

DOI: 10.5771/0342-300X-2018-2-83

Wirtschaftswachstum nach dem Fordismus: Neue Ansätze in der vergleichenden politischen Ökonomie

Das Wirtschaftswachstum der 1950er und 1960er Jahre basierte auf einer engen Bindung von Löhnen und Produktivität und der daraus resultierenden stabilen Gesamtnachfrage. Seit den 1970er Jahren erodierte dieser Zusammenhang und stellte die entwickelten Industriestaaten vor die Frage, welche neuen Formen von Wachstum sie erzeugen können. Der Beitrag entwickelt zunächst eine theoretische Erklärung für die Bedeutung der Nachfrage für Wirtschaftswachstum und zeigt zudem am Beispiel von vier Ländern, welche unterschiedlichen Lösungen gefunden wurden und welche Folgen dies für die Entwicklung von Ungleichheit hat.¹

LUCIO BACCARO, JONAS PONTUSSON

1 Einleitung

Die vergleichende politische Ökonomie ist in Reaktion auf die Wirtschaftskrise der 1970er Jahre als ein Forschungsfeld entstanden, das soziologische wie auch politikwissenschaftliche Fragestellungen umfasst. Frühe Beiträge haben versucht, unterschiedliche Antworten der Regierungen auf die Ölpreisschocks und das neue Phänomen der „Stagflation“ zu erklären (siehe z. B. Katzenstein 1978; Goldthorpe 1984). Die Pioniere der vergleichenden politischen Ökonomie haben damit versucht aufzuzeigen, wie nationale Volkswirtschaften sich an Veränderungen der Weltmärkte und Produktionstechnologien angepasst haben, und diese Anpassungsstrategien anhand von politischen Institutionen und Koalitionen zwischen Produzentengruppen erklärt (Zysman 1983; Piore/Sabel 1984; Katzenstein 1985).

Während sich ein großer Teil der frühen Literatur zur vergleichenden politischen Ökonomie entweder auf die Rolle des Staates oder auf die Rolle der organisierten Arbeitnehmerschaft konzentrierte, richtete der von Hall und Soskice entwickelte Varieties-of-Capitalism-Ansatz (VoC) das Augenmerk auf Firmen und Unternehmensnetzwerke (Hall/Soskice 2001). Aus Sicht von Hall und Soskice müssen Politökonomen zuallererst die Frage stellen, ob Firmen die Fähigkeit zu strategischer Koordination besitzen und dadurch eine ganze Reihe von Problemen

kollektiven Handelns überwinden können. Außerdem haben Hall und Soskice vorangegangene Forschungsergebnisse synthetisiert und diese Erkenntnisse in der analytischen Sprache der Organisationsökonomie neu formuliert. Die Varianten des Kapitalismus wurden dabei als institutionelle Konfigurationen begriffen, innerhalb derer für rationale Akteure kein Grund bestehe, diese infrage zu stellen (Hall/Soskice 2001; Soskice 1999).

Mit der Unterscheidung zwischen liberalen und koordinierten Marktwirtschaften (LMEs und CMEs) haben Wissenschaftler die interne Kohärenz der Kapitalismusvarianten betont und nachdrücklich gegen die Idee argumentiert, dass liberale Marktwirtschaften grundsätzlich effizienter und konkurrenzfähiger als koordinierte seien. Bis vor Kurzem wurde in der VoC-Literatur mehr oder weniger deutlich Deutschlands koordinierte Marktwirtschaft als arbeitnehmerfreundliche und egalitäre Alternative zum neoliberalen Modell des Aktienmarktkapitalismus gefeiert. Insbesondere haben Vertreter des VoC-Ansatzes immer wieder argumentiert, dass die Globalisierung nicht zur Annäherung der institutionellen Ausgestaltung

¹ Dieses Paper ist eine gekürzte und aus dem Englischen übersetzte Version (Übersetzung Angelika Behlen) von Baccaro/Pontusson (2016). Wir danken Anke Hassel für ihre großartige Arbeit: sie hat den Artikel komprimiert und dabei die Darstellung der wesentlichen Ideen bewahrt.

von LMEs und CMEs geführt, sondern die Unterschiede zwischen diesen Kapitalismusmodellen noch akzentuiert habe: Unternehmen und Regierungen versuchten, die spezifischen Vorteile des jeweils eigenen Modells zu nutzen, um Wettbewerbsvorteile zu erlangen (oder aufrechtzuerhalten) (Hall/Gingerich 2009).

Trotz vieler Meinungsverschiedenheiten haben Wissenschaftler die institutionellen Unterschiede zwischen verschiedenen Ländern betont wie auch die Art und Weise, wie solche Unterschiede zu verschiedenen Facetten politischer und wirtschaftlicher Reaktionen auf ökonomische Krisen geführt haben. In der Folge der Finanzkrise von 2007/2008 und der großen Rezession 2008/2009 ist dieser breite Konsens offenbar zerbrochen. Angesichts neuer theoretischer und empirischer Herausforderungen – wie beispielsweise der wachsenden Ungleichheit der Löhne, der steigenden Finanz- und Haushaltsschulden und der gegenseitigen Abhängigkeit der Mitgliedstaaten der Eurozone – haben sich Wissenschaftler auf dem Gebiet der vergleichenden politischen Ökonomie in zwei Lager gespalten: auf der einen Seite stehen diejenigen, die den seit den 1970er Jahren eingeschlagenen sozial regressiven Weg des Kapitalismus betonen, und auf der anderen Seite diejenigen, die weiterhin die Belastbarkeit nationaler Modelle oder, in anderen Worten, die Diversität der einzelnen Länder unterstreichen.

