken einen Großteil ihrer Aktiva in Form solcher Staatsanleihen des bedrängten Mitgliedslandes, könnte es zu einer (auch auf die anderen Teilnehmerstaaten übergreifenden) Krise im Bankensektor führen. Um eine solche Systemkrise zu verhindern, würde die EZB beginnen, die Schuldtitel aufzukaufen. Es käme zu einer monetären Expansion und die eventuell daraus resultierende Inflation wäre von den Bürgern aller Teilnehmerstaaten zu tragen.

Tatsächlich ist eine solche Intervention der EZB nicht grundsätzlich auszuschließen. Die Inflationsgefahr eines solchen Szenarios ist jedoch eher als gering einzustufen: Als es 1929 und 1987 in den USA zu einem Zusammenbruch der Aktienkurse kam und in der Folge die U.S.-Fed kurzfristig die Geldpolitik lockerte, um eine Bankenkrise zu verhindern, konnte die Liquidität in der darauffolgenden Zeit problemlos wieder neutralisiert werden; tatsächlich waren die Effekte 1929 sogar eher deflationär. Ähnliches gilt für Bankenkrisen, die in Schweden, Norwegen und Finnland beobachtet werden konnten, wie auch für die Probleme im Bankensystem, die in Frankreich, Spanien oder der Schweiz auftraten. Darüber hinaus

[54] So erlebten z.B. Frankreich, Italien und Spanien eine solche "leichte" Rezession einmal, Deutschland dreimal. Großbritannien erlebte sogar vier solcher "leichten" Rezessionen.

[55] Vgl. Art. 104b EGV in Europäische Union (1998).

[56] Vgl. Art. 104 EGV in Europäische Union (1998).

[57] Nicht zuletzt aus diesem Grund ist der EZB ein Grad von Unabhängigkeit eingeräumt worden, der über die Unabhängigkeit der Deutschen Bundesbank hinausgeht.

[58] Die Ausführungen hierzu folgen Eichengreen/Wyplosz (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bleibt zu fragen, ob in diesem Szenario nicht die Regulierung des Bankensektors (und dabei die Begrenzung des Anteils an Aktiva, der in Staatsschuldtitel gehalten werden darf) einen besseren Schutz als die Begrenzung des Defizits darstellt.

Eine weiteres Problem einer möglichen Überschuldung eines Teilnehmerstaats könnte darin bestehen, daß Anleger nicht zwischen einzelnen Ländern differenzierten, sondern nach der eventuellen Zahlungsunfähigkeit eines Staates erhöhte Risikozuschläge für alle europäischen Staatstitel in Euro verlangen. Um eine solche Gefahr zu beurteilen, untersuchten Eichengreen/Wyplosz (1998) die Folgen von Zahlungsproblemen einzelner U.S.-Staaten auf die Risikozuschläge anderer U.S.-Staaten. Dabei konnten weder Hinweise auf ein generelles Ansteigen der Zinsen noch Hinweise auf das Ansteigen von Zinsen auf die Schuldverschreibungen ähnlich strukturierter Staaten gefunden werden.

Eine weitere Motivation zur Eindämmung der Budgetdefizite einzelner Teilnehmerstaaten könnte das klassische *Crowding-out*-Argument darstellen. Eine Erhöhung der Staatsverschuldung, so die Argumentation, erhöhe die Kapitalnachfrage durch die öffentliche Hand und führe so zu steigenden Zinsen. Diese steigenden Zinsen hätten nun alle Mitgliedsstaaten zu tragen; es käme im gesamten Währungsgebiet zu niedrigeren Investitionen und geringerem Wachstum. Diese Argumentation birgt jedoch Schwächen: Zunächst steigert eine erhöhte staatliche Nachfrage auch das Einkommen; es kommt zu mehr Ersparnissen, das Kapitalangebot steigt. Zudem reagiert der globale Kapitalmarkt, wenn überhaupt, nur sehr schwach auf die Budgetdefizite einzelner Länder. Deutschland oder Frankreich mögen dabei große Länder im europäischen Kontext darstellen, im Auftreten auf internationalen Kapitalmärkten spielen sie nur eine untergeordnete Rolle. Zudem ist selbst der Zusammenhang zwischen globaler öffentlicher Verschuldung und Zinsniveau empirisch fragwürdig.[59]

Auch könnte man vermuten, daß der Stabilitäts- und Wachstumspakt einen Versuch beeinhaltet, die Fiskalpolitik der einzelnen Mitgliedsstaaten gemäß Art. 103 des Maastrichter Vertrags zu koordinieren. Gerade aus der Interaktion der Märkte bei der Bestimmung von Preisniveau und gesamtwirtschaftlichem Wachstum wird klar, daß eine nicht koordinierte Geld- und Fiskalpolitik schädlich für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung sein kann. So kann z.B. ein ungünstiges *policy mix* aus dauerhaft zu straffer Geldpolitik und zu lockerer Fiskalpolitik zu hohen Realzinsen, niedrigen Investitionen und damit niedrigem langfristigen Wachstum führen.[60] Zudem haben expansive, aber auch kontraktive Fiskalpolitiken einzelner Staaten aufgrund der engen Verknüpfung der einzelnen Volkswirtschaften im Euro-Raum starke Effekte auch auf die anderen Staaten. So hat z.B. eine Stabilisierungspolitik in einem Staat positive Nachfrageeffekte auf die umliegenden Staaten, während durch die große intra-europäische Offenheit die Effekte im Inland geringer ausfallen als sie es in einer geschlossenen Volkswirtschaft würden. Aufgrund dieser Überlegungen scheint eine gewisse Koordinierung der fiskalpolitischen Aktionen der einzelnen Mitgliedsstaaten durchaus sinnvoll. Der Stabilitäts- und Wachstumspakt zielt nun aber nicht auf Koordinierung der nationalen Fiskalpolitiken, sondern lediglich auf die Begrenzung des Haushaltsde-

[59] Vgl. Brender/Pisani (1997).

[60] Vgl. Hallet/McAdam (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

fizits; die oben angeführten negativen Effekte unkoordinierter Fiskalpolitik können weiterhin auftreten. Eine Koordinierung gemäß Art. 103 des Maastrichter Vertrages ist damit durch den Stabilitätspakt nicht gegeben.

4.3. Mögliche Probleme mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt

Inwieweit nun durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt Probleme für die wirtschaftliche Entwicklung Europas entstehen können, hängt zentral davon ab, wie man die Rolle und die Möglichkeiten der nationalen Fiskalpolitik innerhalb der europäischen Währungsunion einschätzt. Dabei kommt es vor allem auf die Frage an, welche Rolle die Fiskalpolitik bei der Stabilisierung der gesamtwirtschaftlichen Aktivität und bei der Reaktion auf asymmetrische Schocks einnehmen kann. In der Diskussion wird dabei zwischen diskretionären Konjunkturprogrammen und automatischen Stabilisatoren unterschieden.

Bei diskretionären Konjunkturprogrammen handelt es sich um verstärkte Staatsausgaben wie z.B. Infrastrukturinvestitionen, der im Falle eines beobachteten Abschwungs zur Stabilisierung beschlossen wird. Allerdings wirken solche Programme aufgrund langer Reaktionszeiten bis zur realwirtschaftlichen Wirkung häufig prozyklisch. Zudem ist es in der Regel politisch schwer durchsetzbar, solche Programme in Aufschwungphasen wieder zurückzufahren, so daß eine solche Politik zu langfristigen strukturellen Defiziten der öffentlichen Hand und in Folge zu einer Überschuldung des Staates führe.

Anders ist die Rolle der automatischen Stabilisatoren zu sehen, die dafür sorgen, daß sich der Staatshaushalt automatisch antizyklisch verhält. Ein Beispiel für solch einen automatischen Stabilisator auf der Einnahmeseite ist die Einkommens- und Körperschaftssteuer: In wirtschaftlich schlechten Zeiten sinkt die Gesamtsumme der eingezogenen Steuern stärker als die wirtschaftliche Aktivität. Auf der Ausgabenseite stellt z.B. eine Arbeitslosenversicherung einen automatischen Stabilisator dar, da in einer Rezession die Anzahl der Beitragszahler bei gleichzeitigem Anstieg der Zahl der Empfänger zurückgeht.

Doch inwieweit ist eine solche Stabilisierung überhaupt sinnvoll? Einerseits sind die Ausgaben in einer Volkswirtschaft auch immer wieder Einkommen anderer, so daß eine Stabilisierung den langfristigen Wachstumspfad glättet. Zudem sind Anpassungsprozesse immer auch mit realen Kosten verbunden:[61] So geht bei der Entlassung von Beschäftigten immer auch das bei ihnen gebundene firmenspezifische Humankapital verloren. Zusätzlich entstehen Unternehmen bei einem erneuten Aufschwung nicht mehr in dem Maße, wie sie in einer Rezession in die Pleite getrieben werden. Marktanteile sind verloren, Produkte und Produktionsweisen müssen wieder neu eingeführt werden. Unter Umständen kommt es zu stärkerer Konzentration auf den Gütermärkten. So ist zu vermuten, daß durch häufige, stärkere Schwankungen im Konjunkturverlauf der langfristige Wachstumspfad flacher ausfällt. Somit erscheint eine solche Stabilisierung bei vorübergehenden Schocks durchaus sinnvoll.

Tatsächlich weisen auch fast alle industrialisierten Länder heute solche automatischen Stabilisatoren in relativ großem Ausmaß auf: So wird in den USA ein Rückgang des regio-

[61] Vgl. auch Goodhart/Smith (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nalen Einkommens zu rund 40 % durch verminderte Steuern und gestiegene Transfers zum bzw. vom Nationalstaat kompensiert.[62] Innerhalb der europäischen Nationalstaaten werden z.B. 30 % der Einkommensschwankungen in Deutschland, 40 % in Frankreich und 48 % in den Niederlanden durch automatische Stabilisatoren ausgeglichen.[63]

Doch wie wirkt der Stabilitäts- und Wachstumspakt auf diese Stabilisatoren? Ein Blick auf die einzelnen Staaten der USA zeigt, daß Staaten, denen durch ihre (Staats-)Verfassung relativ strenge Defizitrestriktionen auferlegt sind, deutlich weniger stabilisieren als die Staaten, die wenig Restriktionen in bezug auf Haushaltsdefizit und Verschuldung haben.[64] In europäischen Staaten lagen die zyklischen Schwankungen des Haushaltsdefizits seit den frühen 70ern in der Regel in der Größenordnung unter 3 % des BIP, jedoch gab es einige Ausnahmen: So schwankten Haushaltsdefizite in Großbritannien, Dänemark, Portugal und Italien Mitte der 70er, in Belgien in den frühen 80ern und in Großbritannien, Frankreich, Spanien, Finnland und Schweden um mehr als 3 % des BIPs. Somit würde der Stabilitätspakt für die automatischen Stabilisatoren kein größeres Problem darstellen, vorausgesetzt die Teilnehmerstaaten könnten am 1.1.1999 einen ausgeglichenen bzw. leicht überschüssigen Haushalt vorweisen. Tatsächlich lagen jedoch die Haushaltsdefizite bei den meisten Teilnehmerstaaten 1997 nahe an der 3 % - Grenze.[65] Dazu kommt, daß einige Staaten 1997 das Defizitkriterium nur über einmalige Privatisierungen und mit großer Mühe erreicht haben. Erst 1998 hat sich die Haushaltslage etwas entspannt. Trotzdem bleibt für Stabilisatoren im Falle eines Abschwungs wenig Spielraum. Es besteht die Gefahr, daß sich die Staaten durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt so im Abschwung gezwungen sehen, prozyklisch zu sparen. Der Pakt könnte damit zu einer Verstärkung der Konjunkturschwankungen führen. Allerdings könnte der leichte Wirtschaftsaufschwung, der Ende 1998 in den Kernstaaten des Euro-Gebiets zu beobachten ist, zu einer Verbesserung der Staatsfinanzen beitragen und damit wieder mehr Spielraum für die Stabilisatoren bieten.

Dabei könnte das Problem einer Blockierung automatischer Stabilisatoren durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt aufgrund eines endogenen Strukturwandel in Folge der Einführung des Euros noch größeres Gewicht bekommen. So ist zu beobachten, daß innerhalb einzelner Währungsräume die regionale Differenzierung auch von Output- und Wachstumsschwankungen stärker ist als zwischen verschiedenen Währungsräumen.[66] Krugman (1993) führt diese Beobachtung auf eine regionale Spezialisierung zurück. So fänden sich z.B. mehr als zwei Drittel der U.S.-amerikanischen Automobilproduktion im Mittelwesten. Diese regionale Spezialisierung sei dabei Folge von zunehmenden Skalenerträgen und positiven Externalitäten auf andere Unternehmen des gleichen Industriesektors. In Europa sei eine solche Spezialisierung noch nicht eingetreten, da bisher Handelsbarrieren explizit in Form von Zöllen oder implizit in Form von Wechselkursunsicherheiten bestanden haben. Als Folge der Europäischen Währungsunion könne langfristig mit einer ähnlichen Kon-

[62] Vgl. Eichengreen (1990).

[63] Vgl. Bayoumi/Eichengreen (1995).

[64] Vgl. Bayoumi/Eichengreen (1995).

[65] Vgl. zu der Entwicklung der Haushaltsdefizite in Europa Tabelle auf Seite 88.

[66] Vgl. DeGrauwe/Vanhaverbeke (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zentration einzelner Industrien in einzelnen europäischen Regionen zu rechnen sein (z.B. wäre zu erwarten, daß sich die PKW-Produktion noch stärker als bisher in Deutschland konzentriert), wie sie heute in den USA zu beobachten ist. Gerade mit einer solchen Entwicklung wären einzelne Regionen anfälliger für temporäre asymmetrische Schwankungen, die eine Stabilisierung sinnvoll erscheinen lassen.

Somit könnte der Stabilitäts- und Wachstumspakt regionale Schwankungen und Probleme verstärken. Folgt man der Analyse von Eichengreen/von Hagen (1996), könnte dies sogar zu einem politischen Druck in Richtung auf institutionelle Änderungen führen, die den ursprünglichen Intentionen des Maastrichter Vertrages klar zuwiderlaufen. Bei Implementierung strikter Defizitbeschränkungen für nachgeordnete Gebietskörperschaften tendieren diese im Fall hoher Defizite dazu, Druck auf die übergeordnete Instanz auszuüben, über eine Art Finanzausgleich zum Ausgleich der Fehlbeträge beizutragen, oder gewisse Aufgaben zu übernehmen.[67] Für die Europäische Währungsunion würde dies eine Verlagerung von Aufgaben, aber auch Haushaltsmitteln auf die europäische Ebene bedeuten, was zumindest teilweise dem Subsidiaritätsprinzip[68] zuwiderlaufen würde.

Darüber hinaus bleibt zu fragen, inwieweit der Stabilitäts- und Wachstumspakt in bezug auf eine langfristige Konsolidierung der öffentlichen Haushalte nicht sogar kontraproduktiv wirkt. Es zeigt sich nämlich, daß eine Defizitreduktion einfacher über durch Wirtschaftswachstum verursachte Steuermehreinnahmen als durch Ausgabenkürzungen zu erreichen ist.[69] So schätzen Eichengreen/Wyplosz (1998), daß eine Ausgabenkürzung um 1 % des BIPs zu einen Rückgang des BIPs um 0,6 % (für Deutschland, der Wert für Frankreich liegt etwas höher) und damit wieder zu entsprechenden Steuermindereinnahmen und Zunahmen des Defizits führt. Auch die Erfahrungen der USA und Irlands, die in den letzten Jahren ihre öffentlichen Haushalte über ein entsprechendes Wirtschaftswachstum konsolidiert haben, unterstreichen diese Ergebnisse. In einer Simulation kommen Eichengreen/Wyplosz (1998) zu dem Ergebnis, daß, wäre die Defizitbegrenzung von 3 % des BIPs die letzten 20 Jahre in Europa angewandt worden, der kumulierte Verlust für Frankreich und Großbritannien etwa 5 % des BIPs, für Italien sogar fast 10 % des BIPs betragen hätte. Lediglich Deutschland hätte nur geringe direkte negative Effekte durch die Anwendung des Kriteriums erfahren. Dabei muß jedoch beachtet werden, daß in der Simulation Effekte, die daraus resultieren, daß die Nachbarstaaten ebenso die 3 %-Defizitbegrenzung beachten, vernachlässigt werden. Von daher müßte der tatsächliche kumulierte BIP-Verlust sowohl für Frankreich, Italien und Großbritannien, als auch (wegen der großen Exportabhängigkeit) gerade für Deutschland noch höher angesetzt werden.

Aus diesen Überlegungen ergibt sich, daß eine strenge Anwendung des Stabilitäts- und Wachstumspakts einerseits über die Effekte blockierter Stabilisatoren als auch durch die direkten Einkommenseffekte in konjunkturell schwierigen Phasen das Wachstum im Euro-

---

[67] Vgl. auch DIW (1995).

[68] Vgl. Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft, Art. 3b in Europäische Union (1998).

[69] Vgl. Hallet/McAdams (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gebiet hemmen könnte und damit eine Konsolidierung der öffentlichen Haushalte sogar verzögern könnte.

Angesichts der Probleme, aber auch des sehr fragwürdigen Nutzens des Stabilitäts- und Wachstumspakt ist mittelfristig damit zu rechnen, daß er sich in der Anwendung eher als eine unverbindliche Verpflichtung denn als eine Verschärfung und dauerhaften Festschreibung der Maastricht-Kriterien entpuppen wird.[70] Damit dürfte zu erwarten sein, daß in konjunkturellen Schwächephasen auch Defizite, die den 3 %-Richtwert überschreiten, toleriert werden. Die Entscheidungsprozesse sind einfach zu lang, und die zu erwartenden politischen Widerstände gegen ein Verhängen von Geldbußen gegen einzelne Teilnehmerstaaten zu groß. Eine Nachbesserung des Stabilitäts- und Wachstumspakts ist dagegen - auch bei eventueller entsprechender Präferenz der neuen Bundesregierung - nicht zu erwarten. Da es sich bei dem Stabilitäts- und Wachstumspakt um einen multilateralen Vertrag handelt, der nur in Einvernehmen mit allen anderen beteiligten Staaten zu ändern wäre, sind die Chancen für eine Korrektur der Kriterien durch eine Vertragsänderung eher gering.

Alles in allem dürfte es aber in der Europäischen Währungsunion dennoch zu einem geringen Einsatz fiskalpolitischer Instrumente kommen: Viele europäische Staaten werden mittelfristig mit großen ungedeckten Haushaltsposten aufgrund ihrer alternden Bevölkerungsstruktur konfrontiert sein und deshalb in den nächsten Jahren gezwungen sein, mehr als bisher auf fiskalpolitische Nachhaltigkeit zu achten. Auch hatte der in den Kernländern des Euro-Gebiets seit Mitte 1998 beobachtete Wirtschaftsaufschwung den Bemühungen um eine Haushaltskonsolidierung geholfen und die Defizite aufgrund von steigenden Steuereinnahmen leicht zurückgehen lassen. Somit dürfte auch ein gewisser Spielraum für die automatischen Stabilisatoren im Falle eines erneuten wirtschaftlichen Abschwungs gewonnen werden. Die Fiskalpolitik wird somit zwar keine entscheidende, immerhin jedoch eine spürbare Rolle bei der Stabilisierung asymmetrischer Schocks spielen können.

Für Deutschland wird sich durch den Stabilitäts- und Wachstumspakt zunächst wenig ändern, da das Ziel der Nachhaltigkeit eine größere Rolle als der Stabilitäts- und Wachstumspakt spielt: Nachdem in Folge der deutschen Einheit Anfang der 90er Jahre eine Fiskalpolitik betrieben wurde, die langfristig nicht mit einer stabilen Entwicklung der Staatsschuldquote in Einklang zu bringen gewesen war,[71] und Deutschland 1997 nur relativ knapp das 3 %-Kriterium unterschritt, zeigt sich in der Defizitquote für 1998 die leichte gesamtwirtschaftliche Erholung. Jedoch besteht angesichts der neueren Entwicklungen Grund zur Sorge: Sollte sich der wirtschaftliche Aufschwung weiter abschwächen und damit die Steuereinnahmen weiter zurückgehen, könnte tatsächlich bei einem Abschwung die Verletzung des 3 %-Defizitkriteriums notwendig werden, soll das Wirken der automatischen Stabilisatoren gewährleistet bleiben.

---

[70] Vgl. DIW (1997a).

[71] Vgl. Collignon/Mundschenk (1998).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4.4. Besonderheiten der deutschen Bundesstaatlichkeit

Für Deutschland als einen Bundesstaat ergibt sich mit der Durchsetzung des Stabilitäts- und Wachstumspakts ein weiteres, eher politisches als ökonomisches Problem. Nach den im Grundgesetz festgelegten Prinzipien der Bundesstaatlichkeit sind Bund und Länder in ihrer Haushaltsführung unabhängig und autonom.[72] Zusätzlich haben die einzelnen Kommunen im Rahmen der in den landeseigenen Kommunalverfassungen festgelegten Grenzen Finanzautonomie.[73] Das Defizitkriterium des Stabilitäts- und Wachstumpakts gilt jedoch für die gesamte öffentliche Hand, d.h. für die summierten Defizite des Bundes, der Länder und der Kommunen. Sollten nun tatsächlich die Defizite der deutschen öffentlichen Hand den 3 %-Grenzwert überschreiten und das Verfahren zur Reduktion exzessiver Defizite auf Deutschland angewendet werden, so bliebe ebenso unklar, wer zwischen Bund, Ländern und Gemeinden seinen Haushalt in welcher Form zu konsolidieren, wie auch, wer für eventuell zu zahlende Strafzahlungen aufzukommen hat. Zwar steht der Bund gegenüber der EU *de jure* in der Verantwortung, jedoch machen die Defizite der Länder in Ost- und Westdeutschland zusammen etwas mehr als ein Drittel der Defizite der öffentlichen Hand aus[74]. Andererseits wäre wohl eine Grundgesetzänderung notwendig, um die Länder mit in die Verantwortung zu ziehen. Zu einer solchen Grundgesetzänderung müßte der Bundesrat und damit die Länder ihre Zustimmung geben. Inwieweit die Länder sich auf diese Art und Weise jedoch freiwillig und ohne Zwang einer Begrenzung ihrer Budgetdefizite (und damit einer Einschränkung ihrer Haushaltsautonomie) unterwerfen würden, bleibt mehr als fraglich. Damit ist ein Streit zwischen Bund und Ländern im Falle einer Anwendung des Stabilitäts- und Wachstumspakts auf Deutschland im Grunde vorprogrammiert.

Tabelle 1

Anteile am Haushaltsdefizit der öffentlichen Hand

	Bund	Länder (West)	Länder (Ost)	Gemeinden (West)	Gemeinden (Ost)	Summe
	in Mrd. DM					
1995	50,6	32,0	13,1	12,3	1,9	109,9
1996	78,5	35,0	11,0	4,5	2,0	131,0
1997	63,5	29,0	9,5	5,0	1,5	108,5
	Anteil in %					
1995	46,04	29,12	11,92	11,19	1,73	100
1996	59,92	26,72	8,40	3,44	1,53	100
1997	58,53	26,73	8,76	4,61	1,38	100

Diese Zahlen weichen aufgrund unterschiedlicher Abgrenzung leicht ab von den Zahlen des statistischen Bundesamtes wie auch von den Zahlen, die für die Anwendung des Stabilitäts- und Wachstumspakts zugrunde gelegt werden.
Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

[72] Vgl. Art. 109 I GG.

[73] Vgl. Art. 28 II GG.

[74] Vgl. Tabelle 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zu diesem Konflikt zwischen Bund und Ländern könnte auch ein Konflikt der Bundesländer untereinander treten. Im Mittelpunkt dieses Konfliktes würde dann die Frage stehen, welches Bundesland das Recht auf welches Budgetdefizit hätte bzw. wer wie für mögliche Strafen aufkommen müßte. Die in jüngster verstärkte Kritik der finanzstärkeren Länder wie Bayern und Baden-Württemberg am Länderfinanzausgleich Zeit zeichnet die Linien des Konflikts dabei vor.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Lohnpolitik und Arbeitsmarktentwicklungen

5.1. Theoretische Überlegungen zur Lohnpolitik

In einer neokeynesianisch interpretierten Marktwirtschaft nimmt die Lohnpolitik eine zentrale Rolle ein. Gesamtwirtschaftlich bestimmen die Nominallöhne zu einem bedeutenden Teil die Produktionskosten und damit den Rahmen für das Preisniveau. Zudem hängt von den Reallöhnen, die sich aus den Nominallöhnen und dem sich auf den Gütermärkten bildendem Preisniveau bestimmen, die Nachfrage ab, die sich wiederum in den Absatzchancen und –erwartungen der Unternehmen niederschlägt. Diese Erwartungen beeinflussen über die Investitionen der Unternehmen Beschäftigung wie auch den langfristigen Wachstumspfad. Mikroökonomisch bestimmen Löhne mit der jeweiligen Produktivität für einzelne Regionen oder Betriebe die preisliche Wettbewerbsfähigkeit relativ zu ihren Mitbewerbern.

In einem Modell der monopolistischen Konkurrenz, das am besten die realen Gütermärkte zu erklären vermag, bildet sich der Preis aus den Lohn- und Kapitalkosten (bzw. Opportunitätskosten des Kapitals bei Eigenkapital) und einem gewissen Preisaufschlag, mit dem u.a. das unternehmerische Risiko abgegolten wird. Dabei ist dieser Preisaufschlag nicht konstant, sondern abhängig von den Nachfrageverhältnissen auf den Absatzmärkten und damit abhängig vom Konjunkturverlauf. Damit bilden die Lohnstückkosten, also die Lohnkosten pro produzierter Einheit, die wesentliche Grundlage für die Preisbildung. Für ein stabiles Preisniveau sind damit konstante Lohnstückkosten eine notwendige Voraussetzung. Für eine bestimmte tolerierte konstante Inflationsrate dürften die Lohnstückkosten in genau diesem Ausmaß steigen. Dabei bedeutet eine konstante Inflationsrate nicht, daß es nicht zu Schwankungen der Preissteigerung im Konjunkturverlauf durch Schwankungen des Preisaufschlags kommen kann, lediglich die langfristige Entwicklung, die durch die Entwicklung der Lohnstückkosten vorgegeben ist, muß stabil sein. Konstante Lohnstückkosten setzen dabei voraus, daß die Nominallöhne in gleichem Maße steigen wie die Produktivität. Lohnstückkosten, die um die tolerierte Inflationsrate steigen, setzen eine Nominallohnsteigerung in Höhe der Produktivitätssteigerung plus der tolerierten Inflationsrate voraus.