Wir wollen nicht die Frage klären, ob das Glas halb voll oder halb leer ist, sondern einen analytischen Rahmen vorstellen, der sowohl die Gemeinsamkeiten als auch die Unterschiede der Pfade fortgeschrittener kapitalistischer Marktwirtschaften anspricht. Unsere wichtigste theoretische Innovation liegt in der Rückbesinnung auf keynesianische und kaleckianische Erkenntnisse (vgl. hierzu Abschnitt 2), die von der vergleichenden politischen Ökonomie vernachlässigt wurden. In Anlehnung an die post-keynesianische Wirtschaftstheorie betonen wir die Nachfrageseite der Wirtschaft und stellen die personale Verteilung des Einkommens zwischen Haushalten sowie die funktionale Verteilung zwischen Arbeit und Kapital in den Mittelpunkt unserer Analyse.

Wir stellen unseren Ansatz anhand empirischer Befunde für Deutschland, Italien, Schweden und Großbritannien für den Zeitraum von 1994 bis 2007 vor. In allen vier Ländern hatte das fordistische Modell des lohngetriebenen Wachstums zu dem Zeitpunkt ausgedient, als die Institutionen der Tarifpolitik – die zuvor die Produktivitätssteigerungen in Konsum und Investitionen umsetzten – in den 1970er und 1980er Jahren ausgehebelt wurden. Die Beispiele Deutschland, Schweden und Großbritannien zeigen drei verschiedene Möglichkeiten, einen Ersatz für den stockenden „Lohnmotor“ zu finden. Italien ist hingegen ein Beispiel für das ständige Versagen bei der Lösung dieses Problems. In der Zeit zwischen 1994 und 2007 verließ sich Großbritannien auf den Konsum der Privathaushalte als Hauptfaktor für wirtschaftliches Wachstum und sorgte durch die Kombination realer Lohnsteigerun-

gen und der Anhäufung von Haushaltsschulden für eine Steigerung dieses Konsums. In deutlichem Kontrast hierzu setzte Deutschland zunehmend auf exportgetriebenes Wachstum und drückte Löhne und Konsum, um die Wettbewerbsfähigkeit des Exportsektors zu stärken. Schweden erfreute sich eines robusten Wachstums sowohl durch Exporte als auch durch die Nachfrage privater Haushalte. In Italien schließlich war das Wachstum auf beiden Gebieten gering. Hier herrschte also insgesamt Stagnation.

Wir argumentieren, dass das schwedische Modell ausgeglichenen Wachstums durch die (zunehmende) Bedeutung der im Exportmix Schwedens enthaltenen wissensintensiven Güter und Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung ermöglicht wurde. Neben dieser Betonung der Preissensibilität von Exporten entschlüsseln wir die gleichzeitige Entwicklung von Wachstumsmustern und Ungleichheitstrends. Aus unserer Sicht sind die an den Beispielen Deutschland, Schweden und Großbritannien aufgezeigten Wachstumsmuster als unterschiedliche Antworten auf die Verschiebungen der Einkommen von Arbeitseinkommen hin zu Kapitaleinkommen zu verstehen, die seit den 1970er Jahren sichtbar sind. Umgekehrt hatten diese Wachstumsmodelle ihrerseits erhebliche Auswirkungen auf die Einkommensungleichheit wie auch auf die Verteilung des Einkommens zwischen Arbeit und Kapital. Die Ausweitung des Niedriglohnsektors sollte unserer Meinung nach als entscheidendes Element des exportgetriebenen Modells gewertet werden, wie wir es am Beispiel Deutschlands sehen. Das Modell des konsumgetriebenen Wachstums hat hingegen in Großbritannien und auch in Schweden günstige Arbeitsmarktbedingungen für ungelernete Arbeiter (im Dienstleistungssektor) geschaffen.

2 Analytischer Rahmen

Im Folgenden entwickeln wir einen durch die neo-kaleckianische Makroökonomie inspirierten analytischen Rahmen und schlagen eine vorläufige Typologie des post-fordistischen Wachstumsmodells vor.

2.1 Neo-kaleckianische Makroökonomie

Für Makroökonomien, die sich auf Kalecki beziehen, sind Macht und Verteilungskonflikte für das Verständnis makroökonomischer Verhältnisse und Ergebnisse entscheidend (während rationale Erwartungen und intertemporale Optimierung, die gewöhnlich in der Makroökonomie als ausschlaggebend angesehen werden, für sie zweitrangig sind). *Prima facie* lässt sich so eine Wahlverwandtschaft mit der Forschung der vergleichenden politischen Ökonomie konstatieren.