Würden die Nominallöhne stärker als die Produktivität steigen, käme es zu steigenden Lohnstückkosten und damit bei einem konstanten Preisaufschlag zu einem steigenden Preisniveau. Wie nun die Entwicklung weitergeht, hängt von dem Verhalten der Zentralbank ab: Toleriert die Zentralbank den Preisauftrieb und weitet die Geldmenge entsprechend aus, so kommt es zu inflationären Tendenzen. Werden diese Preisentwicklungen bei den nächsten Tarifverhandlungen in die neuen Lohnsteigerungen einbezogen, kommt es sogar zu einer Lohninflation. Toleriert die Zentralbank die Preissteigerungen jedoch nicht und erhöht die Zinsen, so kommt es zu einem Rückgang der Nachfrage. Die Unternehmen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

können das mit den neuen Lohnstückkosten profitsichernde Preisniveau aufgrund der fehlenden Nachfrage nicht am Markt durchsetzen. Es kommt zu einem Rückgang der Produktion und damit einem Rückgang der Beschäftigung. Die Arbeitslosigkeit nimmt zu. So kommt es nach einer Steigerung der Nominallöhne, die über der Steigerung der Produktivität liegt, je nach Verhalten der Zentralbank entweder zu einer Preisniveauerhöhung oder zu erhöhter Arbeitslosigkeit.

Gleichzeitig begrenzen aber auch die vertraglichen vereinbarten Nominallöhne in einem bestimmten Zeitpunkt das Preisniveau nach unten. Nach unten fixierte Nominallöhne bieten einen gewissen Schutz gegen ein starkes Absinken des Preisniveaus, das sich bei der Erwartung eines zukünftigen weiteren Sinkens des Preisniveaus in eine Deflation verwandeln könnte. Eine solche Deflation birgt eine Reihe von Problemen: Einerseits werden Konsum und Investitionen in einer Deflation möglichst weit in die Zukunft verschoben, da ja mit sinkenden Preisen in der Zukunft gerechnet werden kann. Damit bricht die Nachfrage ein und es kommt zu weiteren Preissenkungen. Der deflationäre Prozeß verstärkt sich. Darüber hinaus kann es bei Unternehmen zu Überschuldung kommen, da die Verbindlichkeiten (z.B. Bankkredite) *nominal* fixiert sind und so bei sinkendem Preisniveau die Verschuldung *real* zunimmt. Es entsteht bei Unternehmen in einer Deflation der Anreiz, sich gerade nicht zu verschulden. Verschuldung aber ist in der Regel Voraussetzung von Investition. Folglich gibt es bei Deflation einen Anreiz, nicht zu investieren. Die gesamtwirtschaftliche Investitionen gehen daher zurück und die gesamtwirtschaftliche Nachfrage bricht weiter ein. Zudem wird der langfristige Wachstumstrend verringert.

Zudem schrumpft der nominale Wert der Aktiva in den Bilanzen des Bankensektors, während die Verbindlichkeiten des Bankensektors nominal konstant bleiben. Die Eigenkapitalquote der Banken sinkt und damit deren Bereitschaft, Kredite an Unternehmen zu vergeben. Es kommt zu einem *credit crunch*.

Ein weiteres Problem einer Deflation ist der Verlust der Steuerungsfähigkeit der Zentralbank. Da der Nominalzins nicht negativ werden kann, verliert die Zentralbank ab einem gewissen Punkt die Möglichkeit, den Realzins zu senken und dadurch die Möglichkeit, Einfluß auf die Realwirtschaft zu nehmen. Aufgrund dieser Überlegungen, aber auch aufgrund der verheerenden Erfahrungen aus der Deflation Ende der 20er Jahre, gibt es heute in praktisch allen industrialisierten Ländern gewisse Mindestlohnregelungen, die ein Absinken der Nominallöhne zu bremsen bzw. zu begrenzen versuchen.[75]

Heute wird allerdings nach den Erfahrungen der 70er und 80er Jahre weniger die Deflation als die Inflation diskutiert. Von daher ist eher die Rolle der Löhne im Inflationsprozeß zu betrachten. Für eine stabilitätsorientierte Entwicklung, die einen Konflikt mit der Geldpolitik vermeidet, und damit weder zu steigender Erwerbslosigkeit noch zu steigender Inflation führt, müssen somit die Nominallöhne um die Produktivitätssteigerung plus der von der Zentralbank tolerierten Inflationsrate steigen. Dies führt natürlich nur zu einer konstanten Inflation und konstanter Arbeitslosigkeit, wenn die *ex post* beobachtete Produkti-

[75] So ist in den USA ("minimum wage") und Frankreich ("SMIC – salaire minimum interprofessionel de croissance") ein Mindestlohn gesetzlich festgelegt, in Deutschland nehmen in der Regel Tarifvereinbarungen (Ausnahme: Entsendegesetz) diese Rolle ein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vitätssteigerung nicht von den *ex ante* erwarteten Werten abweicht. Exogene Schocks können dabei sowohl Produktivität als auch Inflation von ihrem Erwartungspfad abbringen: Bei einem exogenen negativen Angebotsschock in Form von einem Rückgang der Produktivität kommt es z.B. zu steigenden Lohnstückkosten und damit steigender Inflation. Somit reicht eine alleine an dem langfristigen Produktivitätspfad orientierte Lohnpolitik nicht aus, um Konflikte zwischen Lohn- und Geldpolitik grundsätzlich zu vermeiden. Vielmehr kommt es auch darauf an, inwieweit Fehleinschätzungen über Produktivitätsentwicklung in neuen Lohnabschlüssen wieder korrigiert werden.

Für diese Korrektur ist wichtig, wie flexibel Löhne reagieren. So ist es wünschenswert, daß bei einem Anstieg der Arbeitslosigkeit aufgrund einer vorherigen Fehleinschätzung der Produktivitätsentwicklung (oder eines exogenen Schocks auf die Produktivität) sich die Tarifparteien bei neuen Lohnabschlüssen zurückhalten und damit die Geldpolitik wieder Freiräume für eine expansivere Geldpolitik gewinnt. Gleichzeitig ist es wünschenswert, daß bei einem Rückgang der Zielinflationsrate der Zentralbank (d.h. der Inflationsrate, die die Zentralbank bereit ist, zu tolerieren) oder in Phasen der Inflationsbekämpfung durch die Zentralbank die Tarifparteien die neuen Inflationsraten und nicht Inflationsraten aus der Vergangenheit ihren Lohnabschlüssen zugrunde legen, da so die Inflationsbekämpfung von der Kostenseite her unterstützt wird und damit die Zentralbank schneller wieder auf einen weniger restriktiven Kurs in ihrer Geldpolitik einschwenken kann. Die Flexibilität der Lohnbildung wird dabei gemeinhin mit Real- und Nominallohnrigiditäten beschrieben. Dabei gibt die Reallohnrigidität und – spiegelbildlich dazu – die Reallohnflexibilität die Anpassungsgeschwindigkeit auf reale Schocks an, die Nominallohnrigidität bzw. Nominallohnflexibilität die Anpassungsgeschwindigkeit auf nominale Schocks an. So herrscht z.B. eine hohe Nominallohnrigidität, wenn die Tarifparteien sich in ihren Lohnabschlüssen stark an bisherigen Inflationserfahrungen anstelle von zukünftigen Inflationserwartungen (bzw. der Zielinflationsrate der Zentralbank) orientieren. Damit beschreibt die Nominallohnrigidität die kumulierten realen Kosten in Form von Arbeitslosigkeit, die eine Verringerung der Inflationsrate verursacht.

Darüber hinaus ist es wichtig, daß die Lohnpolitik auf Veränderungen der Arbeitslosigkeit asymmetrisch reagiert. Arbeitslosigkeit entsteht üblicherweise nicht kontinuierlich, sondern in kurzen kräftigen Schüben. Für den Abbau der Arbeitslosenzahlen sind dagegen lange Aufschwungphasen erforderlich. Die Lohnpolitik muß daher auf steigende Arbeitslosenzahlen als Resultat einer vorherigen Fehleinschätzung der Produktivitätsentwicklung sehr schnell mit zurückhaltenden Lohnabschlüssen reagieren, nach einer wirtschaftlichen Erholung mit sinkenden Arbeitslosenzahlen sollte die Lohnflexibilität dagegen geringer sein.

Ebenso sollte die Lohnpolitik auf Veränderungen der Inflationsrate asymmetrisch reagieren. In Phasen einer Verringerung der Inflationsrate ist eine schnelle Anpassung an die erwartete neue Inflationsrate gefragt, in Phasen durch exogene Schocks steigenden Preisniveaus (z.B. Ölpreisschocks) ist eine geringe Anpassung an das neue Preisniveau gefragt, um die Geldpolitik möglichst weit von der Aufgabe der Preisstabilisierung zu entlasten und so möglichst schnell wieder eine expansivere Geldpolitik zu ermöglichen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Neben der Bedeutung für das Preisniveau haben Löhne auch eine zentrale Rolle für die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Da die Löhne den größten Einkommensteil einer Volkswirtschaft ausmachen und zudem die Konsumquote unter Lohnempfängern in der Regel höher ist als unter Empfängern von Einkünften aus Unternehmenstätigkeit und Vermögen, übt die Reallohnsumme in einer Volkswirtschaft einen entscheidenden Einfluß auf die reale gesamtwirtschaftliche Konsumnachfrage aus. Der Konsum privater Haushalte macht dabei wiederum einen großen Teil der gesamtwirtschaftlichen Inlandsnachfrage aus. Da aber Investitionen auch von den Erwartungen der zukünftigen Absatzchancen und deshalb von den Erwartungen der künftigen Nachfrage abhängen, haben die Reallöhne und deren zukünftige Entwicklung auch einen Einfluß auf die Investitionen. Von daher muß bei Politikempfehlungen, die eine Änderung der Reallöhne empfehlen, auch deren Rückwirkung auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage beachtet werden. (Abgesehen davon, daß eine solche Änderung der Reallöhne aufgrund der Interaktion der Märkte in der Praxis nicht einfach zu erreichen ist. So könnten zwar die Tarifparteien z.B. eine Absenkung der Nominallöhne vereinbaren; wie sich allerdings die Reallöhne in Folge verändern, hängt von den Reaktionen auf den Gütermärkten ab.)

Aus der Sicht des einzelnen Betriebes oder einer einzelnen Region bestimmen nun die jeweiligen Lohnstückkosten im Verhältnis zu den gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Bei Verwendung gleicher Produktionsverfahren können damit Unternehmen bzw. Regionen, die ein niedrigeres Lohnniveau haben, günstiger produzieren als ihre Konkurrenten. Damit können sie von den anderen Unternehmen bzw. Regionen Marktanteile gewinnen.

Neben dem Lohnniveau sind jedoch auch Lohnstrukturen (d.h. Lohndifferenzierung bzw. -nivellierung zwischen Betrieben und Branchen) von Bedeutung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Dabei sind zwei Aspekte der Lohnstruktur zu untersuchen: Einerseits ist zu fragen, ob und in welcher Weise bestimmte Lohnstrukturen das langfristige Produktivitätswachstum und damit das Realeinkommensniveau beeinflussen. Andererseits ist zu untersuchen, inwieweit Lohnstrukturen kurzfristig eine höhere Arbeitsmarktflexibilität im Sinne einer Anpassung an das Produktivitätswachstum liefert, um das Entstehen von Arbeitslosigkeit zu verhindern.

Lohndifferenzierung bzw. Lohnnivellierung wird kontrovers diskutiert. Dabei muß die Diskussion immer im Kontext einer Diskussion über Arbeitsmarktstrukturen gesehen werden. Zentrale Lohnverhandlungen führen in der Regel zu einer Nivellierung der Lohnunterschiede verschiedener Betriebe und Regionen, dezentrale Lohnverhandlungen dagegen zu größeren Lohnspreizungen. Da jedoch bei der Diskussion von Arbeitsmarktstrukturen neben der Lohnstruktur auch andere Aspekte zu beachten sind, die in Abschnitt Bedeutung von Arbeitsmarktstrukturen behandelt werden, soll hier zunächst die Auswirkung nur der Lohnstruktur untersucht werden. Grundsätzlich ist jedoch festzuhalten, daß die Einschätzung der Auswirkungen der Lohnstruktur auf den Arbeitsmarkt davon geprägt ist, welche Diagnose man für die Ursachen der wirtschaftlichen Probleme und der Arbeitslosigkeit in den EU-Staaten stellt.

Befürworter einer größeren Differenzierung nach Regionen und einzelnen Betrieben sehen in der Regel die Ursache für ungelöste Beschäftigungsprobleme in den europäischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Staaten in strukturellen Faktoren.[76] Verkrustete Arbeitmärkte in Folge des Machtkartells bei zentralisierten Lohnverhandlungen und gesetzliche Überregulierungen verursachten eine massive Störung der Marktmechanismen. Diese Verkrustungen verhinderten letztendlich eine Anpassung der zu hohen europäischen Reallöhne in Richtung eines markträumenden Gleichgewichtes auf dem Arbeitsmarkt und damit Vollbeschäftigung.

Das grundlegende Argument dieses Erklärungsansatzes lautet, daß die Globalisierung der Güter- und Faktormärkte – ausgelöst insbesondere auch durch die politischen Umwälzungen der frühen neunziger Jahre – die Anpassungslasten der europäischen Volkswirtschaften "dramatisch und dauerhaft erhöht" habe.[77] Dies führe zu einer veränderten Arbeitsnachfragestruktur und nicht zuletzt zu einer geringeren Stabilität der Arbeitsnachfrage. Insbesondere das Arbeitsangebot an einfacher und gering qualifizierter Arbeit habe weltweit deutlich zugenommen und so die relativen Faktorknappheiten auf den Weltmärkten nachteilig für unqualifizierte Arbeitskräfte verändert. Die Arbeitsmärkte der westlichen Industrieländer unterlägen deshalb einem erheblich schärferem Anpassungsdruck.[78] Aber nicht nur die Struktur der Nachfrage, sondern auch deren Schwankungen hätten zugenommen. Dies sei zum einen eine Folge des höheren Offenheitsgrades der Wirtschaft, zum anderen auf eine Umgestaltung der Produktionstechnologien zurückzuführen. Immer kürzere Produktzyklen und der Wandel in Richtung post-fordistischer Produktionsweisen erforderten eine flexible Spezialisierung und eine ausgeprägtere Kundenorientierung der Unternehmen.

Mit dieser Entwicklung sei eine geringe Lohndifferenzierung nicht mehr kompatibel. Die zunehmende Spezialisierung in Verbindung mit kleineren Stückzahlen und größerer Volatilität der Wirtschaftsentwicklung erfordere, daß Entscheidungsprozesse verstärkt dezentral stattfinden, am besten in den einzelnen Unternehmen. Ein einheitliches Lohnniveau z.B. nach Branchen ohne größere Lohndifferenzierung zwischen Betrieben sei nicht mehr geeignet, auf die geänderten Rahmenbedingungen entsprechend flexibel zu reagieren.

Zudem seien Branchen und Firmen nicht nur hinsichtlich ihrer eingesetzten Arbeitskräfte heterogen, sondern auch nach Art und Umfang des eingesetzten Kapitals, ihrer Produkte und der Wettbewerbsverhältnisse auf ihren Märkten.[79] Darüber hinaus seien sie von technischem Fortschritt, Veränderungen der Nachfragestrukturen und Konkurrenz auf den Weltmärkten unterschiedlich betroffen. Dies führe dazu, daß bei einer bestehenden Lohnstruktur Ungleichgewichte auf den Arbeitsmärkten entstehen. Zur Verhinderung von Arbeitslosigkeit bedürfe es folglich einer entsprechend hohen Flexibilität der Lohnstruktur. Das relative Zurückbleiben der Löhne in einzelnen Branchen oder Unternehmen setze dann Mobilitätsanreize für die Beschäftigten. Verschiebungen der Beschäftigungsstruktur erfolgten bei mobilen Arbeitskräften durch Abwanderung von Niedriglohn- in Hochlohnbranchen. Somit bremsten nivellierte Lohnstrukturen die Mobilität, da sie notwendige Preissignale nicht zuließen. Eine markträumende Anpassung werde so verhindert.

---

[76] Vgl. Soltwedel (1997).

[77] Vgl. Berthold (1997).

[78] Vgl. Soltwedel (1997).

[79] Vgl. Sachverständigenrat (1996), Tz. 325.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Außerdem seien durch eine einheitliche Lohnstruktur die Unternehmen gezwungen, in einen immer produktiveren und moderneren Kapitalstock zu investieren. Ältere Anlagen erwirtschafteten folglich sehr viel früher Verluste als bei einer betrieblichen Lohnbildung. Die Amortisationsdauer der Investitionen nehme ab und das Investitionsrisiko zu.[80] Zwar fördere eine geringe Lohndifferenzierung zwischen Betrieben potentiell den Strukturwandel, jedoch berge dieser forcierte Strukturwandel gerade auch die Gefahr, die Unternehmen im Anpassungsprozeß zu überfordern. Dadurch könne die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit gehemmt werden.

Auf der anderen Seite heben Befürworter einer möglichst einheitlichen Lohnstruktur langfristige positive Effekte auf den Strukturwandel und das Wachstum von Produktivität und Einkommen hervor. Diese Argumentation basiert dabei auf dem Schumpeter'schen Ansatz des "Wachstums durch schöpferische Zerstörung" und geht in ihrer ursprünglichen Form zurück auf Rehn (1952) und Meidner (1952), die zu Beginn der fünfziger Jahre für eine Konzentration der Lohnbildung plädierten. Eine geringere Lohndifferenzierung zwischen Betrieben einer Branche (intra-sektorale Lohndifferenzierung) beziehungsweise zwischen Branchen (inter-sektorale Lohndifferenzierung) erhöhe die Mobilität von Kapital und Arbeit. Lohnzurückhaltung in erfolgreichen Unternehmen erhöhe deren Rentabilität und führe zu einer effizienteren Verwendung knapper Ressourcen durch die Reallokation von Kapital in diese Bereiche. Die Expansion dieser Unternehmen führe dann zu einer Absorption der in den weniger produktiven Betrieben freigesetzten Arbeitskräfte. In einem formalen Modell zeigen Moene und Wallerstein (1994, 1995), daß unter der Voraussetzung einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene eine Verengung der Lohnstruktur zwischen Industrien oder Betrieben zu verstärkten Investitionen in produktiveren Bereichen und zu vermehrter Stillegung unrentabler Betriebe führt. Der so induzierte Strukturwandel bewirkt dabei eine höhere Arbeitsproduktivität ohne negative Beschäftigungseffekte auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene.

In dieser Art von Modellen vollzieht sich allerdings der dem Strukturwandel zugrunde liegende technische Fortschritt exogen. Die Bestimmungsgründe hierfür werden dabei meist als nicht ökonomischer Natur angesehen und deshalb weitgehend ausgeblendet. Neuere Ansätze vor allem aus den theoretischen Arbeiten der "Neuen Wachstumstheorie" von Romer (1986) und Lucas (1988) versuchen, diese Vereinfachung zu überwinden. In dieser Theorierichtung, die durch Arbeiten von Romer (1990), Aghion und Howitt (1991) sowie Grossman und Helpman (1991) weiter vorangetrieben wurde, wird der technische Fortschritt in Anlehnung an Schumpeters Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung durch Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten exogen bestimmt.[81] Treibende Kraft für technologischen Fortschritt und damit für Wirtschaftswachstum sind Produkt- und Prozeßinnovationen, die die Basis der verfügbaren Güter verbreitern, deren Qualität verbessern oder die Effizienz des Produktionsprozesses erhöhen. Unternehmen investieren in Forschung und Entwicklung, um sich im Wettbewerb zu behaupten und einen Vorsprung gegenüber ihren Mitbewerbern zu erreichen; die Umsetzung von Innovationen hängt wiederum von ihrer

[80] Vgl. Berthold (1997).

[81] Vgl. den Überblick in Romer (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Investitionstätigkeit ab. Diese Endogenisierung des technischen Fortschritts in den ökonomischen Prozeß hat wichtige Implikationen für die Wirtschaftspolitik. Langfristige Wachstumsmöglichkeiten hängen nun nicht mehr einfach von dem Wachstums des Kapitalstock und der Anzahl der verfügbaren Arbeitskräfte ab, sondern von endogenen Innovationsprozessen, die wiederum von wirtschaftlichen Rahmenbedingungen beeinflußt werden. Insofern ist auch zu untersuchen, inwieweit Lohnstrukturen Einfluß auf die Innovationstätigkeit der Unternehmen haben und damit den Strukturwandel beeinflussen.

Für die Analyse sind zwei Arten des Strukturwandels zu unterscheiden:[82] Auf der einen Seite der intertemporale Strukturwandel, also die Verdrängung vorhandener Produkte oder Produktionsverfahren durch neue und auf der anderen Seite der internationale Strukturwandel, also die Verdrängung von im Inland hergestellten Produkten durch Produkte, die im Ausland erzeugt werden. Dabei laufen Strukturwandel in der Zeit und im Raum nach ganz ähnlichen Prinzipien ab.

Beim intertemporalen Strukturwandel investiert ein Pionierunternehmer in neue Produktionsverfahren und/oder neue Produkte und erreicht dadurch im Erfolgsfalle temporäre Vorteile gegenüber seinen Konkurrenten. Dadurch entstehen mehr Einkommen, neue Arbeitsplätze und Nachfrage nach den von ihm angebotenen Produkten. In letzter Konsequenz geht es dabei immer um eine betriebliche Kostensenkung infolge einer effizienteren Herstellung eines Produktes oder um die Herstellung eines neuen Produktes zu einem Preis, der es vorteilhaft gegenüber seinen schon vorhandenen Substituten erscheinen läßt. Dies führt zu höheren Gewinnen und größeren Marktanteilen des Pionierunternehmers. Dabei ist allerdings Voraussetzung für den Pioniererfolg, daß der Pionierunternehmer in der Lage ist, seine Innovation bei ansonsten unveränderten Kostenbedingungen durchzuführen. Konkret: Er greift auf vorhandene Arbeitskräfte zurück, ohne daß der Lohn unmittelbar zu steigen beginnt und er greift auf Kapital zurück, ohne daß der Zins sofort deutlich steigt. Grundlage des intertemporalen Strukturwandels ist damit die Kombination einer höheren Produktivität der Arbeit, also einen geringeren Arbeitseinsatz, mit unverändertem Lohn durch den Pionierunternehmer. Mittel- und langfristig werden natürlich andere Unternehmen das Produkt bzw. das Produktionsverfahren des Pionierunternehmers kopieren. Der Pioniergewinn sinkt und verschwindet letztendlich; die Innovation hat sich dann gesamtwirtschaftlich durchgesetzt.

Durch die Einführung der neuen Kombination zunächst beim Pionierunternehmer, schließlich in der ganzen Branche vermindert sich zwar der Arbeitseinsatz pro Produkteinheit, gleichzeitig wird aber auch die Zunahme des gesamtwirtschaftlichen Realeinkommens infolge der Preissenkung beim Produkt des Pioniers ermöglicht. Dadurch können entweder mehr Produkte des Pioniers oder eine größere Menge anderer Güter gekauft werden. Gesamtwirtschaftlich gesehen führt diese Art von Strukturwandel im Idealfall nicht zu steigender Arbeitslosigkeit, sondern zu einer Verlagerung von Arbeitsplätzen von unproduktiven zu produktiveren Unternehmen. Dem negativen Beschäftigungseffekt eines durch die Substitution

[82] Vgl. Flassbeck (1996) und DIW (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

des alten durch den neuen Produktionsprozeß[83] ausgelösten höheren Produktivitätswachstums steht somit ein positiver Beschäftigungseffekt in Folge eines höheren gesamtwirtschaftlichen Aktivitätsniveaus entgegen. Allerdings hat sich die Struktur der inländischen Arbeitsnachfrage geändert. In der Regel dürfte die Produktionsstruktur nicht nur sachkapitalintensiver sondern auch humankapitalintensiver sein. Diese Strategie basiert auf einem Strukturwandel, der im wesentlichen von einer "Migration der Gewinne" erzeugt wird.

Beim internationalen Strukturwandel kommt es nicht zu einer Erhöhung der Arbeitsproduktivität durch die Einführung neuer Produktionsprozesse oder Produkte, sondern zu einer neuen Kombination eines bewährten Produkts bzw. Produktionsverfahren (und damit Produktivität) mit einem geringeren Lohnniveau in einem anderen Land. Dabei ist der Faktor Arbeit relativ immobil, während der Faktor Kapital relativ mobil ist und die relative Immobilität des Faktors Arbeit nutzt. So kommt es zu einer Kostensenkung gegenüber der bisherigen Kombination.