Wie Keynes war auch Kalecki davon überzeugt, dass Vollbeschäftigung durch Stimulierung der Nachfrage erreicht werden kann. Im Unterschied zu Keynes erwartete er, dass sich eine Koalition von Kapitalisten und Privatiere gegen politische Maßnahmen zur Vollbeschäftigung stellen würden; Erstere aufgrund von Bedenken hinsichtlich der Verhandlungsmacht der Arbeitnehmer, Letztere aufgrund von Bedenken hinsichtlich des realen Werts finanzieller Güter (Kalecki 1944). Am wichtigsten ist für uns im vorliegenden Zusammenhang die Betonung der Verbindung zwischen Verteilung und Gesamtnachfrage durch Kalecki. Hierbei hob er insbesondere hervor, dass Haushalte mit niedrigem Einkommen eine höhere Konsumneigung aufweisen als solche mit hohem Einkommen. In seinem wichtigsten, während des Krieges entstandenen Aufsatz identifizierte er drei Wege zur Stimulierung der Gesamtnachfrage – Ausweitung der Haushaltsdefizite durch die Regierung, Förderung privater Investitionen durch niedrigere Zinsen oder gezielte Steuererleichterungen und die Umverteilung von Einkommen von den Reichen zu den Armen. Dabei sprach Kalecki sich für die Umverteilung als verlässliches Mittel zur Erreichung und Erhaltung von Vollbeschäftigung aus. Er räumte allerdings auch ein, dass dies die politisch umstrittenste Option sei (ebd.).

Doch jenseits unterschiedlicher Akzentsetzungen fokussiert Kaleckis Wachstumsmodell auf die Konsumentennachfrage aufgrund des Anstiegs der Reallöhne, Defizitfinanzierung und/oder Umverteilung von Einkommen. Ausgehend von dem bahnbrechenden Artikel von Amit Bhaduri und Stephen Marglin Anfang der 1990er Jahre (Bhaduri/Marglin 1990) haben Makroökonomien, aufbauend auf Kaleckis Erkenntnissen, ein alternatives Wachstumsmodell herausgearbeitet, das auf steigenden Profiten basiert.

Die dem neuen kaleckianischen Ansatz der Makroökonomie zugrunde liegende Kernfrage kann zunächst wie folgt formuliert werden: Welchen Einfluss übt eine Steigerung der Lohnquote auf die Gesamtnachfrage und das Bruttoinlandsprodukt (BIP) aus? Ein Rückgang der Gewinnquote führt ebenso wie ein Anstieg der Lohnquote dazu, dass die Reallöhne bei gleichbleibender Arbeitsproduktivität steigen. Da Löhne und Gewinne den Konsum, Investitionen, Exporte und Importe abhängig vom Kontext in unterschiedlicher Weise beeinflussen, ist das Nettoergebnis einer Steigerung der Lohnquote a priori ungewiss. Ist das Nettoergebnis positiv, so wird das zugrunde liegende Wachstumsmodell als „lohngetrieben“ bezeichnet; ist es negativ, so wird es als „profitgetrieben“ bezeichnet.

Ein Anstieg der Lohnquote sollte unter zwei Voraussetzungen zu einer Konsumsteigerung führen und den Unternehmen erlauben, eine bessere Auslastung ihrer Kapazitäten zu erreichen: Erstens muss die Konsumneigung mit dem Einkommen negativ korrelieren, sodass reiche Personen (oder Haushalte) weniger konsumieren und mehr sparen als arme. Gibt es im Hinblick auf die

Konsum- und Sparneigung keinen Unterschied zwischen Arbeitseinkommen und Gewinneinkünften, so ist der Einfluss einer Steigerung der Lohnquote auf den Konsum neutral.² Zweitens muss die Wirtschaft über Reservekapazitäten verfügen, sodass Unternehmen auf Nachfragesteigerungen eher durch eine Steigerung der Produktion als durch Preiserhöhungen reagieren. Sowohl Keynes als auch Kalecki gingen in ihren während der Depression und direkt danach entstandenen Schriften von diesen Voraussetzungen aus (Arestis/Skuse 2004). Sollte es jedoch keine Reservekapazitäten in der Wirtschaft geben, so bedeute dies, dass eine gesteigerte Nachfrage nach Konsumgütern einfach nur zu einer höheren Inflationsrate führt.

Bei konstanter Arbeitsproduktivität ist ein Anstieg der Lohnquote gleichbedeutend mit einem Sinken der Gewinnquote. Ausgehend von der Annahme, dass Kapitalakkumulation mit Gewinnerwartungen positiv korreliert, sollte die Investitionsquote bei einer Umverteilung zugunsten der Arbeitseinkünfte fallen. Gleichzeitig steigt die Investitionsquote bei erhöhter Gesamtnachfrage (Lavoie/Stockhammer 2012). Die Gesamtwirkung eines Anstiegs der Lohnquote auf die Investitionsquote hängt also davon ab, ob der negative Rentabilitätseffekt oder der positive Konsumeffekt dominiert. In letzterem Fall würde der Anstieg der Lohnquote zu mehr Konsum und einer höheren Kapitalakkumulation führen. Im ersteren Fall würde sich der Konsum erhöhen, die Investitionsrate aber vermindern, d. h. die Wachstumsrate würde sich kurzfristig erhöhen, langfristig aber sinken (Palley 2014).

Bei einem Anstieg der Lohnquote ist zudem ein negativer Effekt auf die Handelsbilanz zu erwarten. Bleiben alle anderen Bedingungen gleich, so führt er zu einer Erhöhung der Inlandspreise im Verhältnis zu den Auslandspreisen und damit zu einer realen Wechselkurssteigerung (soweit nicht eine Anpassung des nominalen Wechselkurses in die entgegengesetzte Richtung erfolgt). Hierdurch verteuern sich die Exporte, und Importe werden günstiger. In dem Maße, in dem Importe die Binnennachfrage beeinflussen, würden diese durch eine Steigerung des Konsums und der Investitionen in einem lohngetriebenen Modell weiter stimuliert werden. Das Ausmaß der Wirkungen auf die Handelsbilanz ist abhängig von den Preiselastizitäten der Exporte und Importe sowie der Einkommenselastizität der Importe.

2 In Übereinstimmung mit Milton Friedmans Hypothese permanenter Einkommen (Friedman 1957) wird in der etablierten Makroökonomie typischerweise angenommen, dass der Konsum nicht vom aktuellen, sondern eher vom permanenten Einkommen oder dem „Lebenszeiteinkommen“ abhängt. Diese Annahme beiseitegelassen, zeigen empirische Daten, dass der aus Gewinneinkommen finanzierte Konsum signifikant niedriger ist als der aus Lohneinkommen finanzierte Konsum (Hartwig 2014). Ergänzende empirische Belege zur durch Einkommen bedingten Konsumneigung finden sich bei Stockhammer (2015).

Kurzum, ein Anstieg der Lohnquote steigert die Gesamtnachfrage, eventuell auch die Investitionen, führt aber mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einer Verschlechterung der Leistungsbilanz. Ist die letztgenannte Wirkung gering, so ist das System lohngetrieben. Hat der Anstieg der Lohnquote aber negative Auswirkungen auf die Handelsbilanz und/oder auf die Investitionen und eine Steigerung des Konsums findet nicht in ausreichendem Maße statt, so ist das Nachfragesystem profitgetrieben. Selbst für lohngetriebene Wirtschaftsformen ist es wichtig, Güter und handelsfähige Dienstleistungen konkurrenzfähig zu halten und die Einkommenssensibilität der Importe zu reduzieren, um eine mit der Zahlungsbilanz kompatible Steigerung der Wachstumsrate zu erreichen (Thirlwall 1979). Ein Leistungsbilanzdefizit impliziert, dass in einem Teil der Volkswirtschaft (in Haushalten, Unternehmen oder im öffentlichen Sektor) Ersparnisse aufgebraucht werden. Ab einem gewissen Punkt muss ein solches Entsparen durch die Reduzierung des Konsums korrigiert werden, was wiederum Produktions- und Einstellungs-kürzungen impliziert.

Die neo-kaleckianische Standardargumentation konzentriert sich auf die Wirkungen von Veränderungen bei der funktionalen Verteilung des Einkommens zwischen Arbeit und Kapital. Basierend auf der Annahme, dass ärmere Individuen (Haushalte) mehr von ihrem Einkommen für Konsum ausgeben als wohlhabendere Personen (Haushalte), legt die dahinter stehende Logik nahe, dass die individuelle Verteilung des Einkommens (die Verteilung des Lohnneinkommens zwischen den Lohnempfängern) auch für die oben beschriebenen makroökonomischen Zusammenhänge eine Rolle spielt. Nehmen wir an, dass die Reallöhne steigen, während die Produktivität konstant bleibt, aber alle diese Steigerungen Unternehmensleitungen und Anlagebankiers zugutekommen. In diesem Fall wird der Anstieg der Lohnquote wahrscheinlich den Gesamtkonsum nur geringfügig beeinflussen. Vereinfacht ausgedrückt: Die Wirkung eines Anstiegs (oder alternativ Sinkens) der Lohnquote hängt nicht nur vom bestehenden Wachstumsmodell ab, sondern auch von der Verteilung des Anstiegs (Sinkens) der Lohnquote.