Die Verlagerung der Produktion in andere Regionen der Welt führt zunächst zu einem Verlust an Arbeitsplätzen und damit Einkommen im Inland. Gleichzeitig steigt aber auch das Realeinkommen pro Beschäftigten im Inland, weil die gleichen Produkte, die bisher aus inländischer Produktion nachgefragt wurden, nun zu einem geringeren Preis aus dem Ausland zu beziehen sind. Hier nimmt also eine Verbesserung der terms of trade den Platz der Zunahme der Arbeitsproduktivität beim intertemporalen Strukturwandel ein. Ein Problem scheint sich dabei scheinbar dadurch zu ergeben, daß im Gefolge der steigenden Nachfrage nach den nun billigeren Produkten aus dem Ausland im Inland zunächst negative Beschäftigungseffekte auftreten. Dabei muß jedoch beachtet werden, daß, soweit das von der Verlagerung profitierende Land keine Handelsbilanzüberschüsse aufbaut, die ausgefallene Inlandsnachfrage durch eine höhere Auslandsnachfrage dieses oder eines dritten Landes ausgeglichen wird.[84]

Grundsätzlich sind so beide Arten von Strukturwandel im Grunde konstruktiv. Sie können zu höherer Produktivität und damit zu höherem Realeinkommen führen. Die so induzierte Belebung des gesamtwirtschaftlichen Aktivitätsniveaus sichert langfristig die Beschäftigungschancen. Voraussetzung dabei ist allerdings, daß sich das Arbeitsangebot entsprechend an den Strukturwandel anpaßt. Durch den Strukturwandel wird weniger unqualifizierte und vermehrt qualifizierte Arbeit nachgefragt. Damit sind permanente Qualifikationsanstrengungen notwendig.

Eine geringe Lohndifferenzierung zwischen unterschiedlichen Unternehmen einer Branche gibt dabei Anreize sowohl zum intertemporalen als auch zum internationalen Strukturwandel: Passen sich die Löhne schnell an die jeweilige Leistungsfähigkeit des einzelnen Betriebes an, so wird ein beträchtlicher Teil der Pioniergewinne durch steigende Löhne abgeschöpft. Der Anreiz, in diesem Sinne unternehmerisch tätig zu werden und damit durch Innovationen den

---

[83] Hierbei kann es sich um eine Substitution von Arbeit durch Sachkapital handeln, es ist jedoch auch denkbar, daß im neuen Produktionsprozeß eine größere Menge qualifiziertere Arbeit eingesetzt wird (d.h. Substitution von Arbeit durch Humankapital).

[84] Tatsächlich hatten fast alle Schwellen- und Entwicklungsländer in den letzten Jahren gegenüber Deutschland eine *defizitäre* statt einer überschüssigen Handelsbilanz, vgl. Deutsche Bundesbank (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Strukturwandel in der Zeit voranzutreiben, nimmt ab. Umgekehrtes gilt für Verlustunternehmen. Sie können durch eine Lohndifferenzierung länger durchhalten, weil sie von ihren eigenen Beschäftigten quasi subventioniert werden. In einem solchen Umfeld nach Betrieben differenzierter Löhne hängt der Erfolg oder Mißerfolg eines Unternehmers viel stärker von seinem Verhandlungsgeschick um die betriebliche Entlohnung als von seiner unternehmerischen Betätigung auf dem Gütermarkt ab. Somit ist zu erwarten, daß sich in einem System großer interbetrieblicher Lohndifferenzierung der Produktivitätszuwachs auf Dauer sehr viel niedriger ist als in einem System, das sich an der durchschnittlichen Produktivität der Unternehmen orientiert. Zudem verletzt eine strikte Lohndifferenzierung nach betrieblicher Leistungsfähigkeit das grundlegende marktwirtschaftliche Effizienzkriterium des *law-of-one-price*:[85] Damit von jedem Produktionsfaktor (Kapital, Vorprodukte, Arbeit) nur gerade soviel eingesetzt wird, wie benötigt wird, und so die effizienteste Produktionsweise zum Einsatz kommt, ist ein einheitlicher Preis für homogene Produktionsfaktoren notwendig. Das einzelne Unternehmen muß sich den Preisen, die sich auf dem Gütermarkt für Vorprodukte oder auf dem Kapitalmarkt bilden, anpassen. Aufgrund der geringeren Mobilität von Arbeitskräften, aber auch der großen Transaktionskosten beim Wechseln einer Arbeitsstelle, wird in der Praxis eine Lohndifferenzierung erst möglich. Eine einheitliche Lohnstruktur zwischen Betrieben simuliert damit praktisch einen vollkommeneren Arbeitsmarkt.

Eine empirische Überprüfung dieser Modellansätze durch Hibbs und Locking (1995) anhand eines schwedischen Datensatzes kommt zu dem Ergebnis, daß eine Lohnnivellierung zwischen Betrieben positive Wachstumseffekte mit sich brachte, eine Lohnnivellierung zwischen den Arbeitskräften innerhalb eines Betriebes (qualifikatorische Lohnstruktur) diese positive Effekte jedoch wieder abschwächt bzw. sogar völlig ausgleicht.

Aber nicht nur für den intertemporalen Strukturwandel, sondern auch für den internationalen Strukturwandel ergeben sich Konsequenzen aus der Lohnstruktur. Bei einer sich stark an der betrieblichen Leistungsfähigkeit orientierenden Lohnstruktur können sich Unternehmen in zurückfallenden Bereichen und mit veralteten Produktionsprozessen viel länger am Markt halten. Da in diesen Bereichen das Lohnniveau in den entwickelten Ländern nur langsam steigt oder sogar sinkt, ist der Anreiz geringer, eine bestehende Technologie mit dem geringeren Lohnniveau eines anderen Landes zu kombinieren. Damit wird der internationale Strukturwandel gebremst. Das bedeutet allerdings für die weniger entwickelten Länder, daß der Zustrom an Kapital über Direktinvestitionen oder über eine eigenständige Kapitalbildung im Land tendenziell geringer ausfallen dürfte. Damit würde wiederum der Aufholprozeß der weniger entwickelten Länder verlangsamt und somit die Konvergenzgeschwindigkeit zwischen entwickelten und sich entwickelnden Ländern verringert. Da diese Länder langfristig auch potentielle Absatzmärkte für die Produktion der entwickelten Länder darstellen, dürften so Lohnstrukturen in entwickelten Ländern auch den langfristigen Wachstumspfad der Weltwirtschaft beeinflussen. Zudem fällt als "Nebenprodukt" der Innovationen im intertemporalen Strukturwandel technisches Know-How an, das nach einer gewissen Verzögerung auch anderen Wirtschaftssubjekten im Grenzfall sogar kostenlos zur

[85] Abstrahiert wird in diesem Zusammenhang von der Möglichkeit gleichgewichtiger Abweichung vom *law-of-one-price* durch z.B. Vertriebskosten. Vgl. auch Butters (1977).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verfügung steht.[86] Dieser entstehende technische Fortschritt bekommt dann den Charakter eines öffentlichen Gutes und diffundiert mittel- und langfristig durch internationalen Strukturwandel auch in die weniger entwickelten Länder.

Somit beschleunigt eine geringe Lohndifferenzierung zwischen einzelnen Betrieben und Branchen sowohl den intertemporalen als auch auf den internationalen Strukturwandel. Damit wäre eine vorläufige Forderung, eine möglichst geringe interbetriebliche Lohndifferenzierung anzustreben, um über ausschließlich an der durchschnittlichen Produktivität des Gesamtwirtschaft orientierten für alle gleichen Lohnsteigerungen den Strukturwandel zu forcieren. So wäre dem langfristigen Wachstumsziel der Volkswirtschaft am ehesten gedient. Dabei gilt es allerdings einige Einschränkungen zu beachten.

Dieser forcierte Strukturwandel stellt erhebliche Anforderungen an die Unternehmen und Arbeitskräfte. Von daher ist die optimale Geschwindigkeit des Strukturwandels abhängig von den Anpassungsmöglichkeiten sowohl des Kapitalstocks der Unternehmen als auch der Arbeitskräfte. Struktureller Wandel im Sinne von Schumpeter – also der Prozeß der schöpferischen Zerstörung – verlangt, daß kontinuierlich neue Unternehmen, Produkte und Produktionsverfahren entstehen und bestehende, die nicht mehr wettbewerbsfähig sind, von den Märkten verdrängt werden. Dabei ist jedoch zu beachten, daß die Entwicklung von neuen Produkten und Produktionsverfahren Zeit braucht. Darüber hinaus wissen die Unternehmen zum Zeitpunkt der Innovation und Investition nicht genau, ob sich die neu entwikkelten Produkte am Markt durchsetzen werden. Unsicherheit verhindert somit eine perfekte und friktionsfreie Reallokation von Kapital.

Aber auch die qualifikatorische, regionale und sektorale Mobilität von Arbeitskräften muß berücksichtigt werden. In der Regel sind Produkt- und Prozeßinnovationen mit veränderten Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte verbunden. Ist das Arbeitsangebot nicht in der Lage, sich schnell genug an die neuen Anforderungen anzupassen, kann ein verlangsamter Strukturwandel notwendig erscheinen, um den Anstieg struktureller Arbeitslosigkeit im Sinne eines Auseinanderfallens der Qualifikationsstruktur von freien Stellen und Beschäftigungssuchenden zu vermeiden. Je größer die Unterschiede zwischen Firmen, Branchen oder Sektoren in bezug auf die Güterstruktur und somit auf Produktionsstruktur und Qualifikationsstruktur der Arbeitskräfte sind, um so schwieriger ist es für die Arbeitskräfte, von einem schrumpfenden in einen expandierenden Sektor zu wandern. Eine zu geringe Berücksichtigung der sektoralen bzw. brancheneigenen Belange bringt den Strukturwandel nicht voran, da in potentiell expandierenden Bereichen die geeigneten Arbeitskräfte nicht zur Verfügung stehen.

Aufgrund dieser Überlegungen spricht einiges dafür, auch wenn grundsätzlich eine Orientierung der Lohnbildung an der gesamtwirtschaftlichen Produktivität zu empfehlen ist, eine geringe Differenzierung nach Branchen zuzulassen, um in einem gewissen Umfang auch branchenspezifische Charakteristika und Probleme zu berücksichtigen. Auf Branchenebene unterscheiden sich Unternehmen in Produktionsstruktur, Qualifikationsstruktur und Absatzmärkten kaum. Von daher ist eine intrasektorale Nivellierung der Lohndifferenzen innovationsfördernd, eine

[86] Vgl. Romer (1986) und Grossman/Helpman (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

intersektorale Differenzierung kann im Strukturwandel die unterschiedlichen Anpassungsprobleme verschiedener Branchen berücksichtigen. Dabei geht es nicht darum, die Löhne in den einzelnen Branchen gegenüber der allgemeinen Einkommensentwicklung abzukoppeln. Vielmehr sollen die Friktionsverluste des Strukturwandels möglichst gemildert weden.

5.2. Bedeutung von Arbeitsmarktstrukturen

Sowohl Lohnstruktur als auch Lohnniveau und Reaktionen auf exogenen Schocks, Inflation, Produktivitätswachstum und Arbeitslosigkeit hängen eng mit den Arbeitsmarktstrukturen zusammen. Dabei sind unter Arbeitsmarktstrukturen alle Strukturelemente des Arbeitsmarktes zu verstehen, die einen Einfluß auf den Lohnbildungsprozeß haben. Dazu zählen z.B. die vorherrschende Ebene der Tarifverhandlungen, Organisationsgrad auf Unternehmens- und Gewerkschaftsseite, eine mögliche Fragmentierung der Gewerkschaften nach verschiedenen ideologischen oder religiösen Überzeugungen, eine mögliche Systemopposition der Gewerkschaften, aber auch gesetzliche Rahmenbedingungen, die Möglichkeiten und Rechte im Arbeitskampf abstecken, sowie Bereitschaft der Regierung, durch aktive oder passive Arbeitsmarktpolitik Unterbeschäftigung zu korrigieren.

Innerhalb des Euro-Raumes gibt es heute eine Vielzahl unterschiedlicher Ausprägungen der verschiedenen Arbeitsmarktstrukturen, was zum einen verschiedene nationale Präferenzen in der Erreichung verschiedener Zielgrößen, zum anderen unterschiedliche gesellschaftliche und politische Traditionen widerspiegelt.[87]

Die Forschung zu Auswirkungen von Arbeitsmarktstrukturen geht zurück auf die unterschiedlichen Reaktionen, die die industrialisierten Volkswirtschaften nach den Ölpreisschocks zeigten: Während einige Länder die Inflation relativ schnell wieder in den Griff bekamen, blieb in anderen Ländern persistente Inflation und/oder Unterbeschäftigung zurück. In einem oft zitierten Werk fanden Bruno und Sachs (1985), daß Volkswirtschaften mit einem hohen Grad an "Korporatismus" im Lohnfindungsprozeß besser auf die Ölpreisschocks reagiert hatten als die anderen Länder. In den anschließenden Forschungen verschiedener Autoren waren die Ergebnisse wenig eindeutig.[88] Zu den am häufigsten diskutierten und zitierten Arbeiten zählt dabei die "Buckelkurven-Hypothese" von Calmfors und Driffill (1988): So fanden die beiden empirisch, daß stark dezentralisierte und stark zentralisierte Systeme am besten in Bezug auf die Arbeitslosigkeit abschnitten. Sie erklären dieses Phänomen damit, daß in dezentralisierten Systemen ein einzelner Tarifabschluß alleine nicht in der Lage sei, das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht nachhaltig zu stören und in zentralen Systemen die negativen Effekte einer solchen Störung auch für die Tarifparteien solche negativen Auswirkungen hätten, daß sie von einem entsprechenden Verhalten Abstand nähmen. Das Problem bei den *In-Betweens* sei so, daß Gewerkschaften zwar ein ausreichendes Gewicht hätten, eine gesamtwirtschaftliche Störung herbeizuführen, jedoch nicht deren Auswirkungen (voll) tragen müßten

[87] Vgl. hierzu den Überblick in Tabelle 2.

[88] Vgl. für eine Übersicht Calmfors (1993) oder Schmidt (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 2:

Die Tarifverhandlungssysteme in EU-Mitgliedstaaten in den neunziger Jahren

	Organisationsgrad[1)] Gewerk- Arbeit- schaften..... ....geber		Anwen- dungs- bereich der Kollektiv- verträge[2]	Tarifverhandlung sebene 1=national; 2=Branche; 3=Betriebe ()=wichtigste Ebene, -> zunehm. Gewicht	gesamtwirtschaftliche Koordination Koordination Durchsetzung		ergänzende Erläuterungen
Belgien	hoch	hoch	90vH	(1), (2), 3	institutionalisiert	begrenzt	Richtungsgewerkschaften; Abschluß nationaler Tarifabkommen (tripartistisch), Friedenspflicht
Deutschland	mittel	hoch	90	1, (2), →3	informell	intensiv	Einheitsgewerkschaften;grundsätzlich Tarifautonomie, Friedenspflicht
Frankreich	niedrig	hoch	92	1, (2), →3	institutionalisiert	begrenzt	Richtungsgewerkschaften; obligatorische Allgemeinverbind- lichkeitserklärung und Schiedsfunktion des Staates, keine Dachorganisation der AG-Verbände, keine Friedenspflicht
Großbritannien	mittel	niedrig	20%[3)]	2, (→3)	nicht vorhanden	gering	Berufsgewerkschaften; grundsätzliche Tarifautonomie
Irland	mittel	mittel	47%[4)]-	(1), 2, 3	institutionalisiert	intensiv	Einheits- und Berufgewerkschaften; nationale Wirtschafts- und Sozialprogramme (tripartistisch), keine Friedenspflicht
Italien	mittel	mittel		→1, (2), 3	institutionalisier (seit Anfang der neuniger Jahre)	früher gering, zunehmend intensiver	Richtungsgewerkschaften; Abschluß nationaler Manteltarifverträge, Absprachen zw. Regierung und Tarifparteien (tripartistisch)
Niederlande	niedrig	hoch	85	1, (2), 3	institutionalisiert	intensiv	Einheitsgewerkschaften; Rahmenvereinbarungen zwischen Staat, Arbeitgebern und Gewerk-schaften
Österreich	hoch	hoch	98	1, (2)	informell	intensiv	Einheitsgewerkschaften; grundsätzliche Tarifautonomie
Portugal	mittel	hoch	90	→1, (2), 3	institutionalisiert	begrenzt	Richtungs- u. Berufsgewerkschaften;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das Problem dieser wie der meisten anschließenden Forschungen war, daß mit den Bezeichnungen "Zentralisierung" und "Korporatismus" höchst unterschiedliche Dinge gemessen wurden. So wurden neben der Ebene der Tarifverhandlungen der Grad der Abstimmung, der Anteil gewerkschaftlich organisierter Beschäftigte, Grad an Lohndifferenzierung oder ein aus verschiedenen Faktoren zusammengesetzter "Korporatismus-Index" benutzt. Neben der fehlenden Vergleichbarkeit wurden so oft ohnehin ungenaue Informationen durch Einschätzungen und subjektive Rangordnungen ergänzt.[89] Dieser methodischen Problematik versucht Schmidt (1996) mit einer multivariaten Analyse der Auswirkungen verschiedener Arbeitsmarktmerkmale auf Lohnstückkostendruck, Lohndifferenzierung, Inflation, Arbeitslosigkeit und Wachstum zu entgehen. Dabei werden als Strukturmerkmale für den Arbeitsmarkt Zentralisierung (d.h. hier: Verhandlungsebene), Fragmentierung, Systemopposition, Exportorientierung, Organisationsdichte und Kampfdisparität betrachtet. Dabei deutet sich eine negative Korrelation zwischen Zentralisierung der Lohnverhandlungen und Lohndifferenzierung, sowie eine positive Korrelation zwischen Fragmentierung, Systemopposition, Kampfdisparität sowie in schwächerem Maße Organisationsdichte und Lohnstückkostendruck an. Auf die Arbeitslosigkeit hat lediglich die Fragmentierung eine signifikant erhöhende Wirkung. Keine statistisch signifikanten Effekte gehen von Zentralisierung, Exportorientierung, Organisationsdichte, systemoppositionellen Gewerkschaften und Kampfdisparität aus.

Angesichts der Interaktion der Märkte können diese Ergebnisse kaum verwundern: Eine höhere Zentralisierung (in Zusammenhang mit einer hohen Organisationsdichte) bietet die Möglichkeit zur Koordinierung der Lohnpolitik, die einen wachstumshemmenden Konflikt mit der Geldpolitik vermeidet. Bei Existenz von mehreren Richtungsgewerkschaften, die um Mitglieder konkurrieren (Fragmentierung) wie auch bei systemoppositionellen Gewerkschaften ist eine solche Koordination schwieriger oder gar ausgeschlossen – der Konflikt einer verteilungsorientierten Gewerkschaft mit einer preisstabilitätsorientierten Zentralbank ist quasi vorprogrammiert. Zudem hat eine stärkere Zentralisierung einen gewissen Effekt der Lohnnivellierung, die, wie oben ausgeführt, den Strukturwandel forcieren und damit den langfristigen Wachstumstrend erhöhen kann.

Bei der Aufteilung der untersuchten Länder in verschiedene Cluster gemäß ihrer Merkmale (Tabelle 3) zeigt sich, daß das "konsensuale" Modell, das die Lohnfindungsprozesse in Ländern wie Deutschland, Luxemburg, den Niederlanden und Österreich charakterisiert, gesamtwirtschaftlich von Vorteil zu sein scheint (Tabelle 4). So ist das durchschnittliche Wachstum im Beobachtungszeitraum in diesem Cluster geringfügig höher, die Inflation am niedrigsten und die Arbeitslosigkeit geringfügig höher als in den Ländern mit "atomistischen Systemen". Charakterisiert wird das "konsensuale" Modell dabei durch einen relativ hohen Grad an Zentralisierung (allerdings geringer als in den "korporatistischen Systemen"), sehr geringer Fragmentierung und Systemopposition der Gewerkschaften, mittlerer Organisationsdichte und geringer Kampfdisparität.

---

[89] Vgl. Schmidt (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 3

Cluster der Arbeitsmarktsysteme 1971-1992 nach Schmidt (1996)

atomistische Systeme	konsensuale Systeme	korporatistische Systeme	konfliktorische Systeme	zentrifugale Systeme
Japan Schweiz USA	**Deutschland** **Luxemburg** **Niederlande** **Österreich**	Dänemark **Finnland** Norwegen Schweden	Australien **Belgien** Großbritannien **Irland** Kanada Neuseeland	**Frankreich** Griechenland Island **Italien** **Portugal** **Spanien**
EWU-Teilnehmerstaaten sind fettgedruckt. *Quelle:* Schmidt (1996).				

Tabelle 4

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung nach Cluster, Schmidt (1996)

	atomistische Systeme	konsensuale Systeme	korporatistist. Systeme	konfliktorische Systeme	zentrifugale Systeme
Inflation	5,2 %	4,7 %	7,9 %	8,6 %	16,4 %
Arbeits-losigkeit	3,1 %	3,8 %	4,3 %	7,5 %	7,2 %
Wachstum	2,1%	2,3 %	2,1 %	2,0 %	2,2 %
arithmetische Gruppenmittel der jahresdurchschnittlichen Indikatorwerte 1971-1992. *Quelle:* Schmidt (1996).					

Für eine Interpretation von Schmidts Cluster-Einteilung in bezug auf das Euro-Gebiet ist zu beachten, daß sich bei einigen Ländern gerade im Betrachtungszeitraum strukturellen Veränderungen im Arbeitsmarkt ergeben haben. So wurde z.B. in Portugal 1984 per Verordnung der "Ständige Rat der sozialen Konzertierung" (CPCS) als trilaterales Gremium eingerichtet, das aus Vertretern der Regierung, der drei Unternehmerdachverände und der beiden Gewerkschaften besteht. Damit einhergehend nahmen Konsultationen und Kooperationen zwischen den Tarifparteien auf Dachverbandsebene zu. So kann auch empirisch in der Lohnbildungsfunktion Portugals 1988 ein Strukturbruch festgestellt werden.[90] Von daher ist die Einordnung Portugals als "zentrifugales" System zumindest für den heutigen Zeitpunkt wohl überholt.

Auch in Italien haben sich Strukturveränderungen im Arbeitsmarkt ergeben. So wurde 1993 u.a. als betriebliche Interessenvertretung die "Einheitliche Gewerkschaftsvertretung" (RSU) eingeführt und bei Tarifverhandlungen treten seit einigen Jahren die drei Richtungsgewerkschaft in einem gemeinsamen Tarifbund auf, der paritätisch von allen drei Dachverbänden besetzt wird. Die Annäherungstendenzen zwischen den drei Gewerkschaftsverbänden führten zudem in Italien zu einer Diskussion über die Einrichtung einer Einheitsgewerkschaft, die dem deutschen Modell ähnelt.[91] Allerdings ist empirisch noch kein Struk-

[90] Vgl. DIW (1997).

[91] Vgl. Telljohann (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

turbruch in der Lohnbildung Italiens festzustellen. Die Ursache hierfür könnte jedoch auch in der Kürze der verfügbaren Zeitreihe seit 1993 zu suchen sein.[92]

Auch in Deutschland hat, gerade nach der deutschen Wiedervereinigung, ein gewisser struktureller Wandel des Arbeitsmarktes eingesetzt. Dabei kommt es aufgrund der Entwicklungen in Ostdeutschland (vgl. Abschnitt Ostdeutsche Erfahrungen mit Arbeitsmarktstrukturen) und der Analyse einiger Wissenschaftler, die hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland hänge mit dem "tarifpolitische Machtkartell" der Gewerkschaften zusammen,[93] zu einer Entwicklung weg vom Flächentarifvertrag. Die Verhandlungsebene wird dabei zunehmend dezentral. Empirisch läßt sich für 1992 ein Strukturbruch in der gesamtdeutschen Lohnbildung beobachten.[94]

Die Überlegungen zu unterschiedlichen Arbeitsmarktstrukturen und ihren Auswirkungen auf gesamtwirtschaftliche Größen spiegeln sich auch in empirischen Untersuchungen zu den Reaktionen der Löhne in den einzelnen Ländern auf Inflation, Produktivität und Arbeitslosigkeit wieder.[95] So zeigen die drei Länder Österreich, die Niederlande und Deutschland[96] sehr ähnliche Reaktionen: In allen drei Ländern reagierten die Löhne sowohl kurz- als auch langfristig gleichgerichtet auf Veränderungen in der Rate der Produktivitätssteigerungen. Außerdem reagierten die Löhne in allen drei Ländern kurzfristig auf einen Anstieg der Arbeitslosigkeit und in den Niederlanden und Deutschland auch langfristig auf das Niveau der Arbeitslosigkeit.[97] In den Niederlanden und Österreich schlägt sich kurzfristig eine Änderung der Inflationsrate etwa zu 50 % in der Nominallohnentwicklung nieder, während in Deutschland kurzfristig die Veränderung der Inflation ganz überwälzt wird. Für die langfristige Reaktion auf Änderungen in der Inflationsrate fällt im Vergleich dieser dreier Länder auf, daß die deutschen Löhne sogar deutlich stärker reagieren als die Inflationsrate. Da der Schätzzeitraum hauptsächlich von fallenden Inflationsraten geprägt war, heißt dies, daß die deutschen Beschäftigten in dieser Zeit sogar Reallohnrückgänge in Kauf genommen haben. Ein Konflikt zwischen Lohn- und Geldpolitik war damit von der Lohnseite während der Rückführung der Inflationsraten nicht gegeben.

Dabei unterscheiden sich die Lohnbildungsprozesse in diesen drei Länder vom übrigen Euro-Raumes besonders deutlich: In keinem anderen Land reagieren die Löhne auf kurzfristige Schwankungen der Produktivitätsentwicklung, lediglich in Portugal ist langfristig eine Orientierung am Produktivitätsniveau zu beobachten. Außer in Portugal ist in keinem anderen Land eine ähnlich starke Reaktion auf die Veränderungen der Inflationsrate zu beobachten.

---

[92] Vgl. DIW (1997).

[93] Vgl. Fröhlich/Klös/Kroker/Schnabel/Schröder (1997).

[94] Vgl. Lindlar/Scheremet (1998a).

[95] Ausführungen basieren auf DIW (1997).

[96] Die Lohnfunktion Luxemburgs wurde nicht untersucht.