2.2 Postfordistische Wachstumsmodelle

Der oben umrissene neue kaleckianische Ansatz stimmt mit den Kernaussagen der französischen Regulationsschule überein (Boyer 2004). Mehr noch als neu-kaleckianische Makroökonomien haben die Vertreter der Regulationstheorie betont, dass das schnelle und bemerkenswert stabile Wachstum in den 1950er und 1960er Jahren durch eine Reihe institutioneller Arrangements ermöglicht wurde. Zuerst waren das Tarifverhandlungen und die Arbeitslosenversicherung, die die Verhandlungsmacht der Arbeitnehmerschaft steigerten und dafür sorgten, dass das Wachstum der Löhne mit dem Wachstum der Produktivität Schritt hielt und damit die Gesamtnachfrage stärk-

te. Wie oben ausgeführt, bezog sich ein großer Teil der Literatur zur vergleichenden politischen Ökonomie auf die Idee einer Nachkriegsordnung, die lose „fordistisch“ konzipiert war und sich von 1970 an aufzulösen begann. Es ist allerdings bemerkenswert, dass die auf dem Gebiet der vergleichenden politischen Ökonomie forschenden Wissenschaftler die Verteilung des Einkommens zwischen Arbeit und Kapital und die Art und Weise, in der die Ungleichverteilung die Muster postfordistischen Wachstums geprägt hat, meist außer Acht ließen.³

Gemessen als Anteil der nominalen Arbeitsentgelte am BIP zu Marktpreisen erreichte die Lohnquote in den 1970er Jahren in praktisch allen Ländern der OECD einen Höhepunkt. Der Zeitpunkt der Trendumkehr und das Ausmaß, in dem die Lohnquote seit den 1980er Jahren gesunken ist, variieren in den verschiedenen Ländern, aber das breite Muster innerhalb der OECD ist recht frappierend. Die in den letzten 30 Jahren stattgefundenen Umverteilung des Einkommens von der Arbeit zum Kapital scheint mindestens so tief greifend und dramatisch zu sein wie der OECD-weite Anstieg der Ungleichheit der Haushaltseinkommen seit 1990.⁴

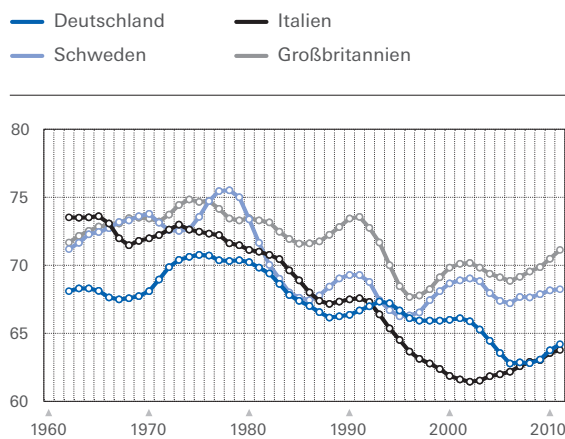
Abbildung 1 zeigt für den Zeitraum 1960–2010 die Entwicklung der Lohnquote in den vier Ländern, auf die wir uns konzentrieren. Sie basiert auf Daten der AMECO Datenbank, die eine Bereinigung um selbstständige Tätigkeiten bereits vornimmt. Übereinstimmend mit den OECD-weiten Trends ist die Entwicklung in allen vier Ländern negativ. Ein auffallendes Merkmal ist, dass die Lohnquote sich in Großbritannien besser gehalten hat als in den anderen Ländern, die alle ein koordinierteres System von Tarifverhandlungen und weniger dramatische Einbrüche bei den Mitgliederzahlen der Gewerkschaften aufweisen.⁵ In Schweden fiel die Lohnquote infolge der Wirtschaftskrise der späten 1970er Jahre und der Geldentwertung von 1981 stark ab, blieb aber dann relativ stabil und bewegte sich von der Mitte der 1980er Jahre an zwischen 66 % und 69 %. Im deutlichen Kontrast hierzu schritt der Fall der Lohnquote in Deutschland und Italien

3 In der Literatur zur vergleichenden politischen Ökonomie wird der Begriff des „Fordismus“ typischerweise verwendet, um die kapitalintensive Massenproduktion von standardisierten Konsumprodukten zu beschreiben. Wie die französischen Regulationisten sehen wir den Fordismus stattdessen als Methode der makroökonomischen Regulierung.

4 Zu dem weit verbreiteten Anstieg der Ungleichheit individueller Einkommen siehe OECD (2011).

5 In Großbritannien erreichte die Vertretungsdichte durch Gewerkschaften mit 51,8 % 1978 einen Höhepunkt und fiel dann bis 2010 um 23,7 % ab. Die entsprechenden Zahlen für die anderen Länder sind: Schweden 87,4 % (1994), –18,5; Deutschland 36,0 % (1991), –17,4; und Italien 50,5 % (1976), –15,0. Zu den Ursachen und Wirkungen des Niedergangs der Gewerkschaften siehe Pontusson (2013).

ABBILDUNG 1

Arbeitnehmerentgelte, 1962–2010Angaben in Prozent des BIP (Lohnquote)^A

A Gleitender Mittelwert für 5 Jahre.

WSI Mitteilungen

Quelle: AMECO Datenbank

über die 1990er und frühen 2000er Jahre hinweg weiter fort.

Soweit die Volkswirtschaften der OECD-Länder lohngetrieben geblieben sind, impliziert das Absinken der Lohnquote (und die wachsende Ungleichheit zwischen den Lohnempfängern) eine Verlangsamung des Wachstums. Wirtschaftliche Stagnation übt einen gewissen politischen Druck in Richtung Innovationen und institutionelle Reformen aus, die einen Wechsel des Wachstumsmodells auslösen könnten. Vor diesem Hintergrund stellen sich die folgenden Fragen: Wie haben Regierungen in modernen kapitalistischen Volkswirtschaften versucht, einen Ersatz für lohngetriebenes Wachstum zu finden? Haben sie alle denselben Weg eingeschlagen? Waren einige Länder bei der Überleitung zu einem anderen Wachstumsmodell erfolgreicher als andere?