[97] Die fehlende langfristige Reaktion der österreichischen Löhne auf das Niveau der Arbeitslosigkeit könnte dabei eventuell auf das im Vergleich zum restlichen Europa niedrigen Niveau der Arbeitslosigkeit zurückzuführen sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Portugals Lohnbildungsprozeß birgt dabei noch weitere Besonderheiten: In keinem anderen Land ist die Reaktion sowohl auf kurzfristige Veränderungen der Arbeitslosigkeit als auch langfristig auf das Niveaus der Arbeitslosigkeit so ausgeprägt wie in Portugal. Diese Charakteristikum dürfte mit erklären, warum daß Portugal im Vergleich zu seinem Nachbarn Spanien eine relativ geringe Arbeitslosenrate hat, und warum Lohnerhöhungen, die Anfang der 90er Jahre deutlich über den Produktivitätsfortschritten lagen, in den letzten Jahren wieder zügig (bisher allerdings erst teilweise) korrigiert werden konnten.[98]

Grundsätzlich bleibt also festzuhalten, daß ein "konsensuales" System der Lohnfindung, wie es u.a. in Deutschland in den letzten Jahrzehnten praktiziert worden ist, Vorteile hat. Die relativ breite Abdeckung der Beschäftigten durch eine Einheitsgewerkschaft, die nicht durch Richtungskämpfe oder ideologischer Systemopposition gekennzeichnet wird, ermöglicht grundsätzlich eine Lohnpolitik, die einem Konflikt mit der Geldpolitik weitgehend aus dem Weg geht. Zudem wird durch einen gewissen Grad der Zentralisierung der Lohnverhandlungen eine Nivellierung des Lohnniveaus innerhalb einzelner Branchen erreicht, die Zentralisierung geht jedoch nicht soweit, daß eine gänzliche Nivellierung zwischen verschiedenen Qualifikationen und Branchen entsteht. Es sind Anreize für Innovationen gegeben, während gleichzeitig ein gewisser Spielraum für unterschiedliche Anpassungsgeschwindigkeiten im Strukturwandel bleibt.

Für Deutschland bedeutet dies, daß das Lohnfindungssystem im Prinzip für die Europäische Währungsunion gewappnet ist und daher keiner einschneidenden Änderungen bedarf. Allerdings bleibt zu fragen, ob die Reformen und strukturellen Veränderungen, die in Deutschland in letzter Zeit zu beobachten sind und die Hand in Hand gingen mit Forderungen, den Flächentarifvertrag zu schwächen und in letzter Konsequenz sogar abzuschaffen, nicht in eine falsche Richtung gehen: Denn durch eine Dezentralisierung werden nicht nur die Anreize für den Strukturwandel geschwächt, sondern es dürfte zu einer stärkeren Fragmentierung der Gewerkschaftsseite kommen. Zudem kann verstärkte Dezentralisierung das Insider-Outsider-Problem verstärken Verhalten führen:[99] Die Gewerkschaften, die auf Betriebsebene die Lohnerhöhungen aushandeln, kümmerten sich dann weniger - oder im schlimmsten Fall gar nicht mehr - um die Auswirkungen der Tarifabschlüsse auf die die gesamtwirtschaftliche Stabilität und die Beschäftigungssituation.

Langfristig könnte ein starkes Auseinanderklaffen der Arbeitslosenraten innerhalb Europas einerseits zu Migrationsbewegungen, andererseits zu politischen Forderungen nach finanziellen Transfers in die von Arbeitslosigkeit besonders betroffenen Gebiete führen. Ähnliches gilt, wenn Einkommensniveaus auf Dauer auseinanderklaffen und das Wachstum in den ärmeren Gebieten schwächer ausfällt als in den reicheren Ländern.[100] Angesichts der Überlegungen zu der Bedeutung der Arbeitsmarktstrukturen für Beschäftigung, Wettbewerbsfähigkeit und langfristiges Wachstum ist deshalb mittelfristig eine Konvergenz der europäischen Lohnbildungsprozesse notwendig. Dabei geht es nicht um eine rasche Angleichung der Lohnniveaus, sondern lediglich der Art und Weise, wie Löhne auf

[98] Vgl. Cardoso (1998).

[99] Vgl. Nickel/Wadhwani (1990).

[100] Vgl. auch Flassbeck (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Veränderungen der Produktivität, der Arbeitslosigkeit und der Inflationsrate im jeweiligen Tarifgebiet reagieren. Eine nach Regionen differenzierte, produktivitätsorientierte Lohnsteigerung ist nach unserer Einschätzung für eine langfristig reibungslose Entwicklung am sinnvollsten. Für Länder wie Portugal, in denen aufgrund ihres Produktivitätsabstandes zu den reicheren Ländern der EWU mit einem entsprechenden *catch-up*-Produktivitätswachstum zu rechnen ist, bleibt selbstverständlich Raum für Lohnzuwächse, die über den durchschnittlichen Zuwächsen der Union liegen. Damit kann es im Euro-Raum langfristig durchaus zu einer Angleichung der Lebensverhältnisse auf hohem Niveau kommen.

5.3. Lohnpolitik nach Beginn der EWU – eine Simulationsstudie

Die Orientierung der Lohnbildung an der Produktivitätsentwicklung ist in der Wirtschaftswissenschaft nicht unumstritten. So wird häufig argumentiert, zu hohe Reallöhne in Folge von rigiden Arbeitsmarktstrukturen seien die maßgebliche Ursache für die hohe Arbeitslosigkeit in Europa.[101] Die Währungsunion könne einen entscheidenden Beitrag zur Überwindung der Arbeitslosigkeit in Europa leisten, indem durch einen Lohnsenkungswettlauf die Substitution von Kapital durch Arbeit angeregt wird. Wenn nämlich durch die Schaffung eines einheitlichen Währungsraums die Konkurrenz auf den Arbeitsmärkten zunimmt und somit die Arbeitnehmer in ganz Europa zu Lohnzugeständnissen gezwungen würden, erhöhte sich - nach diesen Vorstellungen - die Bereitschaft der Unternehmen, Arbeitskräfte einzustellen. Voraussetzung dafür, daß dies auch eintritt, wäre eine Wirtschaftspolitik in der EWU, die darauf ausgerichtet ist, sämtliche Wettbewerbshemmnisse, z.B. Regulierungen auf dem Arbeitsmarkt und eine starke Zentralisierung der Lohnfindung, abzuschaffen oder zumindest zu vermindern.[102] Hierin läge die eigentliche Aufgabe der Wirtschaftspolitik in der EWU. Diese Überlegungen sollen an Hand von Simulationen mit einem ökonometrischen Mehr-Länder-Modell auf ihren empirischen Gehalt untersucht werden.[103]

Der vermutete Beschäftigungserfolg als Folge niedriger Reallöhne beruht im Kern auf zwei Effekten: Einerseits werden in der neoklassischen Modellwelt Substitutionseffekte zugunsten des Faktors Arbeit ausgelöst, andererseits weiten die Unternehmen Beschäftigung und damit Produktion aus, da die realen Arbeitskosten gesunken sind und das Gewinnmaximum der Unternehmen sich verschoben hat.

In der neoklassischen Modellwelt produzieren Unternehmen mit einer Produktionsfunktion (i.d.R. Cobb-Douglas), die von abnehmenden Skalenerträgen der eingesetzten Faktoren sowie starken Substitutionsmöglichkeiten zwischen den einzelnen Produktionsfaktoren gekennzeichnet ist. Das Gewinnmaximum der Unternehmen liegt genau an dem Punkt, wo die Grenzproduktivität der einzelnen Faktoren gerade deren Kosten entspricht. Sinken nun bei konstanten Erlösen pro produzierter Einheit die Kosten des Faktors Arbeit, so weitet

---

[101] Vgl. u.a. Burda/Wyplosz (1997), aber auch Siebert (1998) und die Auseinandersetzung mit dieser Argumentation in DIW (1998a).

[102] Vgl. Dohse/Krieger-Boden (1997).

[103] Für eine ausführliche Beschreibung des Simulationsaufbaus siehe DIW (1997), Kapitel 4. Die Simulationen wurden mit dem Oxford Economic Forecasting (OEF) Modell durchgeführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

das Unternehmen seine Beschäftigung aus, bis die Grenzproduktivität den gesunkenen Arbeitskosten entspricht. Mit einem erhöhten Arbeitseinsatz steigt jedoch auch die Grenzproduktivität des Kapitals. So steigen unter diesen Überlegungen Arbeits- und Kapitaleinsatz sowie die Ausbringungsmenge. Der Arbeitseinsatz nimmt jedoch stärker zu als der Kapitaleinsatz. Entsprechend verschiebt sich das optimale Einsatzverhältnis von Arbeit und Kapital. Pro produzierter Einheit wird nun mehr Arbeit und weniger Kapital eingesetzt.

Diese Argumentation hat jedoch zwei Haken: Zum einen werden erhebliche Flexibilitäten in der Kombination von Produktionsfaktoren vorausgesetzt. Nur dann könnte die Arbeitsintensität von Produktionsprozessen steigen bzw. neue Produktionsprozesse entstehen, die eine höhere Arbeitsintensität aufweisen würden als die bisher bestehenden. Eine solche Annahme erscheint angesichts eines technologischen Wandels, der auch bei bestimmten Dienstleistungen immer kapitalintensivere Produktionsprozesse hervorbringt, jedoch wenig realistisch. Im folgenden soll gleichwohl unterstellt werden, daß ausgeprägte Substutionsmöglichkeiten zwischen Arbeit und Kapital bestehen, die entsprechend der Reallohnentwicklung genutzt werden. Eine solch - rein hypothetische - Annahme dient dazu, die aus neoklassischer Sicht maximal erreichbaren Beschäftigungsseffekte von Reallohnrückgängen abbilden zu können.

Das andere Problem der neoklassischen Argumentation besteht in der Frage nach der praktischen Durchführbarkeit einer Reallohnsenkung: Eine Veränderung der *Real*löhne steht weder in der Macht der Gewerkschaften noch der Unternehmer. Die Tarifparteien erzielen lediglich ein Verhandlungsergebnis über *Nominal*löhne. Welcher Reallohn sich dann einstellt, folgt aus den Transaktionen auf den Gütermärkten, da sich das Preisniveau auf dem Gütermarkt in Zusammenspiel mit dem Kapitalmarkt bildet. Hier spielt auch eine Rolle, wie die Geldpolitik reagiert. In dem verwendeten Simulationsmodell wurde die Geldpolitik der EZB als eine mechanistisch an der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung mit dem vorrangigen Ziel der Preisstabilität ausgerichtete Reaktionsfunktion modelliert.

Um diesen Überlegungen Rechnung zu tragen, wurden sowohl Nominallohnsenkungen als auch Reallohnsenkungen in Höhe von jeweils 10 % im Vergleich zu einem unterstellten Referenzszenario[104] untersucht. Dies bedeutet, daß die Löhne im Modell auf ein niedrigeres Niveau gesenkt werden, während die weitere Entwicklung dem des Referenzszenarios entspricht.

Von diesen Effekten des neoklassischen Grundmodells zu unterscheiden sind abgeleitete Effekte, die sich aus einer verbesserten Wettbewerbsposition gegenüber dem Ausland ergeben. Letztere basieren auf der zumeist implizit gemachten Annahme, daß das "Ausland" - bei festen Wechselkursen - nicht ähnliche Strategien anwendet und damit den Vorteil wieder zunichte macht. Nur die originären Effekte können aber auf einem europäischen Binnenmarkt Maßstab für eine gesamteuropäische Strategie sein, denn wenn der Erfolg von Lohnsenkungen im wesentlichen auf der Gewinnung von Wettbewerbsvorteilen gegenüber anderen EWU Länder basiert, ist dieses Vorgehen mit dem Entstehen von Disparitäten in-

[104] Das Referenzszenario enthält Annahmen, die als die wahrscheinlichsten für die wirtschaftliche Entwicklung in den EWU - Ländern nach Beginn der Währungsunion angesehen werden. Vgl. DIW (1997), Kapitel 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nerhalb der EWU verbunden und somit auf Dauer aus gesamteuropäischer Perspektive nicht tragfähig.

Diese unterschiedlichen Effekte lassen sich aufzeigen, indem für alle Simulationsläufe drei Varianten durchgeführt werden. Zunächst wird unterstellt, daß eine Lohnsenkung nur in Deutschland stattfindet. Die Annahme ist allerdings wenig realistisch. Da Deutschland eine große Volkswirtschaft ist, müssen die übrigen europäischen Länder mit erheblichen Auswirkungen rechnen. Eine Lohnsenkungsstrategie in Deutschland tangiert folglich die übrigen Länder so stark, daß sie rasch reagieren müssen. Ähnliche Vorgehensweisen kleinerer Volkswirtschaften wie der Niederlande dürften hingegen weniger Rückwirkungen haben und insofern auch "erfolgreicher" sein. Daher wird in einer zweiten Variante simuliert, daß lediglich die Niederlande, als relativ kleine Volkswirtschaft, Lohnsenkungen durchführen. Schließlich wird angenommen, daß alle Teilnehmer an der Währungsunion eine gleichartige Lohnsenkung vornehmen; erst diese Simulation zeigt dann die gesamteuropäischen Effekte.

Das Referenzszenario geht dabei von einer Lohnfindung aus, wie sie derzeit in den EWU-Ländern anzutreffen ist. Aus dem Ergebnis für das Wachstum und die Beschäftigung kann abgelesen werden, welche lohnpolitische Strategie im Vergleich zum status-quo vorteilhafter ist.

Niedrigere Nominallöhne verringern die Kosten der Unternehmen und versetzen sie folglich in die Lage, ihre Preise zu senken, ohne ihre Gewinne zu schmälern. Nimmt aber auch die Inflationsrate ab, führen niedrige Nominallöhne nicht zwangsläufig auch zu niedrigeren Reallöhnen.

Eine Nominallohnzurückhaltung, die isoliert in Deutschland praktiziert würde, erhöhte das deutsche Bruttoinlandsprodukt vorübergehend um etwa 3% über den Wert der Referenzsimulation für die Währungsunion. Auf längere Sicht wäre ein Wachstumseffekt von nur noch gut 2% zu erwarten, und die Beschäftigung stiege um knapp 2 % (Abbildung 1, Abbildung 2 und Tabelle 5). Ausschlaggebend für das höhere Wachstum ist vor allem die verbesserte Konkurrenzfähigkeit gegenüber den EWU-Ländern als auch Drittländern. So liegen die Exporte gerade in den ersten Jahren deutlich über denen des Referenzniveaus. Dank der niedrigeren Produktionskosten gewinnen die deutschen Firmen Marktanteile zu Lasten des Auslands.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 5

Nominallohnsenkungen in Deutschland
Durchschnittliche Abweichungen in der fünfjährigen Simulationsperiode
in % gegenüber der Basissimulation

	Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande
BIP, real	1,9	0,0	0,5	-1,0
Privater Verbrauch, real	0,0	0,7	2,2	0,6
Bruttoinvestitionen, real	1,5	1,0	0,0	0,9
Exporte, real	3,8	-0,9	-1,4	-1,3
Verbraucherpreise	-6,4	0,7	2,3	0,0
Bruttolohn	-8,5	0,5	2,4	-0,5
Wechselkurs Landeswährung/US-Dollar[1)]	1,6	1,6	1,7	1,6
Beschäftigte	2,0	0,1	0,6	-0,2
nachrichtlich:				
Arbeitslosenquote (%)	-1,8	-0,1	-0,5	0,2
Defizitquote (%)[2)]	0,8	0,3	0,8	-0,5
kurzfristiger Zins (%)	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4
langfristiger Zins (%)	-0,7	-0,7	-0,7	-0,7
	Spanien	**Groß-britannien**	**Schweden**	
BIP, real	0,5	0,0	-0,7	
Beschäftigte	0,5	0,0	-0,3	
Wechselkurs Landeswährung/US-Dollar	0,0	-3,2	0,1	
nachrichtlich:				
kurzfristiger Zins (%)	-1,4	0,6	1,9	
langfristiger Zins (%)	-0,7	-0,5	0,3	

[1)] (-): Aufwertung, (+): Abwertung. [2)] (-): Defizitzunahme.
Quelle: Simulation mit dem OEF-Modell.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 1

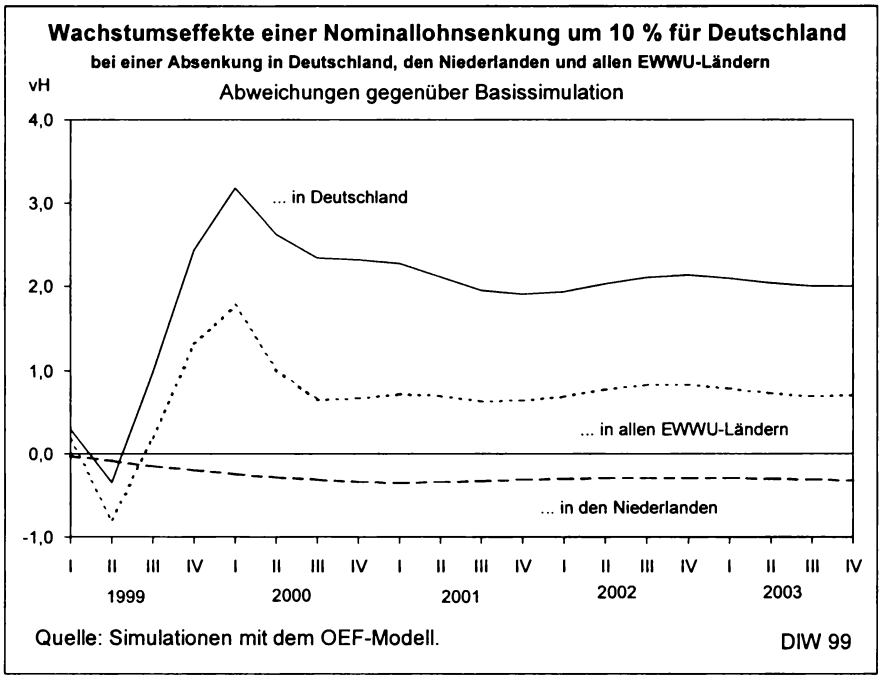
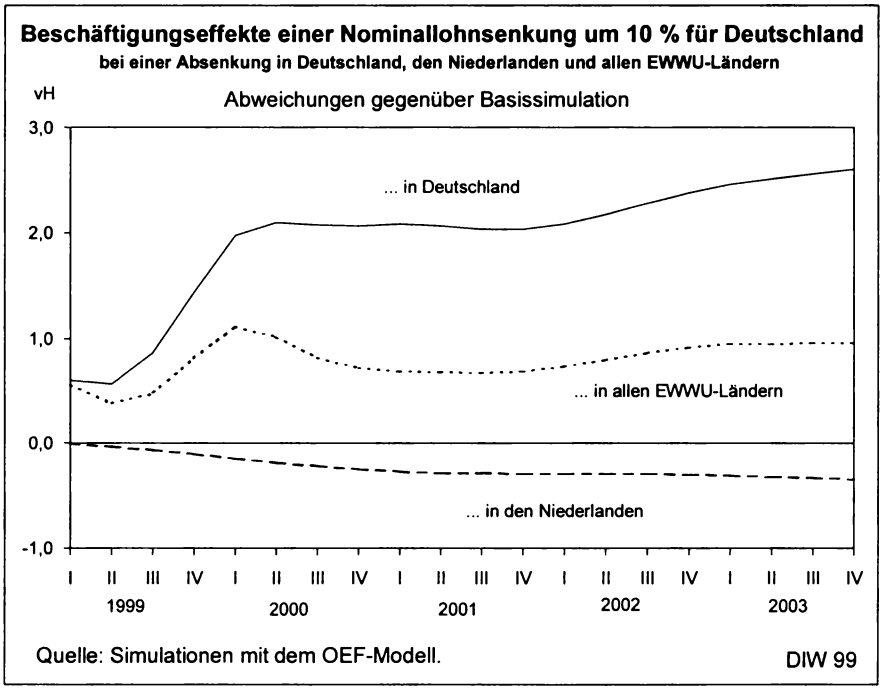


Abbildung 2



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hinzu kommt aber noch ein weiterer wesentlicher Effekt. Infolge der Nominallohnsenkung sinken die Kosten der Unternehmen. Bereits der Wettbewerb im Inland zwingt sie, die Kostensenkung letztlich in vollem Umfang an ihre Kunden weiterzugeben, mit der Folge, daß auch die Preisentwicklung mit leichter Verzögerung gedämpft wird. Dieser Prozeß hat zwei Auswirkungen. Anfänglich vermindert sich wegen der niedrigeren Nominaleinkommen und der verzögerten Preisdämpfung der private Verbrauch in Deutschland; dies mindert die Wachstumseffekte. Sobald aber die Preisdämpfungen spürbar werden, stabilisiert sich der private Verbrauch wieder. Gleichzeitig lockert - gemäß der Annahme - die europäische Geldpolitik bei den niedrigeren Preissteigerungsraten ihren Kurs und senkt wegen des großen Gewichts Deutschlands die Nominalzinsen. Dadurch entsteht auch in den übrigen Ländern ein spürbarer Konsum- und Investitionsimpuls, der die negativen außenwirtschaftlichen Konsequenzen für diese Länder etwas mindert. Im Laufe der Zeit schlägt aber die im Vergleich zu Deutschland verschlechterte Wettbewerbssituation immer stärker zu Buche, und die Entwicklung des Bruttoinlandsprodukt liegt dann in Ländern wie Frankreich und den Niederlanden unterhalb des Referenzpfades. Nur in Italien bleibt im Durchschnitt ein positiver Effekt bestehen. Hier vermögen Exporte nach Deutschland und die Zinssenkungen den Verlust an Wettbewerbsfähigkeit zu überspielen.

Die Ergebnisse zeigen, daß aus der Sicht eines einzelnen Landes eine solche isolierte Nominallohnsenkung positiv sowohl im Hinblick auf die Wachstums- als auch die Beschäftigungsentwicklung zu werten ist. Aus gesamteuropäischer Perspektive zeigt sich jedoch, daß trotz der monetären Lockerung, die mit einer solchen Strategie gerade in einem großen Land verbunden ist, ein solches Vorgehen auf Dauer zu Lasten der übrigen EWU-Länder geht. Insofern kann dies aus europäischer Sicht kein tragfähiges Konzept sein.

Etwas anders gelagert ist der Fall dann, wenn nur ein kleines Land wie die Niederlande diesen Weg einschlägt. Für die Niederlande selbst führt dies aus den gleichen Gründen wie für Deutschland zu einem eindeutig positiven Effekt. Zwar ist, weil der Einfluß der holländischen Preise auf die europäische Preisentwicklung gering ist, keine spürbare Lockerung der Geldpolitik zu erwarten. Aber auch die Erhöhung der niederländischen Wettbewerbsfähigkeit fällt europaweit kaum ins Gewicht, fast alle Länder bewegen sich daher bei Wachstum und Beschäftigung auf dem Referenzpfad. Das bedeutet, daß Nominallohnsenkungen in einem kleinen Landes aus dessen Sicht positiv zu beurteilen wären, ohne daß sie nennenswerte negative Konsequenzen für die anderen europäischen Länder hätten.

Eine Senkung der Nominallöhne in allen Teilnehmerländern würde - besonders in Italien, wo die derzeitige Lohnbildung noch recht schwach auf Produktivitätsänderungen reagiert - zu einer Ausweitung von Produktion und Beschäftigung führen. Für ein einzelnes Land ist das Ausmaß allerdings geringer, als wenn es isoliert vorgehen würde. Europa als Ganzes erreicht jedoch einen größeren Wachstumseffekt durch koordiniertes Vorgehen. Dies liegt zum einen an der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Nicht-EWU-Ländern, zum anderen an der stärkeren Lockerung der Geldpolitik, die letztlich zu einer leichten nominalen und etwas stärkeren realen Abwertung des Euro führt. Insgesamt nehmen dann sowohl die Exporte, der private Verbrauch als auch die Investitionen je nach Zinsreagibilität in den einzelnen Ländern zu.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Diese Ergebnisse zeigen, daß bei einem im Rahmen der Simulationen mechanisch abgestimmten Zusammenspiel von moderater Lohnpolitik und akkommodierender Geldpolitik nennenswerte Wachstumseffekte möglich sind. Aber so empfehlenswert ein solches Vorgehen auf den ersten Blick auch erscheint, ist es doch mit gewissen Risiken verbunden, die im Modell nur unvollkommen abgebildet sind. In fast allen Ländern geht zu Beginn des Simulationszeitraums der private Verbrauch zurück, weil die Preise auf die Lohnsenkung nur verzögert reagieren. Bei der im Modell verwendeten Investitionsfunktion schlägt sich dies nicht in sinkenden Absatzerwartungen im Inland und einer hieraus folgenden Reduzierung des Investitionsniveaus nieder. Wäre dies aber der Fall, würden die positiven außenwirtschaftlichen Effekte gerade zu Beginn des Lohnsenkungsprozesses sehr leicht überkompensiert, und die Entwicklung verliefe dann auf einem niedrigeren Wachstumspfad. Es bestünde die Gefahr, daß eine abwärtsgerichtete Entwicklung einsetzte; es sei denn, die Geldpolitik würde nicht nur einen akkommodierenden, sondern sogar einen prononciert expansiven Kurs einschlagen.

Gerade die Geldpolitik ist aber ein weiterer Risikofaktor im Rahmen dieser Strategie. Schließlich ist keineswegs sicher, daß sie zu der perfekten Akkommodierung, die für die Entfaltung der Wachstumseffekte notwendigen wäre, bereit ist. Es steht vielmehr zu erwarten, daß sie aus Unsicherheit über die zukünftige Entwicklung vorsichtig reagiert. Dann aber unterbleibt die Ausnutzung des Wachstumspotentials. Diese Risiken werden bei Vorschlägen, die auf Lohnsenkung setzen, zu gering eingeschätzt.

Folgt man dem neoklassischen Lehrbuchansatz,[105] erscheinen Nominallohnsenkungen als nicht ausreichend für eine nachhaltige Belebung der Beschäftigung. Notwendig wäre demnach eine deutliche Senkung der Reallöhne, um den Arbeitsmarkt wieder ins Gleichgewicht zu bringen.

Anders als bei einer Nominallohnsenkung würden bei einer Reallohnsenkung die Vorteile niedrigerer Herstellungskosten nicht oder zumindest nicht vollständig an den Markt weitergegeben. Folglich gewännen die einzelnen Firmen, weil nur ihr Stückgewinn stiege, per definitionem nicht an preislicher Wettbewerbsfähigkeit.

Würde Deutschland diesen Weg alleine gehen, wäre bei den unterstellten produktionstheoretischen Gegebenheiten eine Beschäftigungsausweitung von bis zu 6% und im Durchschnitt von über 5% im Vergleich zum Referenzszenario zu erwarten (Abbildung 3 und Tabelle 6). Dieses Ergebnis fußt ausschließlich auf massiven Substitutionseffekten in Höhe von 10%, d.h. mit einer Elastizität von etwa eins in Bezug auf die Reallohnsenkung. Gleichzeitig ergäbe sich ein Wachstumseinbruch von bis zu 4 % (gut 2 % im Durchschnitt) im Vergleich zum Referenzniveau, der die Beschäftigungssausweitung entsprechend dämpfte. Dieser Rückgang würde im wesentlichen durch einen drastischen Einbruch des Konsums ausgelöst. Denn die Beschäftigungsausweitung erfolgte erst mit Verzögerung von ein bis zwei Jahren auf die Reallohnsenkung. In dieser Phase sänken also die Realeinkommen beträchtlich, und die Haushalte reduzierten entsprechend ihre Ausgaben. Selbst die danach einsetzende Beschäftigungsausweitung könnte den Einkommensverlust nicht voll-

[105] Vgl. Burda/Wyplosz (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ständig kompensieren. Die Substitution des Faktors Arbeit im Rahmen eines neoklassischen Modells - ausgelöst durch niedrigere Reallöhne - impliziert einen Rückgang der Arbeitsproduktivität. Da in diesem Modell aber im Gleichgewicht die Arbeitsproduktivität deren Entlohnung bestimmt, müßten auch die Realeinkommen sinken.

Die Investitionen wären angesichts des negativen Wachstumsimpulses ebenfalls rückläufig. Dabei ist der Effekt des negativen gesamtwirtschaftlichen Wachstums auf die Investitionen offensichtlich stärker als die Effekte aus einer Verbesserung der Gewinnsituation der Unternehmen.

Diese Ergebnisse gelten auch für kleinere Volkswirtschaften wie die Niederlande. In den Niederlanden wären die Auswirkungen auf die Beschäftigung mit einem Zuwachs von zeitweilig etwa 6 % (im Durchschnitt 4 %) zunächst äußerst positiv. Die dann aber einsetzenden, besonders massiven Wachstumseinbrüche von bis zu fast 8% reduzierten den Beschäftigungseffekt auf mittelfristig nur noch gut 2 %. In den übrigen Ländern wären die Auswirkungen dagegen kaum spürbar. Verfolgten alle EWU-Länder die gleiche Strategie, stellten sich Beschäftigungseffekte ähnlicher Größenordnung überall ein. Gleichzeitig wären in ganz Europa merkliche Wachstumseinbrüche zu verzeichnen.

Die tatsächlichen Substitutionsmöglichkeiten dürften angesichts der Beschränkungen, die der Faktorkombination allein aus Gründen des technologischen Wandels und der Rigiditäten, die bei der Veränderung von Faktorkombinationen gegeben sind, weitaus geringer ausfallen. Die Simulationsergebnisse sind folglich nicht als empirische Befunde zu verstehen, sondern als Artefakte, die sich nur bei Gültigkeit der unterstellten Theorie (vor allem einer neoklassischen Produktionsfunktion mit hoher Substituierbarkeit der Produktionsfaktoren) ergeben würden. Die Simulationen zeigen, unabhängig von den exakten Größenordnungen der quantitativen Ergebnisse, daß Reallohnsenkungen als wirtschaftspolitische Strategie zur Senkung der Lohnkosten ein bedenkliches Vorgehen wären. Potentielle Beschäftigungserfolge würden nämlich mit deutlichen Wachstumsverlusten erkauft.

Ein solches Resultat kann nicht überraschen, bedenkt man, daß die hier skizzierten Strategien nichts anderes sind als die Kombination eines positiven Angebotsschocks mit einem negativen Nachfrageschock. Eine Strategie der Reallohnsenkung impliziert per se, daß Lohnsenkungen nicht vollständig an die Kunden weitergegeben werden. Aus diesem Grund können die Firmen weder im Inland noch auf den internationalen Märkten ihren Absatz und ihre Produktion in dem gleichen Ausmaß steigern, wie es die Kostensenkung eigentlich erlauben würde. Niedrigere Löhne verbessern zwar die Angebotsbedingungen und machen die Produktion ex ante scheinbar rentabler. Gleichzeitig dämpfen sie aber die Nachfrage und damit den Absatz. Im Ergebnis sind die Unternehmen damit zwei gegensätzlichen Schocks ausgesetzt. Ob am Ende hieraus eine positive oder negative Konsequenz für Wachstum und Beschäftigung entsteht, bleibt a priori ungewiß und hängt letztlich von den realen Gegebenheiten ab. Die Simulationen, die auf empirisch fundierten Verhaltensfunktionen basieren, sprechen dafür, daß die Nachfragerestriktionen selbst bei den unterstellten neoklassischen Substitutionseffekten stärker greifen als die Angebotsverbesserungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Diese Ergebnisse führen zu einer eindeutigen Schlußfolgerung. Denn unabhängig davon, ob die im neoklassischen Modell unterstellten Substitutionsprozesse in dieser Höhe realistisch sind oder nicht, können die gleichen positiven Beschäftigungsseffekte, die mit einer Senkung der Reallöhne im neoklassischen Ansatz erreicht werden, auch durch Nominallohnzurückhaltung in Kombination mit einer expansiven Geldpolitik erzielt werden; dann aber, ohne daß es zu Wachstumseinbrüchen käme. Mithin wäre eine Strategie niedrigerer Nominallöhne einer Strategie von Reallohnrückgängen eindeutig überlegen.

Die Simulationsergebnisse stehen damit in starkem Kontrast zu der weitverbreiteten Sichtweise, daß eine deutliche Senkung der Reallöhne ein Rezept gegen die hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland und der EWU sei. Vielfach wird gefordert, daß, solange keine Vollbeschäftigung herrscht, Löhne und Preise in Deutschland sinken müßten, um über eine verbesserte Konkurrenzfähigkeit auf den Weltmärkten höhere Exporte und höheres Wachstum zu erreichen. Aus europäischer Sicht ist ein solcher Lohnsenkungswettlauf keine tragfähige Strategie, da sie auf "beggar-my-neighbour" Effekten beruht, bei denen zwar die deutschen Exporte steigen würden, im wesentlichen aber zu Lasten der anderen europäischen Handelspartner. Ein Konvergenzprozess zwischen den Volkswirtschaften käme nicht in Gang. Wahrscheinlich ist zudem, daß Deutschland auf Dauer nicht allein eine solche Strategie verfolgen würde, sondern daß die anderen europäischen Länder gleichfalls diesen Weg einschlagen würden. In diesem Fall entfällt das Gros der positiven Effekte für diese Volkswirtschaft. Reagiert die Geldpolitik dann nicht mit einem expansiven Impuls, heißt das Ergebnis Deflation.

Die Überlegungen zu einer europaweiten Lohnpolitik enthalten eine Botschaft, die für die wirtschaftliche Entwicklung essentiell ist. Wirtschaftlicher Fortschritt ist zwar untrennbar mit Wettbewerb verbunden, aber nicht mit jeder Art von Wettbewerb. Höheres Wachstum in ganz Europa und ein Aufholen der ärmeren Länder ist nur möglich, wenn Wettbewerb einen unternehmerischen Charakter hat. Das heißt, er muß sich im privaten Sektor auf die Anwendung neuer Technologien, auf die effizientere Verknüpfung von Produktionsfaktoren oder die Entwicklung neuer Produkte focussieren, um Wettbewerbsvorteile für Unternehmen zu schaffen. Im öffentlichen Sektor können es die Verbesserung der Infrastruktur, des Humankapitals, das effizientere Bildungs- und Steuersystem oder neuartige Förderinstrumente sein, die Wettbewerbsvorteile einer Region begründen. Diese Art von Wettbewerb erzeugt Wachstum durch ökonomische Kreativität. Im Gegensatz dazu steht jene Form von Wettbewerb, die Beschäftigung durch Lohnsenkungen, den Abbau von Sozialleistungen oder Steuersenkungen schaffen will. Ein solcher Ansatz mag aus der Sicht eines einzelnen Landes, einer einzelnen Firma, oder ganz allgemein einzelwirtschaftlich betrachtet, erfolgsversprechend sein. Die hieraus resultierenden Wettbewerbsvorteile beruhen aber nicht auf der Schaffung von Neuem, sondern ausschließlich aus der "Abwertung" von Bestehendem. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht eröffnen sich daraus keine zusätzlichen wirtschaftlichen Möglichkeiten, sondern bestenfalls ein Nullsummenspiel, bei dem der verliert, der bei dieser Art von Kostensenkungswettlauf zurückbleibt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5.4. Ostdeutsche Erfahrungen mit Arbeitsmarktstrukturen

Ein anderer Einwand gegen das deutsche Lohnfindungsmodell scheint sich aus den katastrophalen Entwicklungen auf dem ostdeutschen Arbeitsmarkt nach der deutschen Wiedervereinigung 1990 und der damaligen Übernahme westdeutscher Arbeitsmarktstrukturen zu ergeben: So kritisiert beispielsweise Donges, daß "die neuen kollektiven Tarifverträge zu kräftigen Lohnsteigerungen in der Breite führten".[106] So stiegen die Lohnstückkosten, die vor der Währungsunion in Ostdeutschland etwa 20 % über dem westdeutschen Niveau lagen, im Verlaufe des Jahres 1991 aufgrund des Produktionseinbruchs und der kräftigen Lohnsteigerungen auf ein Niveau von etwa 170 % des westdeutschen Niveaus.[107] Selbst 1997 lagen die Lohnstückkosten als Langzeitfolge dieser Lohnabschlüsse noch rund 20 % über dem westdeutschen Niveau.[108] Das westdeutsche System der Tarifverhandlungen sei eine Schönwetterlösung, so die oft vorgetragene Kritik der Jahre 1991 und 1992, es sei aber für Volkswirtschaften, die in schwieriges Fahrwasser geraten sind, nicht geeignet.

Um die Problematik der ostdeutschen Lohnsteigerungen und die Rolle der kollektiven Tarifverhandlungen richtig beurteilen zu können, muß jedoch genauer untersucht werden, wie es zu den für die ostdeutsche Industrie katastrophalen Lohnsteigerungen gekommen ist.

Das westdeutsche Arbeitsmarktmodell basiert auf zwei grundlegenden Pfeilern: Erstens sind beide Partner (Gewerkschaften und Unternehmer) von ihrem Organisationsgrad, aber auch von den gesetzlichen Rahmenbedingungen etwa gleich mächtig. Zudem gilt als Lohnleitlinie der erwartete durchschnittliche Produktivitätszuwachs in der Gesamtwirtschaft und eine als unvermeidbar angesehene Preissteigerung. In den ersten Tarifverhandlungen in Ostdeutschland wurden nun diese beiden Pfeiler grundlegend verletzt:

Nach der deutschen Vereinigung schlossen sich die aus dem Freien Deutschen Gewerkschaftsbund hervorgegangenen Einzelgewerkschaften rasch den Gewerkschaftsverbänden in Westdeutschland an. Gleichzeitig bildeten sich entsprechende Arbeitgeberverbände. Zu diesem Zeitpunkt fehlte jedoch eine mit Westdeutschland vergleichbare Unternehmenskultur in Ostdeutschland. So setzten sich die Verhandlungsdelegationen der Arbeitgeber im wesentlichen aus *westdeutschen* Verbandsfunktionären und aus *angestellten* Managern der ostdeutschen Unternehmen zusammen. Die erste Gruppe dürfte aber eher das Wohlergehen der westdeutschen Unternehmen im Auge gehabt haben, die an einer zusätzlichen Konkurrenz im preislichen Wettbewerb nicht interessiert waren. Die zweite Gruppe trat kräftigen Lohnerhöhungen nicht entgegen, waren ihre eigenen Einkommen doch abhängig von den Ergebnissen der Lohnverhandlungen. Eine Vertretung der Interessen des ostdeutschen Kapitals konnte folglich gar nicht stattfinden, letztlich da es keine privaten ostdeutschen "Kapitalisten" gab.

---

[106] Vgl. Donges (1992).

[107] Vgl. Scheremet (1995).

[108] Vgl. DIW (1997b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die einzige Institution, die die Aufgabe der Vertretung der ostdeutschen Unternehmensinteressen hätte wahrnehmen können, war der Staat in Form der Treuhandanstalt. Zwar ist in Deutschland dem Staat aufgrund der im Grundgesetz festgelegten Tarifautonomie[109] ein direkter Eingriff in die Tarifverhandlungen untersagt, jedoch hätte er in seiner Funktion als Eigentümer der Betriebe durchaus an den Verhandlungen teilnehmen können. Allerdings war das Treuhandmanagement eher an betriebswirtschaftlichen und treuhandinternen und weniger an gesamtwirtschaftlichen Fragen interessiert. Im Vordergrund standen die Organisation der Treuhandanstalt und die konkrete und rasche Durchführung der Privatisierung. Ein weiterer Grund für die Abstinenz der Treuhandanstalt lag in der deutschen Regelung der Konzernhaftung. Auf einen einfachen Nenner gebracht, besagt diese Regelung, daß eine beherrschende Muttergesellschaft in einem Konzern im Falle des Konkurses einer Tochtergesellschaft für deren entstandene Verbindlichkeiten haften muß. Die Treuhandanstalt wollte deshalb von Anfang an den Eindruck vermeiden, sie agiere als direkte Vertreterin der in ihr zusammengeschlossenen Unternehmen, um bei Konkursverfahren nicht für Verbindlichkeiten der Unternehmen verantwortlich zu sein.[110]

Ein weiterer Faktor für die überzogenen Lohnentwicklungen waren sicherlich politische Motivationen: So sollte das Lohnniveau in Ostdeutschland möglichst schnell an das westdeutsche Lohnniveau angepaßt werden. Auch aufgrund von Ängsten vor verstärkten Migrationsbewegungen von Ost- nach Westdeutschland gab es im Grunde keine politische oder gesellschaftliche Gruppe, die einer raschen Lohnangleichung etwas entgegengesetzt hätte. Die Gewerkschaften, deren primäre Aufgabe die Verbesserung der Arbeitsbedingungen und die Erhöhung der Einkommen ihrer Mitglieder ist, haben das Machtvakuum auf Unternehmerseite natürlicherweise benutzt, um hohe Lohnzuwächse durchzusetzen.

Zuletzt soll nicht unerwähnt bleiben, daß die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland von vielen zunächst falsch eingeschätzt wurde. So rechneten viele mit einem kräftigen Wachstum, verbunden mit einem kräftigen Produktivitätszuwachs und einem raschen Aufschließen an das westdeutsche Produktivitätsniveau.

Als Konsequenz aus den starken Steigerungen der Lohnstückkosten, sahen sich viele ostdeutsche Unternehmen genötigt, aus den Flächentarifverträgen auszusteigen, indem sie die Arbeitgeberverbände verließen oder gar nicht erst beitraten. So ist die Mehrheit der Unternehmen in der verarbeitenden Industrie in Ostdeutschland heute nicht mehr Mitglied in einem tariffähigen Verband. Dabei fällt auf, daß es vor allem die großen und schon länger bestehenden Unternehmen, sowie die Ableger von Westunternehmen sind, die ihre Beschäftigten im Rahmen von Tarifverträgen entlohnen.[111] Kleinere Unternehmen sind zumeist nicht den Flächentarifverträgen unterworfen. Da die Industrie in Ostdeutschland durch Unternehmensneugründungen einen zunehmend kleinbetrieblichen Charakter bekommen hat,[112] ist mit einer Rückkehr zum Flächentarif nicht zu rechnen.

---

[109] Vgl. Art. 9 III GG.

[110] Ausführungen folgen Scheremet (1995).

[111] Vgl. DIW (1995).

[112] Vgl. DIW (1997b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zu den inzwischen heterogenen Lohnabschlüssen in Ostdeutschland ist auch eine sehr heterogene Unternehmensstruktur in Ostdeutschland getreten. Einerseits gibt es Neugründungen, die als Ableger westdeutscher Unternehmen mit neuester Technologie und einer Produktivität, die sogar über dem westdeutschen Durchschnitt liegt, produzieren. Als zweite Gruppe sind Treuhandnachfolgeunternehmen zu sehen, die teilweise noch mit veralteten Produktionsanlagen – und entsprechend niedriger Produktivität - produzieren. Als letzte Gruppe sind kleine Neugründungen mit wenigen Beschäftigten zu beobachten, die zumeist unter einer ungünstigen Kapitalstruktur und teilweise geringen Eigenkapitalrenditen leiden.[113]

Damit steht die ostdeutsche Lohnpolitik heute vor einem gewissen Dilemma: Einerseits brauchen gerade die kleinen Unternehmen Zeit, sich auf ihren Absatzmärkten zu etablieren und auch Marktanteile auf überregionalen und internationalen Märkten zu erzielen – und damit eine gewisse Entlastung vom Lohnstückkostendruck, andererseits birgt eine differenzierte Lohnstruktur gemäß obigen Überlegungen die Gefahr eines verlangsamten Strukturwandels. Eine von Anfang an produktivitätsorientierte Lohnentwicklung in Flächentarifverträgen hätte dabei sicher zu einer anderen Entwicklung geführt.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die im Verhältnis zur Produktivitätsentwicklung überzogenen Lohnsteigerungen nach der deutschen Wiedervereinigung in Ostdeutschland nicht Folge des westdeutschen Arbeitsmarktsystems waren, sondern eher Folge eines unvollständigen Implementierung eines solchen Systems. Durch eine fehlende Repräsentation der tatsächlichen Interessen der ostdeutschen Unternehmen kam es dabei zu Lohnabschlüssen, die weit über den Produktivitätszuwächsen und einer tolerierten Inflationsrate lagen. Diese Ergebnisse stellen aber in keiner Weise die grundsätzlichen Vorteile von an der gesamtwirtschaftlichen Produktivität orientierten Lohnabschlüssen oder des westdeutschen Lohnfindungsmodells in Frage. Vielmehr ist wegen des ostdeutschen Abschieds vom Flächentarifvertrag sogar die Gefahr eines verlangsamten Strukturwandel der ostdeutschen Wirtschaft gegeben.

5.5. Arbeitsmarktstrukturen nach Beginn der EWU

Die Entwicklungen der Arbeitsmarktstrukturen innerhalb der EWU und damit der Art der Lohnfindung im gemeinsamen Währungsraum nimmt vor dem Hintergrund unserer Überlegungen eine zentrale Stellung für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung des Euro-Raumes ein. Dabei scheint eine Art Lohnfindungsmodell, das sich an den heutigen Systemen in Deutschland, den Niederlanden und Österreich orientiert, Vorteile zu haben. Wenn nationale Unterschiede in den Arbeitslosenraten nicht bestehen bleiben sollen, ist zudem eine gewisse Konvergenz der Lohnbildungsprozesse unentbehrlich. Auch wenn eine solche Konvergenz empirisch aufgrund der kurzen verfügbaren Zeitreihen noch nicht nachweisbar

[113] Vgl. Deutsche Bundesbank (1998a).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ist,[114] geben doch strukturelle Veränderungen in den Arbeitsmärkten z.B. Portugals und Italiens Anlaß, eine Bewegung in die entsprechende Richtung zu vermuten.

Allerdings ist unter Umständen eine weitergehende Kooperation notwendig, die Versuche einzelner Länder (bzw. deren Tarifparteien), über Lohnabschlüsse, die deutlich hinter ihren Produktivitätszuwächsen zurückbleiben, eine "beggar-my-neighbour"-Politik auf Kosten der restlichen Union zu betreiben, verhindert. Eine Koordinierung der nordrhein-westfälischen, belgischen und niederländischen Metall-Gewerkschaften, wie sie seit neuestem zu beobachten ist,[115] geht bereits in diese Richtung. Im Rahmen solch koordinierter Lohnabschlüsse in Höhe der jeweiligen Produktivitätszuwächsen könnte dabei auch einzelnen Ländern wie z.B. Spanien, die unter extrem hoher Arbeitslosigkeit leiden, mit ihren Lohnzuwächsen hinter den eigenen Produktivitätszuwächsen zurückbleiben, um, dann allerdings auf Kosten der anderen, Marktanteile zu erringen, ohne daß ein europaweiter Lohnsenkungswettbewerb in Gang käme.

Käme es zu keiner Koordinierung und führten auch bereits begonnene Veränderungen z.B. des italienischen und portugiesischen Lohnfindungsprozesses nicht zu einer Annäherung an ein konsensorientiertes Lohnmodell mit Verfolgung einer Produktivitätsregel als Leitlinie der Lohnpolitik, könnte es, so warnt Schelkle (1997), zu einem europäischen Arbeitsmarkt kommen, dessen Strukturen für gesamtwirtschaftliche Stabilität und das langfristige Wachstum ungünstiger als das bisherige deutsche Modell wären.

Von daher dreht sich die Argumentation Sieverts, für den gerade durch die Unmöglichkeit zentralisierter Tarifverhandlungen in der EU die EWU zu einem "optimalen Währungsraum" wird, definiert als ein Raum, "der nennenswert größer, möglichst mehrfach größer ist als der Raum, für den sich ein wirksames Lohnkartell etablieren ließe"[116] gerade um: Die EWU kann gerade deshalb eine erfolgreiche Währungsunion werden, weil langfristig die Perspektive besteht, die Lohnpolitik so zu koordinieren, daß als Lohnleitlinie sich die durchschnittliche nationale Produktivität plus der tolerierte Inflationsrate durchsetzt; so daß ein Konflikt von Lohn- und Geldpolitik vermieden wird und damit durch expansive Geldpolitik und durch von Lohnstrukturen verursachte Innovationsanreize ein langfristiger Wachstumpfad erreicht werden kann.

---

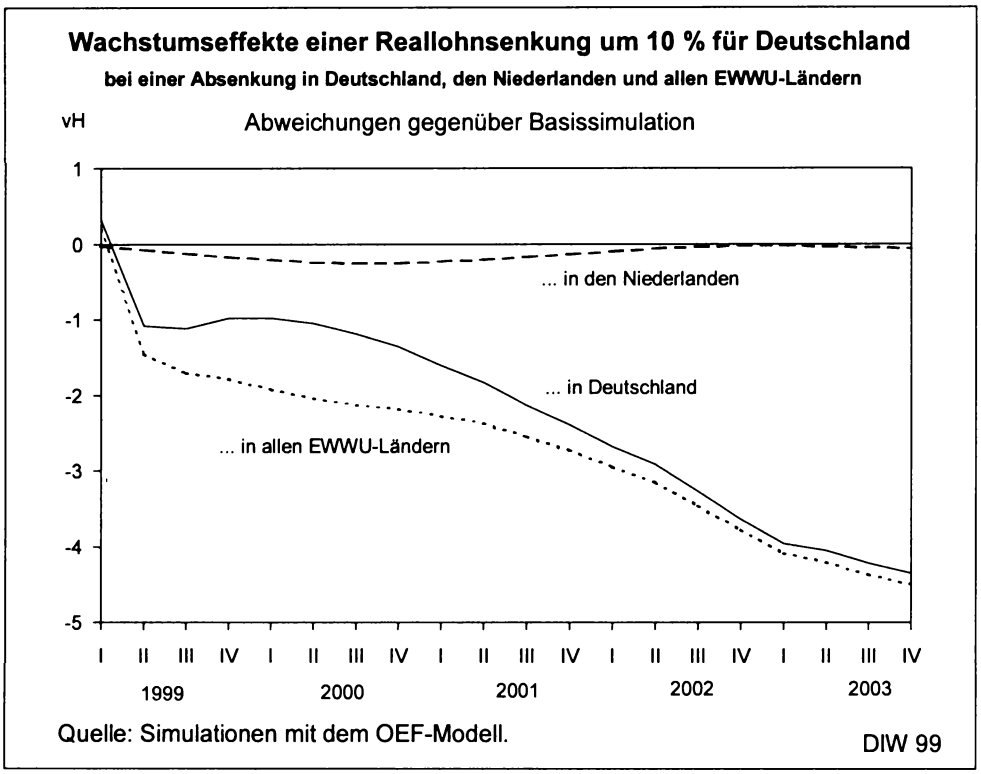
[114] Vgl. DIW (1997), Horn/Zwiener (1992).

[115] Vgl. Daniels (1998).

[116] Vgl. Siebert (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 3



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 6

Reallohnsenkungen in Deutschland
Durchschnittliche Abweichungen in der fünfjährigen Simulationsperiode
in % gegenüber der Basissimulation

	Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande
BIP, real	-2,3	-0,4	-0,4	-0,7
Privater Verbrauch, real	-6,3	0,0	-0,2	0,1
Bruttoinvestitionen, real	-0,8	0,0	0,1	-0,1
Exporte, real	0,5	-1,5	-1,2	-1,5
Verbraucherpreise	-0,3	-0,6	-1,1	-1,8
Bruttolohn	-10,0	-0,5	-1,1	-2,1
Wechselkurs Landeswährung/US-Dollar[1)]	-1,7	-1,7	-1,6	-1,7
Beschäftigte	5,1	-0,1	-0,3	-0,3
nachrichtlich:				
Arbeitslosenquote (%)	-5,2	0,1	0,2	0,2
Defizitquote (%)[2)]	0,5	-0,2	-0,1	-0,7
kurzfristiger Zins (%)	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
angfristiger Zins (%)	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
	Spanien	Groß-britannien	Schweden	
BIP, real	-0,5	-0,2	-0,2	
Beschäftigte	-0,3	0,0	-0,2	
Wechselkurs Landeswährung/US-Dollar	0,0	-0,5	0,0	
nachrichtlich:				
kurzfristiger Zins (%)	-0,1	-0,5	-0,8	
langfristiger Zins (%)	-0,1	-0,1	-0,4	

[1)] (-): Aufwertung, (+): Abwertung. [2)] (-): Defizitzunahme.