Der Wechsel zu einem alternativen Wachstumsmodell geht mit einer Veränderung der Bedeutung der Nachfrage privater Haushalte im Verhältnis zu anderen Komponenten der Gesamtnachfrage und/oder einem Wechsel zur Konsumfinanzierung durch andere Mittel einher. Im Rahmen der nationalen Rechnungslegung sind die anderen „Nachfragetreiber“ des Wachstums Investitionen, Regierungsausgaben und Nettoexporte, d. h. Exporte minus Importe. Zu beachten ist, dass Investitionen privater oder öffentlicher Natur sein können. Alternativ zum Lohn kann Konsum auch über Kreditaufnahme und staatliche Transferleistungen finanziert werden.

Es ist allgemein bekannt, dass die Verschuldung privater Haushalte in den USA, Großbritannien und einer Reihe anderer Staaten vor Beginn der Krise über ein oder zwei Jahrzehnte hinweg stark angestiegen ist. Es wird auch üblicherweise argumentiert, dass schuldenfinanziertes

konsumgetriebenes Wachstum langfristig kein nachhaltiges Wachstumsmodell darstellt. Ein hohes Maß an Konsum privater Haushalte führt üblicherweise zu Leistungsbilanzdefiziten. Wie oben ausgeführt werden Staaten mit Leistungsbilanzdefiziten über kurz oder lang gezwungen sein, dies durch Wechselkursabwertungen oder innere Abwertungen auszugleichen. Aber die globalen Finanzströme haben diesen Zwang zumindest für einige Länder, insbesondere die USA, gelockert (Iversen/Soskice 2012). Da alle Wachstumsmodelle grundsätzlich nicht stabil sind, ist es unseres Erachtens sinnvoll, schuldenfinanzierten Konsum als eine alternative Form konsumgetriebenen Wachstums zu sehen. Im Gegensatz zum fordistischen Modell setzt das schuldenfinanzierte konsumgetriebene Modell jedoch die Existenz eines großen Finanzsektors voraus.

Wir unterscheiden zwischen drei verschiedenen Alternativen zum traditionellen fordistischen Modell lohngetriebenen Wachstums: schuldenfinanziertes konsumgetriebenes Wachstum, investitionsgetriebenes Wachstum und exportgetriebenes Wachstum. Zur Vereinfachung konzentriert sich die nachfolgende Diskussion empirischer Fälle auf die relative Bedeutung von Konsum und Exporten sowie die Beziehung zwischen diesen potenziellen Nachfragetreibern des Wirtschaftswachstums. Wir argumentieren, dass es sich im Falle von Großbritannien vor Beginn der Krise um ein Beispiel konsumgetriebenen Wachstums, unterstützt durch den Zustrom von Finanzkapital aus dem Ausland, handelt. Dabei ist der Hinweis wichtig, dass der private Konsum nicht nur durch Schulden finanziert wurde, sondern ebenfalls durch einen Anstieg der Reallöhne. Im Unterschied zu Großbritannien trugen in Deutschland und Schweden in der Zeit zwischen 1994 und 2007 die Exporte maßgeblich zum Wirtschaftswachstum bei. Die Erfahrungen dieser beiden Länder unterscheiden sich jedoch erheblich im Hinblick auf die Rolle des privaten Konsums. Dies stellt die in Teilen der neo-kaleckianischen Literatur dargestellte Verschmelzung von exportgetriebenem und profitgetriebenem Wachstum infrage. Seit Ende der 1990er Jahre scheint Deutschland ein eindeutiger Fall einer exportgetriebenen Wirtschaft zu sein, die für ihr Wachstum auf die Deckelung der Lohnentwicklung und des privaten Konsums setzt. Im Gegensatz dazu handelt es sich im Fall Schweden um ein gemischtes Wachstumsmodell, das ein kräftiges Konsumwachstum mit Exportwachstum kombiniert und damit in mancher Hinsicht eher Großbritannien als Deutschland ähnelt.

Ob exportgetriebenes Wachstum die Begrenzung der Binnennachfrage voraussetzt, hängt aus unserer Sicht von der Preiselastizität der Exporte eines Landes ab (seien es Güter oder Dienstleistungen). Wir werden diesen Punkt empirisch zeigen und damit auch auf die verschiedenen Formen eines exportgetriebenen Wachstums hinweisen. Italien dient uns als Beispiel, dass es bei der Suche nach Alternativen für die fordistischen Lohntreiber keine Lösung geben muss, sondern dass auch anhaltende Stagnation eine Option ist.

3 Vier Länder im Vergleich

Im Folgenden zeigen wir, dass Deutschland, Italien, Schweden und Großbritannien in der Wachstumsperiode von 1994 bis 2007 auf unterschiedliche Kombinationen von Exporten und Konsum als Triebkräfte für das Wachstum des BIP setzten. Wir untersuchen dann die parallele Entwicklung von Wachstumsmodellen und Einkommensungleichheiten.

3.1 Die Rolle von Exporten und Binnennachfrage für Wachstum

Tabelle 1 zeigt das durchschnittliche jährliche Wachstum von BIP, Exporten und Haushaltskonsum für unsere vier Länder während des Zeitraums von 1994 bis 2007. Trotz der Rezession der frühen 2000er Jahre stellt der Zeitraum zwischen 1994 und 2007 die längste Periode nachhaltigen Wachstums in der OECD seit Beginn der globalen Rezession von 1974/75 dar. Während Schweden und Großbritannien den OECD-Durchschnitt um mehr als einen halben Prozentpunkt pro Jahr übertrafen, lagen Deutschland und Italien um mehr als einen Prozentpunkt pro Jahr darunter.

Unser Hauptinteresse gilt der Beziehung zwischen Wachstumsraten für Export und privaten Konsum. In Deutschland wuchsen die Exporte am schnellsten und der Konsum stieg am langsamsten. Zwar wuchsen die Exporte auch in den anderen drei Ländern schneller als der Konsum, aber mit deutlich kleinerer Differenz zum Konsum als in Deutschland. Wie vorhersehbar wuchs der private Konsum in Großbritannien am schnellsten und hielt fast mit der Wachstumsrate der Exporte Schritt. Das Verhältnis von Export- zu Konsumwachstum war im wachstumsstarken Schweden und im langsam wachsenden Italien fast gleich.

Der Stellenwert sektorenspezifischer Wachstumsraten für die Wirtschaft als Ganzes hängt offensichtlich von der Größe des betreffenden Sektors ab. Abbildung 2 zeigt, dass die schwedische Wirtschaft im Jahr 1994 erheblich exportorientierter war als die drei anderen (viel größeren) Volkswirtschaften. Alle vier Volkswirtschaften entwickelten während der folgenden 14 Jahre eine stärkere Exportorientierung, jedoch fand das Exportwachstum im Verhältnis zum BIP in Deutschland am schnellsten statt. Mit der Verdopplung des Exportanteils am BIP in Deutschland halbierte sich in etwa der Abstand zwischen Schweden und Deutschland zwischen 1994 und 2007.

Die Abbildungen 3 und 4 zeigen die jährlichen Wachstumsraten der Außenhandelsbilanzüberschüsse und des privaten Konsums, jeweils gewichtet gemäß ihrem Anteil am BIP. Dies vermittelt ein grobes Bild der relativen Bedeutung von Außenhandel und Konsum als Wachstumstreiber. Die dominante Rolle der Binnennachfrage beim Wachstum der britischen Wirtschaft wird durch diese Ab-

TABELLE 1

Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten, 1994–2007

Angaben in Prozent

	BIP	(A) Exporte	(B) Konsum der privaten Haushalte	A/B
Deutschland	1,7	7,7	0,9	8,6
Italien	1,6	4,2	1,6	2,7
Schweden	3,3	7,3	2,7	2,7
Großbritannien	3,3	5,2	3,6	1,4
OECD	2,8		2,9	

Anmerkung: Annualisierte vierteljährliche Veränderungen der logarithmierten Variablen (Volumenreihen).

WSI Mitteilungen

Quelle: OECD Quarterly National Accounts

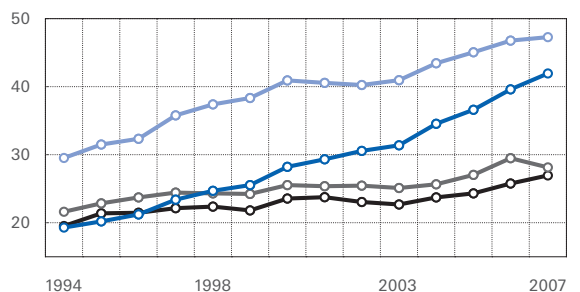
bildungen sehr klar: Während der private Konsum etwa 2–3 % des jährlichen Wachstums des BIP ausmachte, war der Außenbeitrag zum BIP durchgehend negativ. Auch für Italien war der Außenbeitrag während des Zeitraums

ABBILDUNG 2

Exporte in konstanten Preisen, 1994–2007

Angaben in Prozent des BIP

— Deutschland — Italien
— Schweden — Großbritannien



Quelle: AMECO Datenbank

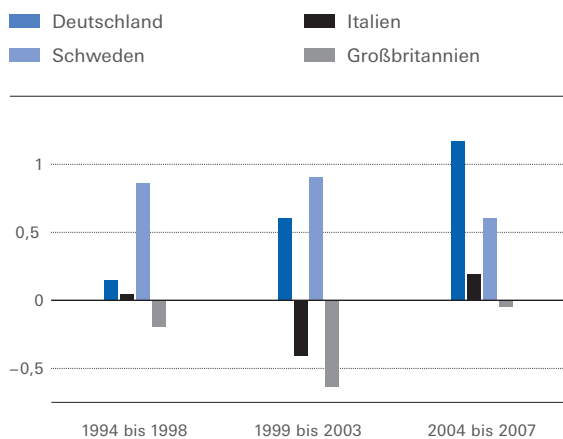
WSI Mitteilungen

zwischen 1994 und 2007 als Ganzes negativ. Sowohl in Italien als auch in Großbritannien war die Binnennachfrage während dieses Zeitraums die wichtigste Triebkraft für das Wirtschaftswachstum. Dabei ist das schnellere Wachstum des privaten Konsums der Hauptgrund dafür, dass die britische im Vergleich zur italienischen Wirtschaft doppelt so schnell wuchs.