Quelle: Simulation mit dem OEF-Modell.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 7

Nominallohnsenkungen in allen EWWU-Ländern
Durchschnittliche Abweichungen in der fünfjährigen Simulationsperiode
in % gegenüber der Basissimulation

	Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande
Bruttoinlandsprodukt, real	0,7	0,7	1,8	1,3
Privater Verbrauch, real	0,3	0,7	2,0	-0,8
Bruttoinvestitionen, real	1,6	0,5	0,0	0,4
Exporte, real	0,7	1,5	2,1	1,9
Verbraucherpreise	-7,2	-8,8	-10,6	-9,6
Bruttolohn	-8,5	-9,4	-11,7	-10,7
Wechselkurs Landeswährung/US-Dollar [1]	-4,3	-4,3	-4,1	-4,3
Beschäftigte	0,8	0,4	1,7	1,0
nachrichtlich:				
Arbeitslosenquote (%)	-0,7	-0,3	-1,5	-0,9
Defizitquote (%) [2]	0,0	0,2	0,5	1,9
kurzfristiger Zins (%)	-1,7	-1,7	-1,7	-1,7
langfristiger Zins (%)	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8

	Spanien	Groß-britannien	Schweden
Bruttoinlandsprodukt, real	0,6	-0,4	-0,9
Beschäftigte	1,6	-0,1	-0,5
Wechselkurs Landeswährung/DM [1]	0,0	-4,7	0,0
nachrichtlich:			
kurzfristiger Zins (%)	-1,7	-1,0	0,0
langfristiger Zins (%)	-0,8	-0,8	-0,7

[1] (-): Aufwertung, (+):Abwertung.- [2] (-): Defizitzunahme.

Quelle: Simulationen mit dem OEF-Modell.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 8

Reallohnsenkungen in allen EWU-Ländern
Durchschnittliche Abweichungen in der fünfjährigen Simulationsperiode
in % gegenüber der Basissimulation

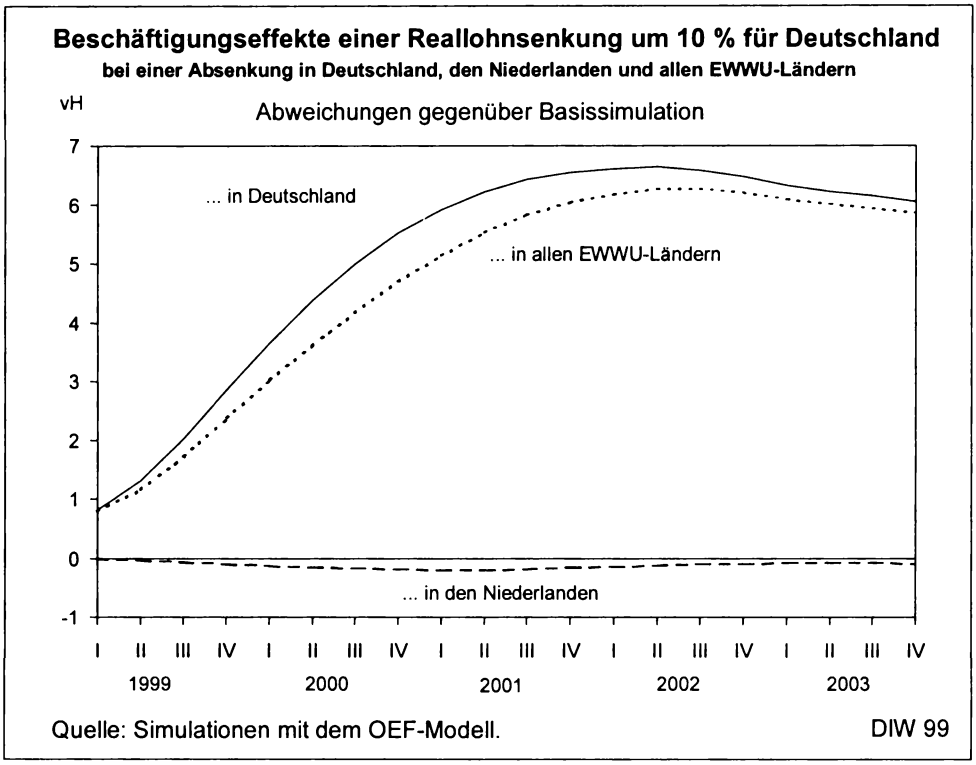
	Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande
Bruttoinlandsprodukt, real	-2,7	-1,2	-0,9	-6,3
Privater Verbrauch, real	-6,1	-3,3	-1,0	-11,8
Bruttoinvestitionen, real	-0,8	-0,6	0,3	-2,4
Exporte, real	-1,4	-0,3	-2,0	-3,0
Verbraucherpreise	-0,3	-1,8	-0,2	-0,5
Bruttolohn	-10,0	-10,0	-10,0	-10,00
Wechselkurs Landeswährung/US-Dollar [1]	-0,9	-0,9	-0,8	-0,9
Beschäftigte	4,7	5,3	8,2	3,4
nachrichtlich:				
Arbeitslosenquote (%)	-4,8	-5,1	-7,8	-3,7
Defizitquote (%) [2]	0,1	2,4	-0,4	7,2
kurzfristiger Zins (%)	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
langfristiger Zins (%)	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
	Spanien	Groß-britannien		
Bruttoinlandsprodukt, real	-0,9	-0,2	-0,3	
Beschäftigte	7,4	-0,0	-0,3	
Wechselkurs Landeswährung/DM [1]	0,0	-0,7	-0,0	
nachrichtlich:				
kurzfristiger Zins (%)	-0,1	-0,7	-1,3	
langfristiger Zins (%)	-0,1	-0,1	-0,6	

[1] (-): Aufwertung, (+): Abwertung. - [2] (-): Defizitzunahme.

Quelle: Simulationen mit dem OEF-Modell.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 4



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

6. Sozialversicherungen unter der EWU

6.1. Verschiedene Niveaus in der EWU

Ein weiterer Punkt, der bei der Diskussion um die EWU Betrachtung verdient, der aber in der wissenschaftlichen Diskussion hinter Fragen der Lohn-, Geld- und Fiskalpolitik in den Hintergrund getreten ist,[117] sind die Sozialversicherungen. Dabei stellen sich drei zentrale Fragen in Bezug auf die Sozialversicherungssysteme im gemeinsamen Währungsraum: Erstens ist zu fragen, inwieweit eine Angleichung an ein einheitliches Niveau durch die EWU notwendig wird. Zweitens ist zu überlegen, inwieweit eine Änderung von Sozialversicherungssystemen bzw. deren Finanzierung Konsequenzen für die übrigen Mitgliedsstaaten haben kann. Zuletzt stellt sich die Frage, inwieweit langfristige Nachhaltigkeit der Sozialversicherungssysteme und das makroökonomische Umfeld innerhalb der EWU sich gegenseitig beeinflussen.

Allen EWU-Teilnehmerländern ist im Vergleich zum Großteil der restlichen Welt ein hoher Standard sozialer Absicherung durch staatlich organisierte Versicherungssysteme gemeinsam. Trotzdem gibt es sowohl beim Aufwand, gemessen als Anteil am BIP, als auch bei der Verteilung und Finanzierung der Sozialversicherungen deutliche Unterschiede. So geben z.B. die Niederlande rund 28 % des BIPs für Sozialversicherungen aus, in Irland sind es dagegen nur 16,5 %. Während der Großteil der Ausgaben der Sozialversicherungen in Italien mit fast 16 % des BIPs (oder rund zwei Dritteln der Ausgaben für Sozialversicherungen) auf die Rentenversicherung entfällt, geben die Niederlande 13,5 % ihres BIPs (oder rund die Hälfte ihrer Sozialausgaben) für ihre Krankenversicherung aus.[118] Diese Unterschiede spiegeln nicht nur verschiedene nationale Präferenzen und institutionelle Ausgestaltungen der nationalen Sozialversicherungssysteme, sondern auch demographische Unterschiede wieder. So weisen Länder mit einer älteren Bevölkerung in der Regel einen höheren Anteil der Rentenversicherung am BIP auf. Zudem werden auch die Ausgaben für das Gesundheitswesen durch die demographische Struktur beeinflußt. So liegen die Ausgaben im Gesundheitswesen für Personen über 65 Jahren in den meisten europäischen Ländern etwa 3,5 mal so hoch wie für eine Person unter 65 Jahren.[119]

Die Sozialversicherungsausgaben in den EWU-Staaten werden hauptsächlich durch Abgaben auf Löhne und Gehälter finanziert. Eine Ausnahme bildet der Nicht-EWU-Teilnehmerstaat Dänemark, wo Sozialversicherungen hauptsächlich aus dem normalen Staatsbudget finanziert werden. In Frankreich wird inzwischen ein Teil der Sozialversicherungen aus einer Abgabe auf alle Einkommen finanziert. In einigen Ländern, insbesondere

---

[117] Vgl. Begg (1994).

[118] Vgl.Tabelle 7.

[119] Vgl. IWF (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Belgien, Griechenland, Irland und Österreich, beteiligt sich der Staat mit seinen Steuereinnahmen direkt und proportional zu Arbeitnehmern und Arbeitgebern an der Finanzierungslast der Sozialversicherungen, in anderen, zum Beispiel Deutschland, leistet er Zuschüsse. In den meisten Ländern (mit Ausnahme von Belgien und Italien) werden dagegen die Familienbeihilfen aus Steuern finanziert.[120] Dazu werden in vielen Ländern Defizite der Sozialversicherungssysteme aus dem normalen, steuerfinanzierten Haushalt gedeckt. Unterschiede in der Finanzierung der Sozialversicherungen werden in den unterschiedlichen effektiven Abgaben auf Löhne und Gehälter deutlich:[121]

Deutschland liegt mit den Ausgaben für seine Sozialversicherungen nach den Niederlanden und vor Frankreich eher an der Spitze der EWU-Staaten. Dabei sind vor allem die Ausgaben für die Krankenversicherung höher als in den anderen EWU-Staaten (außer den Niederlanden). Mit effektiven Abgaben auf Löhne und Gehälter in Höhe von rund 30 % liegt Deutschland bei den Lohnnebenkosten im oberen europäischen Mittelfeld.

Lohnnebenkosten sind insofern von Bedeutung, da sie in die Lohnkosten miteinfließen und damit die Lohnstückkosten beeinflussen. Im Rahmen mehr oder weniger flexibler Wechselkurse wurden bislang die Unterschiede in der Höhe der Lohnnebenkosten zwischen Ländern durch Wechselkursanpassungen zumindest mittelfristig ausgeglichen, sofern sie nicht schon durch Produktivitätsdifferenzen aufgefangen worden waren. Insofern ist es unter Wettbewerbsgesichtspunkten unproblematisch, wenn sich zu Beginn der Währungsunion Länder mit unterschiedlich hohen Sozialstandards und mit unterschiedlichen Finanzierungsinstrumenten der Sozialversicherung zusammenschließen. Anders sieht es mit zukünftigen Veränderungen der Abgaben auf Löhne und Gehälter aus. Eine Erhöhung der Lohnnebenkosten ohne Beachtung einer solchen Veränderung in den Tarifverhandlungen führt zu einem Anstieg der Lohnstückkosten. Die relative Wettbewerbsfähigkeit des einzelnen Landes im Vergleich zum Rest des Währungsraums würde dadurch verschlechtert.

Aus diesem Grund ist zu erwarten, daß in Zukunft eventuell notwendig werdende Erhöhungen der Sozialausgaben eher steuerfinanziert als beitragsfinanziert werden. Dabei wird unter Wettbewerbsgesichtspunkten als ideale Steuer häufig die Mehrwertsteuer genannt, die den inländischen Verbrauch und die Importe, nicht aber Investitionen und Exporte belastet. Die Mehrwertsteuererhöhung in Deutschland im April 1999 zur Finanzierung von Defiziten der Rentenversicherung bei gleichzeitig höherer Belastung des Energieverbrauchs ist dabei ein Schritt in diese Richtung. Ökologische Aspekte sprechen dagegen für den Einsatz einer Energie/CO_2-Steuer. Das von der Bundesregierung begonnene Projekt einer "ökologischen Steuerreform", in deren Rahmen durch eine leichte Erhöhung der Mineralölsteuer sowie durch die Einführung einer neuen Steuer auf Heizöl, Gas und Strom eine Senkung der Beiträge für die Sozialversicherungen finanziert wurden, ist ein - wenn auch zaghafter Schritt - in diese Richtung.

---

[120] Vgl. Europäische Kommission (1996).

[121] Vgl. Tabelle 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 9

Ausgaben für Sozialversicherungen in ausgewählten EWU-Staaten 1994[1]

	Krankenversicherung in % des BIP	Rentenversicherung in % des BIP	Arbeitslosenversicherung in % des BIP	Summe in % des BIP
Belgien	9,2	11,4	2,8	23,4
Deutschland	11,5	12,2	2,7	26,4
Frankreich	9,8	12,6	2,3	24,7
Irland	7,4	5,6	3,5	16,5
Italien	7,3	15,6	0,6	23,5
Luxemburg	9,1	11,0	0,5	20,6
Niederlande	13,5	11,4	3,2	28,1
Portugal	8,9	7,4	1,1	17,4
Spanien	8,2	9,7	4,1	22,0

Krankenversicherung enthält Lohnfortzahlung und Berufsunfähigkeitsrenten. Arbeitslosenversicherungsausgaben beinhalten einige aktive Arbeitsmarktmaßnahmen. Vergleichbare Daten für Finnland und Österreich nicht verfügbar.
Quelle: IWF (1997).

Tabelle 10

Effektive Sozialabgaben auf Löhne und Gehälter, 1980 und 1994
(in % des Bruttogehalts und der Arbeitgeberabgaben)

	1980	1994[1)]
Belgien	22,2	29,2
Deutschland	26,6	30,4
Finnland	18,1	31,4
Frankreich	32,5	38,5
Irland[2)]	13,5	17,8
Italien	24,1	30,9
Luxemburg[2)]	25,6	28,3
Niederlande	30,7	37,8
Österreich	22,8	25,3
Portugal	17,9	20,7
Spanien	24,2	29,7
Nicht-EWU-Teilnehmer:		
Dänemark	4,5	7,7
Großbritannien	10,1	11,6
Schweden	21,5	23,2
Außereuropäische Staaten:		
Japan	13,4	17,0
USA	10,1	12,6

1) Portugal 1989, Deutschland und USA 1993
2) basierend auf gesetzlichen Vorgaben
3) Dänemark finanziert die Sozialversicherungen hauptsächlich auf Steuerbasis
Quelle: IWF (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

6.2. Veränderung der Finanzierung – eine Simulationsstudie

Wie eine Erhöhung der Lohnnebenkosten in einem einzelnen Land der EWU eine Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit nach sich ziehen kann, kann eine Senkung des Beitragssatzes zu den Sozialversicherungen bei gleichzeitiger Steuererhöhung die internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessern. So wird in Deutschland häufig gefordert, die nach der deutschen Wiedervereinigung stark gestiegenen Lohnnebenkosten zu senken und zur Finanzierung der Sozialversicherungen die Mehrwertsteuer anzuheben, um so die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen zu stärken.

In einem Regime flexibler Wechselkurse könnten aus einer solchen Maßnahme keine dauerhaften Wachstumsgewinne entstehen, weil der Aufwertungsdruck der eigenen Währung nach einer Senkung der Löhne bzw. Lohnnebenkosten die ursprüngliche Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit aufheben würde. Mit Beginn der Europäischen Währungsunion entfällt dieser Anpassungsmechanismus. Eine Senkung der Kosten der sozialen Sicherung oder sogar schon der Umstieg auf eine stärkere Steuerfinanzierung der Sozialleistungen verspricht jetzt auf den ersten Blick eine bessere preisliche Wettbewerbsposition innerhalb des Währungsverbundes. Insofern dürften die derzeitigen Bestrebungen zur Senkung der Lohnnebenkosten noch an Bedeutung gewinnen.

Mit der Währungsunion ist es aber unter Wettbewerbsgesichtspunkten für die anderen Teilnehmerländer bedeutsam, wenn ein einzelnes Land entweder seine Sozialstandards senkt oder eine andere Finanzierungsart wählt. Theoretisch geht dabei die größte Gefahr von einem großen Land mit hohen Sozialstandards und einer weitgehenden Beitragsfinanzierung, also z.B. von Deutschland oder Frankreich, aus.

In der *ersten* Simulation[122] werden die gesamtwirtschaftlichen Effekte einer Senkung der Beitragssätze zur Sozialversicherung um 3%-Punkte nur in Deutschland bei gleichzeitiger Erhöhung der indirekten Steuern analysiert (Abbildung 5 und Tabelle 11). Im Ergebnis kommt es zu einer Verbesserung der Beschäftigungssituation. Das Beschäftigungsniveau liegt um 0,8% über dem in der Basissimulation; entsprechend sinkt die Arbeitslosenquote um 0,7%-Punkte. Der Beschäftigungsanstieg ist zum größeren Teil Folge des höheren Wachstums, aber auch der Substitutionseffekt infolge sinkender realer Lohnkosten spielt eine Rolle. Neben den höheren Exporten, die auf die geringeren deutschen Lohnstückkosten zurückzuführen sind, trägt zum Wachstumsanstieg insbesondere der höhere reale private Verbrauch bei. Dieser liegt um 1% über dem Basisniveau und leistet damit den stärksten Wachstumsbeitrag. Dieser Anstieg ist auf die etwas erhöhten realen Nettoeinkommen der privaten Haushalte zurückzuführen; trotz des Anstiegs der indirekten Steuern treten kaum Preiseffekte auf, weil zugleich die Lohnnebenkosten sinken. Mit der höheren Beschäftigung und den niedrigeren Beitragssätzen der Arbeitnehmer zur Sozialversicherung steigen die realen Nettoeinkommen der privaten Haushalte. Die induzierte Expansion der Binnennachfrage verhindert auch, daß die Beschäftigungserfolge in eine "beggar-my-neighbour"-Politik münden. Diese Politik würde darauf setzen, daß es gelänge, Arbeitslo-

[122] Vgl. zu Simulationsaufbau Abschnitt Lohnpolitik nach Beginn der EWU – eine Simulationsstudie, sowie DIW (1997,1998b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sigkeit durch eine reale Abwertung zu exportieren. Die Simulationsergebnisse zeigen jedoch, daß die großen Partner Deutschlands in der EWU - Frankreich, Italien und Spanien - nur mit minimalen Wachstumsverlusten in einem 5-Jahreszeitraum zu rechnen hätten. Dagegen würden Länder außerhalb der EWU, hier Großbritannien, eher profitieren. Für die Europäische Währungsunion insgesamt bliebe im Saldo ein etwas kleinerer Wachstumsgewinn als für Deutschland übrig.[123]

Tabelle 11

Gesamtwirtschaftliche Effekte einer Senkung der Beitragssätze zur Sozialversicherung um 3 %-Punkte in Deutschland bei gleichzeitiger Erhöhung der indirekten Steuern

Durchschnittliche Abweichungen in der Simulationsperiode in % gegenüber der Basissimulation			
	Deutschland	Frankreich	
BIP, real	0,6	0,0	
Privater Verbrauch, real	1,0	0,0	
Exporte, real	0,3	-0,1	
Verbraucherpreise	0,1	-0,1	
Beschäftigte	0,8	0,0	
nachrichtlich:			
Arbeitslosenquote (%)	-0,7	0,0	
Defizitquote (%)[1)]	-0,1	0,0	
	Spanien	Italien	Großbritannien
BIP, real	-0,1	0,0	0,0
Beschäftigte	0,0	0,0	0,0

1) (-): Defizitzunahme

Quelle: Simulation mit dem OEF-Modell.

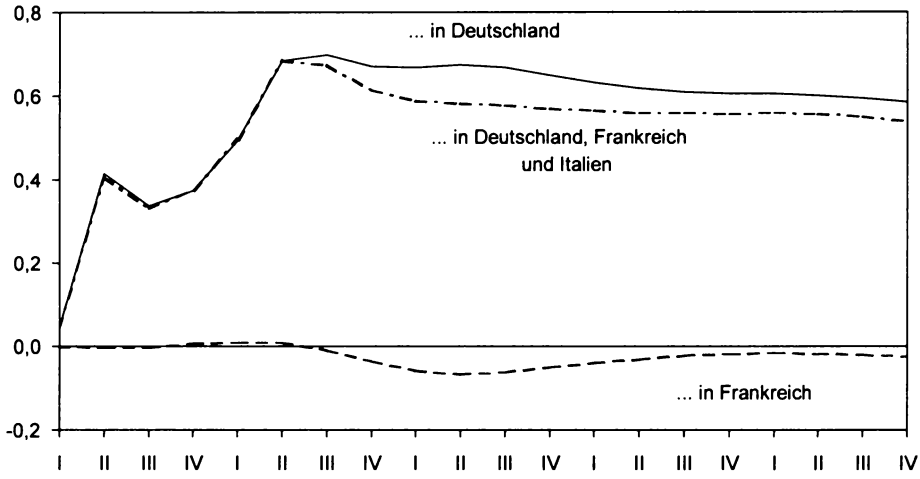
[123] Die Simulationsergebnisse für Frankreich zeigen, daß die Wirkungen der verschiedenen Strategien deutlich von den nationalen Gegebenheiten abhängen. Im Vergleich zu den Auswirkungen in Deutschland sind die Preiseffekte dort deutlich höher und der Wachstums- und Beschäftigungsgewinn erheblich niedriger.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildung 5

Wachstumseffekte in Deutschland bei einer Senkung der Beitragssätze zur Sozialversicherung um 3 vH-Punkte und gleichzeitiger Erhöhung der indirekten Steuern

Abweichungen gegenüber Basissimulation



Quelle: Simulationen mit dem OEF-Modell. DIW 98

In einer *weiteren* Variante werden die Senkung der Beitragssätze und die Erhöhung der indirekten Steuern gleichzeitig in Deutschland, Frankreich und Italien durchgeführt. Für Deutschland und Frankreich unterscheiden sich in dieser Simulation die gesamtwirtschaftlichen Effekte nicht stark von den vorangegangenen. In Italien zeigen sich etwas andere Wirkungen. Starke Preis- und Beschäftigungsänderungen gehen einher mit geringen Export- und Wachstumseffekten. Zudem reagiert in Italien der private Konsum stark auf die Änderungen der Nominalzinsen. In Italien haben aber auch Substitutionseffekte zwischen Arbeit und Kapital und zwischen arbeits- und kapitalintensiv hergestellten Produkten ein höheres Gewicht. Jene EWU-Länder, die nicht auf eine stärkere Steuerfinanzierung der Sozialversicherung umstellen, erfahren bei einer Umfinanzierung in den großen Ländern etwas stärkere Wachstumsverluste. Insgesamt sind diese jedoch nach wie vor äußerst gering; Spaniens gesamtwirtschaftliche Produktion würde in einem 5-Jahreszeitraum um ein Zehntel Prozentpunkt unter der im Referenzsszenario liegen.

Eine "Bedrohung" für die großen Länder der EWU durch Veränderungen der Ausgaben und/oder Einnahmen der Sozialversicherungen existiert nicht. Für die kleineren Länder würde ein Problem nur entstehen, wenn große Länder wie die Bundesrepublik Deutschland verstärkt diesen Weg gehen würden. Vermutlich würden die kleineren Länder folgen, um eine Verschlechterung ihrer Wettbewerbsposition zu vermeiden. In der Tendenz könnten mit einer stärkeren Steuerfinanzierung der Sozialausgaben durchaus Beschäftigungsgewinne in Europa er-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zielt werden. Dadurch würden die europäischen Länder bei unverändertem Außenwert des Euro zum einen Wettbewerbsvorteile gegenüber Nicht-EWU-Ländern erlangen, zum anderen würde der private Verbrauch steigen. Bei der hier simulierten Größenordnung einer aufkommensneutralen Beitragssatzsenkung um 3 %-Punkte ließe sich die Arbeitslosenquote in Europa insgesamt um nicht mehr als 0,5%-Punkte senken.

6.3. Langfristige Perspektive in der EWU

Langfristig ist die Frage der Haltbarkeit der Sozialversicherungssysteme im Kontext der EWU zu stellen. Häufig werden ungedeckte zukünftige Verbindlichkeiten der staatlichen Rentensysteme genannt, die aus Europas sich verändernder Demographie und damit aus dem sich verändernden Verhältnis von Beitragszahlern zu Rentenempfängern resultieren.[124] Besonders besorgniserregend ist die Situation in Belgien, Frankreich, Portugal und Spanien. So errechnet der IWF auf 1995 abdiskontierte, nicht gedeckte Verpflichtungen zukünftiger Rentenzahlungen für Belgien in Höhe von 153 %, für Frankreich in Höhe von 102 %, für Spanien und Portugal in Höhe von 109 % des aktuellen BIPs (zum Vergleich: der Wert für Deutschland liegt bei 62 %).[125] Gerade im Hinblick auf die hohe Staatsverschuldung der genannten Länder und die Begrenzung der Budgetdefizite durch den Wachstums- und Stabilitätspakt (vgl. Abschnitt Fiskalpolitik der EWU) wird diese Entwicklung für bedenklich gehalten. Zu dieser Belastung der Rentensysteme komme eine weitere erhöhte Belastung des Gesundheitswesen durch die alternde Bevölkerung und damit eine dauerhafte Steigerung der Ausgaben für das Gesundheitswesen um 1,5 % bis 2,5 % des BIP.[126] Zudem seien die Sozialversicherungssysteme der EWU-Teilnehmerstaaten schon heute teilweise stark defizitär.

Die Folgerungen des IWFs aus diesen Zahlen sind eindeutig: Um die Defizite der Sozialversicherungen zu schließen, und so übermäßige Defizite der öffentlichen Hand zu verhindern, müßten europäische Staaten eine grundsätzliche Reform ihrer Sozialversicherungssysteme herbeiführen: So müsse das Mindesteintrittsalter in die Rente erhöht werden, Zugang zu Berufsunfähigkeitsrenten und Krankengeld müsse erschwert werde, zudem sei zu überlegen, ob eine Grundrente und private Zusatzvorsorge eingeführt werden solle. Im Bereich der Krankenversicherung müsse es zu einer verstärkten Beteiligung der Patienten an den Behandlungskosten führen. Ein Basis-Niveau an medizinischer Versorgung könne allerdings Haushalten mit niedrigen Einkommen immer noch unentgeltlich zur Verfügung gestellt werden.[127]

Ob solch einschneidende Maßnahmen wirklich notwendig sind, läßt sich allerdings bezweifeln. Immerhin leiden die europäischen Sozialversicherungen heute hauptsächlich unter einem Grundproblem, dem dauerhaften und extrem hohen Niveau von Arbeitslosigkeit.

---

[124] Vgl. z.B. Eichengreen (1997).

[125] Vgl. IWF (1997).

[126] Vgl. Roseveare/Leibfritz/Fore/Wurzel(1996).

[127] Vgl. IWF (1997).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Durch die hohe Arbeitslosigkeit in Europa sind die Anzahl der Beitragszahler und damit die Einnahmen der Sozialversicherungen zurückgegangen, gleichzeitig müssen Rentenversicherungen (über Frühruhestandsregelungen, die im Grunde nur Arbeitslosigkeit verdekken) und Arbeitslosenversicherungen verstärkte Belastungen tragen. Mit einem Rückgang der Arbeitslosenzahlen würde eine Verbesserung der Finanzierungssituation der europäischen Sozialversicherungssysteme einhergehen. Zudem gilt für die ungedeckten zukünftigen Rentenverpflichtungen der Staaten ähnliches wie für die Defizite der öffentlichen Haushalte und die Staatsverschuldung: Am besten ist es, aus den Verpflichtungen "herauszuwachsen": Mit wachsendem BIP verringert sich das relative Gewicht dieser Verpflichtungen.

Somit ist zwar die Notwendigkeit, Reformen in einzelnen Bereichen der europäischen Sozialversicherungen durchzuführen, nicht ausgeschlossen, die Notwendigkeit einer weitgehende Demontage des Sozialstaates, wie vom IWF vorgeschlagen, ist jedoch nicht gegeben und wird auch nicht durch die EWU entstehen. Vielmehr bietet die EWU die Chance, über ein erhöhtes Wirtschaftswachstum in den Teilnehmerstaaten die Haltbarkeit der Sozialversicherungssysteme und damit des europäischen Sozialstaatmodells langfristig zu verbessern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

7. Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im Rahmen der EWU

In den vergangenen Jahren wurde in der politischen Diskussion verstärkt die Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft gestellt. Unter dem Schlagwort "Standort Deutschland" wurde eine zu hohe Kostenbelastung deutscher Unternehmen, vor allem durch zu hohe Löhne und damit angeblich zu hoher Lohnstückkosten, angeprangert.[128]

Um diese Argumentation beurteilen zu können und danach die Bedeutung der Europäischen Währungsunion auf die Problematik des "Standort Deutschlands" bewerten zu können, muß zunächst nach den Determinanten internationaler Wettbewerbsfähigkeit gefragt werden. Die preisliche internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft hängt primär von den Lohnstückkosten, umgerechnet in eine internationale Währung, ab. Damit ergeben sich zwei wesentliche Determinanten der internationalen preislichen Wettbewerbsfähigkeit: Die Lohnstückkosten in Inlandswährung und der Wechselkurs der Inlandswährung zu den Währungen der Handelspartner. Betrachtet man die Entwicklung der Lohnstückkosten in Inlandswährung seit 1970 (Abbildung 6), so fällt auf, daß Steigerungen der Lohnstückkosten in Inlandswährung in Deutschland deutlich schwächer ausfielen als in den anderen zukünftigen EWU-Mitgliedsstaaten oder den USA.

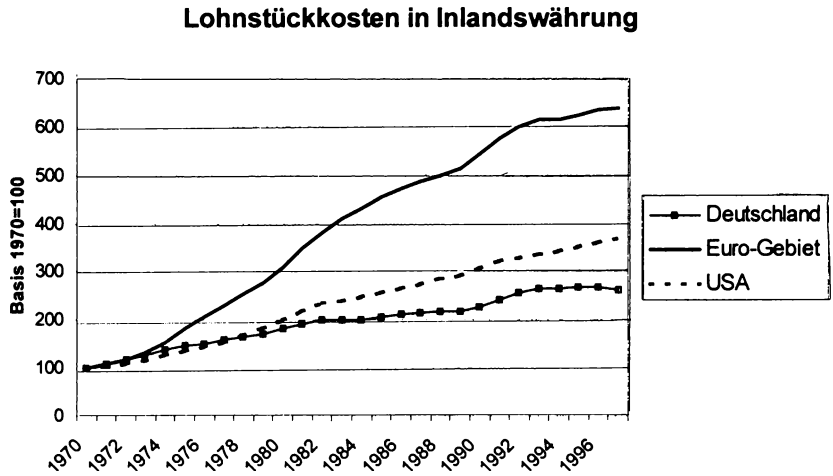
Dagegen spiegelt die Entwicklung der Lohnstückkosten in internationaler Währung (Abbildung 7) die wiederholte Aufwertung der DM gegenüber den anderen Währungen wieder: So stiegen in internationaler Währung die deutschen Lohnstückkosten ungefähr in gleichem Maße wie die Lohnstückkosten der EWU-Partner und deutlich stärker als die Lohnstückkosten in den USA Ursache ist damit aber nicht ein zu starker Anstieg der Nominallöhne im Inland, sondern die Aufwertungstendenz der DM, die seit dem Zusammenbruch des Festkurssystems von Bretton-Woods eingetreten ist. Ebenso ist Ursache für den flachen Verlauf der Lohnstückkostenentwicklung in internationaler Währung für die USA die wiederholte und kräftige Abwertung des U.S.-Dollars seit 1970. Bei der Betrachtung der Entwicklung der Lohnstückkosten der USA in internationaler Währung muß zudem beachtet werden, daß der U.S.-Dollar Anfang der 70er massiv überbewertet war, somit ein flacherer Verlauf der Lohnstückkosten in internationaler Währung im Vergleich zu den Europäischen Staaten auch eine Korrektur eines damals bestehenden Ungleichgewichts bedeutet.

---

[128] Vgl. z.B. Schröder (1996).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

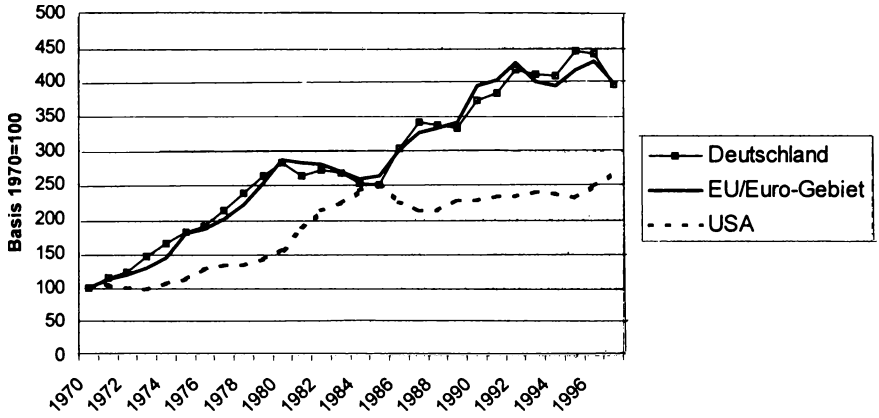
Abbildung 6



Euro-Gebiet ohne Deutschland, Lohnstückkosten als Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit pro Einheit des realen BIP.

Quelle: SAEG, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen; Nationalstatistiken und Schätzungen des DIW.

Abbildung 7



EU bis 1990, dann Entwicklung für Euro-Gebiet. EU und Euro-Gebiet ohne Deutschland, Lohnstückkosten als Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit pro Einheit des realen BIP, internationale Währung: SZR.

Quelle: SAEG, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen; Nationalstatistiken und Schätzungen des DIW.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mit der Einführung des Euros ist der nominale Wechselkurs zwischen Deutschland und den anderen EWU-Teilnehmerstaaten weggefallen, es kann demnach definitionsgemäß nicht mehr zu nominalen Aufwertung der DM gegenüber diesen Ländern kommen. Für die preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu den anderen EWU-Ländern spielt dann die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten in Inlandswährung (Euro) eine entscheidende Rolle. Mit einem Lohnbildungsprozeß, der sich weitgehend an der Produktivitätsentwicklung orientiert (vgl. Kapitel Lohnpolitik und Arbeitsmarktentwicklungen) dürften sich für Deutschland keine Probleme mit der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den anderen Ländern im Euro-Raum ergeben. Im Gegenteil: Sollten sich die anderen Euro-Länder mit ihrer Lohnpolitik nicht an die produktivitätsorientierte Entwicklung der Nominallöhne, wie sie in Deutschland praktiziert wird, anpassen (oder sollten die deutschen Lohnabschlüsse unter den Produktivitätszuwächsen und der tolerierten Inflationsrate zurückbleiben), so dürfte Deutschland im Zeitverlauf preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber diesen Ländern hinzugewinnen, dann allerdings auf deren Kosten.

Wie sich die Entwicklung der preislichen deutschen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Rest der Welt, also den Nicht-EWU-Staaten entwickeln wird, hängt stark von dem zukünftigen Außenwert des Euros ab. Dieser wird einerseits davon abhängen, welche Rolle der Euro in dem zukünftigen internationalen Währungssystem einnehmen wird, d.h. welche Rolle ihm als Reserve-, Handels- und Ankerwährung zukommen wird, andererseits davon, inwieweit die EZB ein Wechselkursziel verfolgen wird. Da sich die EZB jedoch als Hauptziel der Preisstabilität verpflichtet sieht, gleichzeitig aber Wechselkursschwankungen aufgrund des geringen Offenheitsgrades des Euro-Raumes[129] für die Preisniveaustabilität eine geringe Rolle spielt, dürfte die EZB weniger eine Politik des starken Außenwertes des Euros verfolgen, als das die Bundesbank zumindest zeitweise für die DM getan hat. Von daher ist zu erwarten, daß die günstige Lohnstückkostenentwicklung in Deutschland in Zukunft weniger stark von Veränderungen des nominalen Wechselkurses konterkariert werden dürfte. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft dürfte so durch die EWU tendenziell eher noch gestärkt werden.

[129] Vgl. Tabelle 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

8. Zusammenfassung

Zusammenfassend kann man sagen, daß die deutsche Wirtschaft für die EWU gut gewappnet ist. Für Deutschland werden sich aus der EWU eine Reihe von Vorteilen ergeben.

So ist in Kapitel 2 *Theoretische Vorbemerkungen* gezeigt worden, daß von der EWU ein sinkendes Zinsniveau und bessere Finanzierungsbedingungen für Unternehmen in den Teilnehmerstaaten zu erwarten sind. Dadurch dürfte es zu vermehrten Investitionen und damit zu einem stärkeren Wachstum im Euro-Raum kommen. Deutschland wird hiervon einerseits direkt, andererseits indirekt, über höhere Nachfrage nach deutschen Produkten im restlichen Euro-Gebiet, profitieren. Zudem werden durch die Fixierung der Wechselkurse Erträge aus Exportgeschäften berechenbarer. Dieses ist besonders für Deutschland wichtig, geht doch fast die Hälfte der deutschen Exporte in das zukünftige Euro-Gebiet. Durch den Wegfall der Wechselkurse innerhalb der EWU dürften sich bei der beschriebenen Konvergenz der Lonbildungsmechanismen keine größeren Probleme ergeben, da eine Anpassung über eine Auf- und Abwertung nur in seltenen Ausnahmefällen überhaupt sinnvoll erscheint und selbst in solchen Fällen Bedenken über den Einsatz des nominalen Wechselkurses als Anpassungsinstrument bestehen.

In Kapitel 3 *Geldpolitik in der EWU* ist die zukünftige Geldpolitik der EZB betrachtet worden. Die EZB wird verfolgt eine preisstabilitätsorientierte Geldpolitik ähnlich der Geldpolitik der Deutschen Bundesbank. Zudem ist sie in ihrer Struktur eng an die Strukturen der Deutschen Bundesbank angelehnt. Für die deutsche Wirtschaft, die sowohl an niedrige Inflation wie auch an eine Geldpolitik einer stabilitätsorientierten Zentralbank gewöhnt ist, dürften sich aus dem Übergang der geldpolitischen Souveränität auf die EZB keine Probleme ergeben. Eine Sonderposition nimmt allerdings die ostdeutsche Wirtschaft ein. Sollte die EZB in den nächsten Jahren eine besonders "harte" Geldpolitik fahren, um sich eine Reputation aufzubauen, könnte dies zu Problemen ostdeutscher Unternehmen, die im allgemeinen eine ungünstigere Finanzierungsstruktur als die westdeutschen Unternehmen haben, führen. Um regionale Verwerfungen zwischen Ost- und Westdeutschland zu vermeiden, ist deshalb von der EZB eine vorsichtige Geldpolitik in bezug auf Zinserhöhungen gefordert.

Kapitel 4 *Fiskalpolitik in der EWU* hat die Auswirkungen der EWU auf die Fiskalpolitik in Europa und Deutschland besonders unter Berücksichtigung des Stabilitäts- und Wachstumspakts untersucht. Dabei wurde festgestellt, daß der Stabilitäts- und Wachstumspakt anstelle einer sinnvollen Koordinierung der Fiskalpolitik in Europa eventuell sogar zu einer prozyklischen Verstärkung von konjunkturellen Schwankungen durch die Fiskalpolitik führen kann, in der Konsequenz also sogar schädlich sein kann. Deshalb ist die tatsächliche Anwendung des Pakts, die mit einer Reihe von politischen Entscheidungen des Ministerrats einhergehen müßte, fraglich. Für Deutschland ergibt sich aus der Bundesstaatlichkeit ein besonderes Problem in bezug auf das 3 %-Defizitkriterium: So ist weder geklärt, wer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

(Bund, Länder, bzw. *welches* Land) wieviel Defizit haben darf, noch, wer im Falle von möglichen Verletzungen für Strafzahlungen aufkommen müßte.

In Kapitel 5 *Lohnpolitik und Arbeitsmarktentwicklungen* ist beschrieben worden, welche Rolle die Lohnpolitik in der EWU spielen wird. Um langfristig Wachstum und damit einen hohen Beschäftigungsgrad in Europa zu erreichen, muß ein Konflikt zwischen Lohn- und Geldpolitik verhindert werden. Die Lohnpolitik muß sich preisstabilisierend verhalten, damit die Geldpolitik über einen expansiveren Pfad für Investitionen und Wachstum sorgen kann. Für eine Stabilisierung der Preise dürfen die Lohnstückkosten nicht stärker steigen als die von der Zentralbank tolerierte Inflationsrate. Aus diesen Überlegungen ergibt sich für die Lohnabschlüsse die Empfehlung, die Nominallöhne jeweils im Rahmen der national erwarteten Produktivitätssteigerung plus der von der Zentralbank tolerierten Inflationsraten anzuheben.

In einer Simulationsstudie wurde dann untersucht, inwieweit Lohnsenkungen innerhalb Europas verbessertes Wachstum und Beschäftigung bringen könnten. Dabei konnte gezeigt werden, daß Nominallohnsenkungen eines großen Landes gewisse positive Effekte haben könnten, die jedoch vor allem aus einer in Folge der sinkenden Lohnstückkosten expansiveren Geldpolitik resultieren. Dabei ist die Gefahr gegeben, daß die Reallöhne schneller sinken als der Konsum und damit die Nachfrage und die Umsatzerwartungen der Unternehmen wegbrechen oder daß die Geldpolitik nicht so expansiv reagiert, wie es eigentlich notwendig wäre. In beiden Fällen käme es zu negativen Effekten. Eine Reallohnsenkung, die zwar in der Realität so nicht herbeizuführen ist, sich aber simulieren läßt, führt dagegen zu einem krisenhaften Einbruch des Wachstumspfads. Aufgrund dieser Simulationsergebnisse kann nur davor gewarnt werden, in Europa in einen Lohnsenkungswettbewerb einzusteigen, der letztlich nur einzelne, nicht aber ganz Europa besserstellen kann, und somit eine "beggar-my-neighbour"-Strategie darstellt.

Lohnpolitik hängt eng zusammen mit Arbeitsmarktstrukturen. Deshalb ist im Anschluß untersucht worden, welche Arbeitsmarktstrukturen im Hinblick auf eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik am Vorteilhaftesten erscheinen. Dabei scheint ein "konsensuales" System, wie es das Tarifsystem in Deutschland, den Niederlanden oder Österreich charakterisiert, langfristig am ehesten geeignet, Konflikte zwischen Lohn- und Geldpolitik zu vermeiden. Diese Überlegungen spiegeln sich auch in empirischen Ergebnissen wieder, die zeigen, daß die Lohnpolitik in diesen Ländern in der Vergangenheit sehr eng an der Produktivitätsveränderung orientiert waren. Die deutschen Arbeitsmärkte scheinen dabei – gerade ohne Reformen wie die Abkehr vom Flächentarifvertrag – bestens auf die EWU vorbereitet. Negative Erfahrungen Ostdeutschlands mit dem westdeutschen Tarifsystem nach der deutschen Wiedervereinigung 1990 beruhen dabei nicht auf dem westdeutschen System, sondern vielmehr auf einer unvollständigen Implementierung in Ostdeutschland.

In Kapitel 6 *Sozialversicherungen unter der EWU* wurde im Anschluß untersucht, welche Konsequenzen sich aus den verschiedenen Sozialversicherungssystemen in den europäischen Staaten vor dem Hintergrund der EWU ergibt. Verschiedene Niveaus der Ausgaben der Sozialversicherungssysteme ebenso wie Unterschiede in der Beitragshöhe beim Eintritt in die EWU stellen dabei kein Problem dar. Die jeweiligen Kosten sind schon in den jeweiligen früheren Entwicklungen der Wechselkurse und Löhne berücksichtigt wor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den. Einzig die zukünftige Veränderung der Finanzierungsstrukturen der Sozialversicherungen könnten zu einer Verschiebung der Wettbewerbsposition führen. In einer Simulationsstudie wurde gezeigt, daß für die großen EWU-Länder wie Deutschland jedoch keine "Bedrohung" durch Veränderung der Ausgaben und/oder Einnahme der Sozialversicherungen in anderen Staaten besteht.

Für die langfristige Tragfähigkeit der europäischen Sozialversicherungen könnte die EWU eine Verbesserung darstellen, wenn es gelingt, über eine Koordinierung der Lohn- und Geldpolitik einen langfristig höheren Wachstumspfad zu erreichen und damit die hohe Arbeitslosigkeit, die heute die Hauptbelastung der europäischen Sozialversicherungen darstellt, zurückzuführen.

In Kapitel 7 wurden schließlich die Auswirkungen der EWU auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft vor dem Hintergrund der Diskussion um den "Standort Deutschland" untersucht. Frühere Steigerungen deutscher Lohnstückkosten im internationalen Vergleich wurden dabei vor allem durch Aufwertungen der DM verursacht, während die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten in Inlandswährung hinter der in anderen Ländern zurückblieb. Da in Zukunft zumindest für einen großen Teil der deutschen Exporte der nominale Wechselkurs wegfällt, dürfte sich die EWU eher positiv auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands auswirken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

9. Anhang: Deutschland und der Euro-Währungsraum in Zahlen

Von dem 1.1.1999 an wird die Europäische Zentralbank die geldpolitische Steuerung der bisherigen nationalen Zentralbanken der 11 Teilnehmerstaaten Belgien, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Italien, Luxemburg, den Niederlanden, Portugal, Spanien und Österreich übernehmen (sog. dritte Stufe der europäischen Währungsintegration). Ab diesem Zeitpunkt werden die Wechselkurse zwischen den Teilnehmerstaaten unwiderruflich fixiert sein und der Euro (zunächst nur als Buchgeld) als Zahlungsmittel zur Verfügung stehen.

Damit wird, am Bruttoinlandsprodukt gemessen, der zweitgrößte Währungsraum der Welt entstehen. Die Wirtschaftsleistung des Euro-Gebiets beträgt dabei rund 80 % der U.S.-amerikanischen Wirtschaftsleistung und fast das Doppelte der Wirtschaftsleistung Japans. In pro-Kopf-Zahlen ausgedrückt entspricht das Bruttoinlandsprodukt in Europa etwa 75 % des Bruttoinlandsprodukts der USA.

Die mit Abstand wichtigste Volkswirtschaft im Euro-Gebiet wird Deutschland mit rund einem Drittel des Euro-Gebiet-BIP sein, zusammen mit Frankreich und den Benelux-Ländern konstituiert es rund zwei Drittel des Euro-Gebiet-BIP. Das am pro-Kopf-Einkommen gemessen ärmste Land der Währungsunion wird Portugal sein, das etwas weniger als die Hälfte des durchschnittlichen Niveaus erreicht, das reichste Land Luxemburg, dessen pro-Kopf-BIP etwa 70 % über dem durchschnittlichen Niveau liegt.

Dabei hat das Euro-Gebiet mit rund 290 Mio. Einwohnern etwa 10 % mehr Einwohner als die USA. Deutschlands Bevölkerung macht dabei etwas weniger als 30 % der Bevölkerung im Gebiet der Währungsunion aus. Mit einer normierten Arbeitslosenquote von fast 12 % liegt das Euro-Gebiet deutlich über den Werten für Japan und die USA Innerhalb des Euro-Gebietes haben Luxemburg, Österreich und die Niederlande die niedrigsten Arbeitslosenraten, Spanien bildet mit einer Arbeitslosenquote von über 20 % das traurige Schlußlicht.

Für Deutschland ist das Euro-Gebiet der mit Abstand wichtigste Handelspartner. Rund 45 % der deutschen Warenexporte gehen in das Euro-Gebiet; nur 9 % des deutschen BIPs werden von Exporten außerhalb die EU-Staaten ausgemacht. Mit einer möglichen späteren Erweiterung des Euro-Raums um die Länder Großbritannien, Schweden und Dänemark würden mehr als 56 % der deutschen Exporte zu wechselkursunabhängigem Handel im Euro-Gebiet.

Mit der Einführung des Euros wird aus den 11 teilweise sehr offenen Währungsräumen eine relativ geschlossene Wirtschaft. Während vor Einführung des Euros kaum ein EU-Land einen Offenheitsgrad unter 20 % aufweist (Ausnahmen sind lediglich Griechenland und – nahe an der 20 %-Grenze Frankreich, Italien und Spanien), wird die Offenheit des gesamten Euro-Raums deutlich unter 10 % liegen. Ein Euro-Währungsraum wäre damit noch geschlossener als die Volkswirtschaft der USA. In diesem Anhang werden in einigen Tabellen die wichtigsten Kenngrößen des Euro-Raums dargestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 12

BIP und BIP pro Kopf im Euro-Gebiet

	BIP in Mrd. ECU	Anteil am Euro-Gebiet in %	BIP pro Kopf in 1000 ECU	BIP pro Kopf relativ zu Eurogebiet
Deutschland	1853,9	33,41	22,59	118,27
Frankreich	1228,9	22,15	20,97	109,79
Italien	1011,5	18,23	17,59	92,09
Spanien	469,0	8,45	11,93	62,46
Niederlande	318,2	5,74	20,40	106,81
Belgien	213,7	3,85	20,99	109,90
Österreich	182,1	3,28	22,52	117,91
Finnland	105,1	1,89	20,45	107,07
Portugal	85,2	1,54	8,63	45,18
Irland	66,6	1,20	18,19	95,24
Luxemburg	13,9	0,25	33,04	172,98
Euro-Gebiet	5548,2	100,00	19,10	100,00

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen, Jahreszahlen für 1997.

Tabelle 13

BIP und BIP pro Kopf im internationalen Vergleich

	BIP in Mrd. ECU	**BIP relativ zu USA (USA=100)**	**BIP pro Kopf in 1000 ECU**	**BIP pro Kopf relativ zu USA (USA=100)**
USA	6896,5	100,00	25,75	100,00
Japan	3708,4	53,77	29,42	114,25
Euro-Gebiet	5548,2	80,45	19,1	74,17

Quelle: Eurostat, eigene Berechnungen, Jahreszahlen für 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 14

Bevölkerung, Beschäftigung und Arbeitslosigkeit im Euro-Raum

	Bevöl kerung in Mio.	Anteil Euro-Gebiet in %	Civilian Labour Force	Beschäf tigte in Mio.	Beschäf-tigungs-quote in %	ALQ in %
Deutschland	82,06	28,25	37,36	33,58	40,92	9,70
Frankreich	58,61	20,18	25,14	21,80	37,20	12,50
Italien	57,51	19,80	22,80	20,0?4	34,84	12,10
Spanien	39,32	13,54	16,13	12,77	32,46	20,90
Niederlande	15,57	5,36	7,37	7,00	44,96	5,30
Belgien	10,18	3,51	4,12	3,67	36,05	9,50
Portugal	9,88	3,40	4,78	4,47	45,29	6,40
Österreich	8,08	2,78	3,84	3,67	45,44	4,40
Finnland	5,14	1,77	2,47	2,13	41,44	14,00
Irland	3,66	1,26	1,48	1,33	36,30	10,20
Luxemburg	0,42	0,14	0,18	0,22	53,04	3,70
Euro-Gebiet	290,43	100,00	125,68	110,68	38,11	11,86

Quelle: Labour Force Statistics; OECD und Eurostat, eigene Berechnungen, Zahlen für 1997.