ABBILDUNG 3

Außenbeitrag zum jährlichen BIP-Wachstum, 1994–2007

Angaben in Prozent des BIP



Anmerkung: Der Anteil der Nettoexporte am Wachstum wird durch Multiplikation der jährlichen Wachstumsrate der Nettoexporte mit dem Anteil der Nettoexporte am BIP nach t-1 berechnet.

Die Balken für 1996 und 2001 stellen Fünfjahresdurchschnitte dar (für 1994–98 und 1999–2003), die Balken für 2006 Vierjahresdurchschnitte (2004–07).

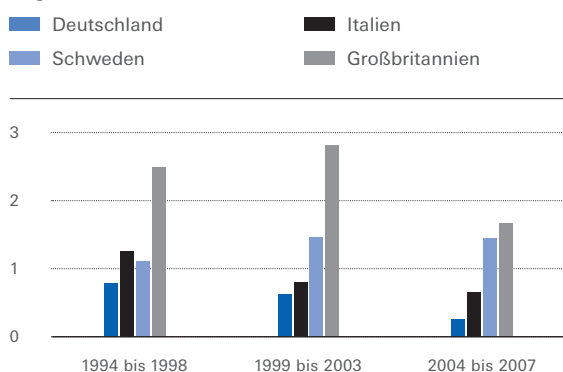
Quelle: AMECO Datenbank

WSI Mitteilungen

ABBILDUNG 4

Beitrag des Konsums der privaten Haushalte am jährlichen BIP-Wachstum, 1994–2007

Angaben in Prozent des BIP



Anmerkung: Der Anteil der Konsumausgaben der privaten Haushalte am Wachstum wird durch Multiplikation der jährlichen Wachstumsrate der Konsumausgaben der Privathaushalte mit dem Anteil der Konsumausgaben der Privathaushalte am BIP nach t-1 berechnet.

Die Balken für 1996 und 2001 stellen Fünfjahresdurchschnitte dar (für 1994–98 und 1999–2003), die Balken für 2006 Vierjahresdurchschnitte (2004–07).

Quelle: AMECO Datenbank

WSI Mitteilungen

Der wichtigste Befund ist jedoch, dass die *Abbildungen 3 und 4* eine dramatische Transformation des deutschen Wachstumsmodells zeigen. Während der Beitrag des

privaten Konsums zum Wachstum des BIP zwischen 1994 und 1998 sehr viel größer war als der der Nettoexporte, gilt für den Zeitraum zwischen 2004 und 2007 das Gegenteil. Im Zeitraum von 1994 bis 2007 wurde das Wachstum in Deutschland zunehmend abhängig vom Export, und das Wachstum der deutschen Exporte hat offenbar zulasten des privaten Konsums stattgefunden. Im Unterschied zur Entwicklung in Deutschland haben Nettoexporte und privater Konsum während des gesamten Zeitraums von 1994 bis 2007 in Schweden ungefähr den gleichen Anteil am BIP. In Deutschland gab – und gibt – es im Unterschied zu Schweden offenbar einen direkten Zusammenhang zwischen Exporten und privatem Konsum.

Die naheliegendste Erklärung für diesen Zusammenhang ist die Preiselastizität der Exporte. In dem Maße, in dem Exporte preiselastisch sind, ist für das Exportwachstum die Deckelung von Löhnen und privatem Konsum notwendig, um eine Aufwertung des realen effektiven Wechselkurses zu verhindern. *Tabelle 2* zeigt die Ergebnisse einer Regression, die anhand von Daten für 1994 bis 2007 die jährliche Log-Änderung der Exporte in konstanten Preisen in Bezug zur jährlichen Log-Änderung des realen effektiven Wechselkurses (REER) setzt. Ein Anstieg des REER bedeutet, dass die in Fremdwährung angegebenen Inlandspreise sich im Verhältnis zu den in Fremdwährung angegebenen Auslandspreisen erhöhen, was einen Verlust der preislichen Wettbewerbsfähigkeit bedeutet. Die Ergebnisse zeigen, dass das Exportwachstum mit einem Anstieg des REER negativ korreliert, und zwar nicht nur für Deutschland, sondern auch für Italien. Für Schweden und Großbritannien beobachten wir hingegen keine signifikante Wirkung des REER auf das Exportwachstum. Für Deutschland liegt die Elastizität bei etwa 0,5, was impliziert, dass ein Anstieg des REER um 1 % zu einem Rückgang des Exportwachstums um 0,5 % führt.⁶