Tabelle 15

Bevölkerung und Arbeitsmarkt im internationalen Vergleich

	Bevöl kerung in Mio.	Verhältnis zu USA (USA=100)	Civilian Labour Force	Beschäf tigte in Mio.	Beschäf tigungs-quote in %	ALQ in %
USA	267,86	100,00	136,29	129,56	48,37	4,94
Japan	126,03	47,05	67,79	65,51	51,98	3,36
Euro-Gebiet	290,43	108,43	125,68	110,68	38,11	11,86

Quelle: Labour Force Statistics; OECD und Eurostat, Eigene Berechnungen, Zahlen für 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 16

Deutsche Exporte 1996

	Exporte gesamt			davon Waren		
	in Mio. DM	Anteil in %	Euro-Gebiet in %	in Mio. DM	Anteil in %	Euro-Gebiet in %
Belgien/ Luxemburg	54752	6,02	6,02	49062	6,28	6,28
Dänemark	16395	1,80		14304	1,83	
Finnland	8702	0,96	0,96	7596	0,97	0,97
Frankreich	97498	10,72	10,72	87309	11,17	11,17
Griechenland	6685	0,74		5429	0,69	
Irland	4288	0,47	0,47	3373	0,43	0,43
Italien	64204	7,06	7,06	58650	7,50	7,50
Niederlande	67610	7,44	7,44	57885	7,40	7,40
Österreich	50502	5,55	5,55	43852	5,61	5,61
Portugal	8909	0,98	0,98	7922	1,01	1,01
Schweden	21931	2,41		18977	2,43	
Spanien	32223	3,54	3,54	28436	3,64	3,64
Großbritannien	75018	8,25		63529	8,13	
Andere euroäische Industrieländer	67410	7,41		56805	7,27	
Außereurop. Industrieländer	116237	12,78		89883	11,50	
Reformländer	92261	10,15		84596	10,82	
Entwicklungsländer	119881	13,18		101985	13,04	
Nicht ermittelte Länder	2376	0,26		2258	0,29	
EU-Organisationen	2053	0,23			0,00	
internationale Organisationen	288	0,03				
Summe	909223	100,00	42,75	781851	100,00	44,01

Quelle: Deutsche Bundesbank (1997), Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 17

Deutsche Importe 1996

	Importe gesamt			davon Waren		
	in Mio. DM	Anteil in %	Euro-Gebiet in %	in Mio. DM	Anteil in %	Euro-Gebiet in %
Belgien/Luxemburg	51068	5,9	5,9	43979	6,5	6,52
Dänemark	15595	1,8		12349	1,83	
Finnland	7279	0,8	0,8	6248	0,9	0,93
Frankreich	88511	10,2	10,2	73391	10,9	10,88
Griechenland	6905	0,8		3062	0,5	
Irland	9393	1,1	1,1	7712	1,1	1,14
Italien	72278	8,4	8,4	57205	8,5	8,48
Niederlande	71764	8,3	8,3	59401	8,8	8,81
Österreich	40193	4,6	4,6	26070	3,9	3,86
Portugal	10007	1,2	1,2	8043	1,2	1,19
Schweden	16633	1,9		13818	2,1	
Spanien	34301	4,0	4,0	22812	3,4	3,38
Großbritannien	63633	7,4		47448	7,0	
Andere europäische Industrieländer	67435	7,8		47335	7,0	
Außereurop. Industrieländer	116008	13,4		88528	13,1	
Reformländer	90500	10,5		78013	11,6	
Entwicklungsländer	102281	11,8		77467	11,5	
Nicht ermittelte Länder	1704	0,2		1648	0,2	
EU-Organisationen	10	0				
internationale Organisationen	414	0,1				
Summe	865912	100	44,4	674529	100	45,20

Quelle: Deutsche Bundesbank (1997), Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 18

Importe und Exporte des Euro-Raums 1995

	innerhalb EU		außerhalb EU		gesamt		Offenheitsgrad[a]
	Importe in % des BIP	Exporte in % des BIP	Importe in % des BIP	Exporte in % des BIP	Importe in % des BIP	Exporte in % des BIP	in % des BIP
Belgien und Luxemburg	39,9	43,9	13,7	15,9	53,6	59,8	56,7
Deutschland	10,5	12,3	8,3	9,0	18,8	21,3	20,1
Finnland	13,9	18,0	9,5	14,2	23,4	32,2	27,8
Frankreich	11,3	11,6	6,4	6,7	17,7	18,3	18,0
Irland	27,5	43,3	21,7	16,6	49,2	59,9	54,6
Italien	12,0	12,8	6,2	8,4	18,2	21,2	19,7
Niederlande	25,0	32,1	15,4	13,3	40,4	45,4	42,9
Österreich	20,1	16,0	7,8	8,5	27,9	24,5	26,2
Portugal	24,9	17,8	6,9	4,5	31,8	22,3	27,1
Spanien	13,3	11,8	7,1	4,5	20,4	16,3	18,4
Nicht-Euro-EU-Staaten:							
Dänemark	16,4	16,3	7,6	10,5	24,0	26,8	25,4
Großbritannien	12,7	12,2	10,6	9,1	23,3	21,3	22,3
Schweden	17,4	20,5	10,8	14,7	28,2	35,2	31,7
Griechenland	14,5	5,3	6,9	3,9	21,4	9,2	15,3
Euro-Raum			8,5	8,8			8,7[b]
USA					11,5	13,1	12,3
Japan					11,1	12,3	11,7

Offenheitsgrad: arithmetisches Mittel von Export- und Importquote.
Offenheitsgrad außerhalb der EU.

Quelle: Collignon (1998), OECD Economic Outlook, Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 19

Entwicklung der Haushaltsdefizite im Euro-Raum (in % des BIP)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Belgien	-5,5	-6,3	-6,9	-7,1	-4,9	-3,9	-3,2	-2,1
Deutschland		-3,1	-2,6	-3,2	-2,4	-3,3	-3,4	-2,7
Finnland	5,4	-1,5	-5,9	-8,0	-6,4	-4,7	-3,3	-0,9
Frankreich	-1,6	-2,1	-3,9	-5,8	-5,8	-4,9	-4,1	-3,0
Irland	-2,3	-2,3	-2,5	-2,7	-1,7	-2,2	-0,4	0,9
Italien	-11,1	-10,1	-9,6	-9,5	-9,2	-7,7	-6,7	-2,7
Luxemburg	5,0	1,9	0,8	1,7	2,8	1,9	2,5	1,7
Niederlande	-5,1	-2,9	-3,9	-3,2	-3,8	-4,0	-2,3	-1,4
Österreich	-2,4	-3,0	-2,0	-4,2	-5,0	-5,2	-4,0	-2,5
Portugal	-5,1	-6,0	-3,0	-6,1	-6,0	-5,7	-3,2	-2,5
Spanien	-4,1	-4,2	-3,8	-6,9	-6,3	-7,3	-4,6	-2,6
Nicht-Teilnehmer:								
Dänemark	-1,5	-2,1	-2,1	-2,8	-2,8	-2,4	-0,7	0,7
Griechenland	-16,1	-11,5	-12,8	-13,8	-10,0	-10,3	-7,5	-4,0
Großbritannien	-0,9	-2,3	-6,2	-7,9	-6,8	-5,5	-4,8	-1,9
Schweden	4,2	-1,1	-7,7	-12,2	-10,3	-6,9	-3,5	-0,8

Defizit im Einklang mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt:
Quelle: Europäisches Währungsinstitut (1998)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Literaturverzeichnis

Adnett, N. (1995): Social Dumping and European Economic Integration. In: Journal of European Social Policy, No. 5(1), S. 1-12.

Aghion, P. und P. Howitt (1992): A Model of Growth through Creative Destruction. In: Econometrica, Vol. 60, S. 323-351.

Akerlof, G. A. und J. I. Yellen (1985): A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia. In: Quarterly Journal of Economics, Vol. 100 (Supplement), S. 823-838.

Barran, F., V. Coudert und B. Mojon (1997): The Transmission of Monetary Policy in the European Countries. In: Collignon, S. (Hrsg.): European Monetary Policy, London und Washington, S. 81-111.

Barrell, R. und J. Whitley (Hrsg.) (1992): Macroeconomic Policy Coordination in Europe. The ERM and Monetary Union, London.

Bayoumi, T. und B. Eichengreen (1995): Restraining Yourself: The Implications of Fiscal Rules for Economic Stabilization, Staff Papers No. 42, S. 32-48.

Begg, I. (1994): The Social Consequences of Economic and Monetary Union. European Parliament. Directorate General for Research (Hrsg.), Working Paper, Luxemburg.

Belke, A. und D. Gros (1997): Evidence on the Cost of Intra-European Exchange Rate Variability; Institut für Europäische Wirtschaft, Ruhr-Universität Bochum, Diskussionsbeiträge 13.

Bernanke, B. S. und I. Mihov (1997): What Does the Bundesbank Target? In: European Economic Review, Bd. 41, S. 1025-1053.

Bernanke, B. und A. Blinder (1992): The Federal Funds Rate and the Channels of Monetary Transmission. In: American Economic Review, Vol. 82, Nr. 4.

Berthold, N. (1997): Lohnpolitik in der Europäischen Währungsunion: Zentralisierung versus Dezentralisierung. In: Institut der deutschen Wirtschaft: Lohnpolitik in der Europäischen Währungsunion, Köln.

Brender, A. und F. Pisani (1997): Les Taux d'intérêt. Approche empirique, Paris.

Breuss, F. (1996): Die Wirtschafts- und Währungsunion. Abschluss oder Ende der Europäischen Integration? Wifo Working Papers No. 86, Wien, April.

Browne, F. X., G. Fagan und J. Henry (1997): Money Demand in EU Countries: A Survey, Europäisches Währungsinstitut, Staff Papers, Nr. 7, März.

Bruno, M. und J. D. Sachs (1985): Economics of Worldwide Stagflation, Cambridge.

Burda, M. u. C. Wyplosz (1997): Macroeconomics: A European Text, Oxford und New York.

Butters, G. R. (1977): Equilibrium Distirutions of Sales and Advertising Prices. In: Review of Economic Studies, Vol. 44, S. 465-491.

Calmfors, L. (1993): Centralisation of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance, OECD Economic Department Working Papers No. 131, Paris.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Calmfors, L. und J. Driffill (1988): Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance. In: Economic Policy, Vol. 6, S. 14-61.

Cardoso, T. (1998): Portugal's Road to EMU. In: Association for the Monetary Union of Europe: The Sustainability Report, Paris.

Carlino, G. und R. DeFina (1998): The Differential Regional Effects of Monetary Policy: Evidence from the U. S. States, Federal Reserve Bank of Philadelphia Working Paper No. 97-12/R.

Clarida, R., J. Gali und M. Gertler (1997): Monetary Rules in Practice: Some International Evidence, CEPR Working Paper No. 1750, November.

Clarida, R. und M. Gertler (1997): How the Bundesbank Conducts Monetary Policy. In: Romer, C. und D. Romer (Hrsg.): Reducing Inflation. Motivation and Strategy, Chicago.

Collignon, S. (1994): Das europäische Währungssystem im Übergang: Erfahrungen mit dem EWS und politische Optionen, Wiesbaden.

Collignon, S. (1998): European Monetary Union, Convergence and Sustainability: A fresh look at optimum currency area theory. In: Association for the Monetary Union of Europe: The Sustainability Report, Paris.

Collignon, S. und S. Mundschenk (1998): The Sustainability of Public Debt in Europe. In: Association for the Monetary Union of Europe: The Sustainability Report, Paris.

Cukierman, A. (1992): Central Bank Strategy, Credibility and Independence. Theory and Evidence, Cambridge, Massachusetts.

Cukierman, A. (1994): Central Bank Independence and Monetary Control. In: The Economic Journal, No. 104, S.1437-1448.

Daniels, A. (1998): Angst vor den Nachbarn – Tarifpolitik muß europäischer werden – die Gewerkschaften tun sich schwer. In: Die Zeit Nr. 15 vom 2.4.98.

Deutsche Bundesbank (1995): Die Geldpolitik der Bundesbank, Frankfurt.

Deutsche Bundesbank (1997): Zahlungsbilanz nach Regionen, Statistische Sonderveröffentlichungen 11, Frankfurt.

Deutsche Bundesbank (1998): Geldpolitische Strategien in den Ländern der Europäischen Union. In: Monatsbericht Januar 1998, Frankfurt.

Deutsche Bundesbank (1998a): Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1996. In: Monatsbericht Juli 1998, Frankfurt.

DIW (1995): Die Maastrichter Konvergenzkriterien aus deutscher Sicht. Bearbeiter: Franzmeyer, F. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 19, S. 361-368.

DIW (1997): Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt in einer erfolgreichen Wirtschafts- und Währungsunion der EU-Mitgliedsstaaten, Bearbeiter: Horn, G.-A., W. Scheremet und R. Zwiener, Berlin.

DIW (1997a): Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung. In: Wochenbericht des DIW, Nr.1-2.

DIW (1997b): Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. Sechzehnter Bericht. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 32.

DIW (1997c): Löhne, Wechselkurse und Wettbewerbsfähigkeit, Bearbeiter: Pohl, R. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 30.

DIW (1998): Entwicklung des Staatsdefizits im Jahre 1997 – Ein (notwendiger) Blick zurück, Bearbeiter: Vesper, D. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 25.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

DIW (1998a): Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung 1998/99. Bearb.: Arbeitskreis Konjunktur. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 27.

DIW (1998b): Lohnpolitik in der Europäischen Währungsunion – eine Simulationsstudie. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 31-32.

DIW (1998c): Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1998. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 43.

DIW (1998d): Zur Ertragssituation im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands im Jahr 1996. Bearb.: Weiss, J.-P. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 49.

Dohse, D. und C. Krieger-Boden (1997): Rahmenbedingungen für den Arbeitsmarkt in einer erfolgreichen Wirtschafts- und Währungsunion der EU-Staaten, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, als Manuskript vervielfacht, Kiel.

Donges, J. B. (1992): Arbeitsmarkt und Lohnpolitik in Ostdeutschland, Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 39.

Dornbusch, R., C. A. Favero und F. Giavazzi (1998): The Immediate Challenges for the European Central Bank, NBER Working Paper 6369, Cambridge, Massachusetts.

Economist (1997): Farewell, Golden Goose. In: The Economist vom 13.12.1997.

Eichengreen, B. (1990): One money for Europe: Lessons from the US customs union. In: Economic Policy, Vol.10.

Eichengreen, B. (1990a): Is Europe an Optimum Currency Area? CEPR Discussion Paper No. 478, London.

Eichengreen, B. (1994): International Monetary Arrangements for the 21st Century, Brookings Institution, Washington D.C.

Eichengreen, B. (1997): Saving Europe's Automatic Stabilizers. In: National Institute Economic Review, No. 159, S. 92-98.

Eichengreen, B. und J. von Hagen (1996): Federalism, Fiscal Restraints and European Monetary Union: A Perspective from Fiscal Federalism. In: Massson, P. R. und M. P. Taylor (Hrsg.): Policy issues in the operation of currency unions, Cambridge, S. 264-296.

Eichengreen, B. und J. von Hagen (1996a): Fiscal Policy and Monetary Union: Federalism, Fiscal Restrictions, and the No-Bailout Tule. In: Siebert, H. (Hrsg.): Monetary Policy in an Integrated World Economy, Symposium 1995, Tübingen, S. 211-231.

Eichengreen, B. und J. von Hagen (1996b): Fiscal Restrictions and Monetary Union: Rationales, Repercussions, Reforms. In: Empirica, No. 1, S. 3-23.

Eichengreen, B. and C. Wyplosz (1998): The Stability Pact: More than a minor Nuisance? In: Economic Policy, No. 26.

Europäische Kommission (1995): The Impact of Currency Fluctuations on the Internal Market, Luxemburg, S. 43-56.

Europäische Kommission (1996): Soziale Sicherheit in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union. Generaldirektion Beschäftigung, Arbeitsbeziehungen und Soziale Angelegenheiten, MISSOC (Hrsg.), Luxemburg.

Europäische Union (1998): Die Vertragstexte von Maastricht mit deutschen Begleittexten, Bonn.

Europäisches Währungsinstitut (1998): Konvergenzbericht. Nach Artikel 109j des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft vorgeschriebener Bericht, Frankfurt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Europäische Zentralbank (1999): Die stabilitätsorientierte geldpolitische Strategie des Eurosystems. In: EZB-Monatsbericht Januar 1999, Frankfurt, S. 44-56.

Falk, M. und N. Funke (1995): The Stability of Money Demand in Germany and the EMS: Impact of German Unification, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 131 (3), S. 470-488.

Fazio, A. (1991): Role and Independence of Central Banks. In: Downes, P. und R. Vaez-Zadeh (Hrsg.): The Evolving Role of Central Bank, Washington, S. 121-139.

Federal Reserve (1995): German Monetary Targeting, Federal Reserve Bulletin, Oktober.

Flassbeck, H. (1994): The Implications of Different Labour Market Regimes in Europe and the Lessons from German Unification for the EMS and EMU. In: Johnson, D. und S. Collignon (Hrsg.): The Monetary Economics of Europe – Causes of the EMS Crisis, London, S. 250-268.

Flassbeck, H. (1996): Die Weltwirtschaft zu Beginn des 21. Jahrhunderts und die Herausforderungen an die Wirtschaftspolitik. In: Lutz, B., M. Hartmann und H. Hirsch-Kreinsen (Hrsg.), Produzieren im 21. Jahrhundert, München.

Frankel, J.A. und A. K. Rose (1996): The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria, CEPR Discussion Paper No. 1473, September, London.

Freeman, R. B. (1988): Labour Market Institutions and Economic Performance. In: Economic Policy, No. 6, S. 64-80.

Fröhlich, H.-P., H. P. Klös, R. Kroker, C. Schnabel und C. Schröder (1997): Lohnpolitik in der Europäischen Währungsunion. In: Institut der deutschen Wirtschaft: Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Köln.

Goodhart, C. A. E. (1994): What Should Central Banks Do? What Should be their Macroeconomic Objectives and Operations? In: The Economic Journal, No. 104, S. 1424-1436.

Goodhart, C. A. E. und S. Smith (1993): Stabilization. In: European Economy, No. 5, S. 417-455.

Grauwe de, P. (1995): Alternative Strategies towards Monetary Union. In: European Economic Review, Vol. 39, S. 483-491.

Grauwe de, P. und W. Vanhaverbeke (1993): Is Europe an optimum currency area? evidence from regional data, In: Masson, P. R. und M. P. Taylor (Hrsg.): Policy issues in the operation of currency unions, Cambridge.

Gros, D. (1996): Germany's Stake in Exchange Rate Stability, In: CEPS Review, Vol. 1, May.

Gros, D. (1996): Towards Economic and Monetary Union: Problems and Prospects, CEPS Paper No. 65, Brüssel.

Grossman, G. M. und E. Helpman (1991): Innovation and Growth in the Global Economy, Cambridge, Massachusetts.

Hagen von, J. und M. J. M. Neumann (1994): Real Exchange Rates within and between Currency Areas: How far away is EMU? In: The Review of Economics and Statistics, Vol. 75, No. 2, Mai.

Hallet, A. H. und P. McAdam (1996): Fiscal Deficit Reduction in Line with the Maastricht Criteria for Monetary Union: An Empirical Analysis, CEPR, No. 1351, London.

Hibbs, D. A. und H. Locking (1995): Wage Dispersion and Productivity Efficiency: Evidence for Sweden, Trade Union Institute for Economic Research, Discussion paper No. 128, Mai.

Horn, G. A. und R. Zwiener (1992): Wage Regimes in a United Europe – A Simulation Study on Quest. In: Barrel, R. und J. Whitley (Hrsg.): Macroeconomic Policy Coordination in Europe, London.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

IWF (1997): Are Europe's Social Security Finances Compatible with EMU? Bearb.: Kopits, G., IWF Paper on Policy Analysis and Assessment, February.

Ishiyama, Y. (1975): The Theory of Optimum Currency Areas: A Survey, In: IWF Staff Papers, Vol. 22.

Krugman, P. (1993): Lessons of Massachusetts for EMU, In: Giavazzi, Franscesco und Francisco Torres (Hrsg.): Adjustment and Growth in the European Monetary Union, Cambridge.

Krupp, H.-J. (1995): Die Rahmenbedingungen für die Sozialpolitik auf dem Weg zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. In: Schmahl, W. und H. Rische (Hrsg.): Internationalisierung von Wirtschaft und Politik – Handlungsspielräume der nationalen Sozialpolitik, Baden-Baden, S. 173-188.

Lammers, K. (1994): Wie weit soll die Sozialunion gehen? In: Weidenfeld, W. et al. (Hrsg.): Europäische Integration und Arbeitsmarkt – Grundfragen und Perspektiven. BeitrAB 181, Nürnberg, S. 124-131.

Lindlar, L. und W. Scheremet (1998): Does Germany have the 'world's highest wage costs'? DIW Discussion Paper No. 166, Berlin.

Lindlar, L. und W. Scheremet (1998a): Germany's Slump. Explaining the Unemployment Crisis of the 1990s, DIW Discussion Paper No. 169, Berlin.

Lucas, R.E. Jr. (1988): On the Mechanics of Economic Development, Journal of Monetary Economics 22, S. 3-42.

Meidner, R. (1952): The Dilemma of Wages Policy under Full Employment. In: Lundberg, E., R. Meidner, G. Rehn und K. Wickman (Hrsg.): Wages Policy under Full Employment, London et al.

Moene, K. O.und M. Wallerstein (1994): Egalitarian Wage Policies, Memorandum from Department of Economics, University of Oslo, No. 9, Mai.

Moene, K. O. und M. Wallerstein (1995): Job Creation and Job Destruction with Local and Centralized Wage-Setting, Mimeo.

Monticelli, C. (1997): EU-Wide Money and Cross-Border Holdings, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 132 (2), S. 215-235.

Mundell, R. (1961): A Theory of Optimum Currency Areas, In: The American Economic Review, Vol. 51, S. 657-664.

Neumann, M. J. M. (1991): Central Bank Independence as a Prerequisite of Price Stability. In: Commission of the European Communities (Hrsg.): European Exonomy. The Economics of EMU, Special Edition No. 1, Luxemburg, S. 79-92.

Nickell, S. und S. Wadhwani (1990): Insider Forces and Wage Determination. In: Economic Journal 100.

Pohl, R. (1997): Das Geldmengenkonzept: Erfahrungen und Eignung für eine europäische Geldpolitik. In: Bofinger, P., K.-H. Ketterer (Hrsg.): Neuere Entwicklungen in der Geldtheorie und Geldpolitik, Berlin.

Rehn, G. (1951): The Problem of Stability: An Analysis and some Policy Proposals. In: Lundberg, E., R. Meidner, G. Rehn und K. Wickman (Hrsg.): Wages Policy under Full Employment, London et al.

Ricci, L. (1998): Uncertainty, Flexible Exchange Rates, and Agglomeration, IWF Working Papers, Februar.

Romer, C. und D. Romer (1994): What Ends Recessions?, NBER Working Paper No. 4765.

Romer, D. (1996): Advanced Macroeconomics, New York et al.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Romer, P.M. (1986): Increasing returns and long-run growth. In: Journal of Political Economy, Vol. 94, S. 1002-1037.

Romer, P.M. (1990): Endogenous Technological Change. In: Journal of Political Economy, Vol. 98, S.71-102.

Roseveare, D., W. Leibfritz, D. Fore und E. Wurzel (1996): Ageing Populations, Pension Systems and Government Budgets: Simulations for 20 OECD Countries, OECD Economics Department Working Paper, No. 168, Paris.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1996): Reformen voranbringen, Jahresgutachten 1996/97.

Schelkle, W. (1997): Die Bedeutung der Arbeitsmarktsysteme für die Beschäftigungsentwicklung in einer zukünftigen Europäischen Währungsunion, In: List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Bd. 23.

Schelkle, W. (1997a): Die Europäische Währungsunion – monetäre Integration bei einkommenspolitischer Divergenz? Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der FU Berlin, Nr. 4/1997.

Schelkle, W. (1998): Monetäre Integration zwischen heterogenen Währungsräumen, unveröffentlichtes Manuskript.

Schelkle, W. (1998a): Globalisierung oder multipolares Weltwährungssystem – die monetäre Integration Europas im Licht widerstreitender Hypothesen. Vortrag auf dem Kolloquium: Globalisierung und Wirtschaftspolitik der Carl von Ossietzky-Universität Oldenburg am 17.6.98.

Scheremet, W. (1995): Tarifpolitik in Ostdeutschland: Ausstieg aus dem Lohnverhandlungsmodell der Bundesrepublik Deutschland, Beihefte der Konjunkturpolitik, Nr. 43, S. 135-169.

Schmidt, P. G. (1996): Strukturmerkmale des Arbeitsmarktes und gesamtwirtschaftliche Stabilität. In: Zohlnhöfer, W. (Hrsg.): Die Tarifautonomie auf dem Prüfstand, Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 244, Berlin.

Schröder, C. (1996): Produktivität und Lohnstückkosten im Vergleich. In: IW-Trends, Jg. 15, Heft 3, S. D10-D26.

Siebert, H. (1998): Kein degenerativer Prozeß. In: Wirtschaftswoche Nr. 24, vom 24. Juni 1998.

Sievert, O. (1993): Geld, das man nicht selbst herstellen kann – Ein ordnungspolitisches Plädoyer für die Europäische Währungsunion. In: Bofinger, P., S. Collignon und E.-M. Lipp (Hrsg.), Währungsunion oder Währungschaos? Was kommt nach der D-Mark?, Wiesbaden.

Soltwedel, Rüdiger (1997): Dezentrale Lohnfindung und gesamtwirtschaftliche Anpassungsfähigkeit. In: Bundesvereinigung der deutschen Arbeitgeberverbände, 7. Volkswirtschaftliches Kolloquium, Köln.

Tavlas, G. S. (1993): The ‚New' Theory of Optimum Currency Areas. In: The World Economy, Bd. 33.

Taylor, J. B. (1996): Policy Rules as a Means to a More Effective Monetary Policy. In: IMES Discussion Paper 96-E-12, März.

Telljohann, V. (1995): Das wiedergewonnene Selbstbewußtsein der italienischen Gewerkschaften. In: Gewerkschaftliche Monatshefte, Nr. 4, S. 227-237.

Vaubel, R. (1989): Überholte Glaubenssätze. In: Wirtschaftsdienst, Nr. 69, S. 276-279.

Wolters, J. und H. Lütkepohl (1997): Die Geldnachfrage für M3: Neue Ergebnisse für das vereinigte Deutschland. In: ifo Studien, Bd. 43, S. 35-55.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wyplosz, C. (1998): Globalized Financial Markets and Financial Crises, Beitrag zur Konferenz "Coping with Financial Crises in Developing and Transitional Countries: Regulatory and Supervisory Challenges in a New Era of Global Finance", Amsterdam 16.-17.3.1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50017-8
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-07-25 04:13:44
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH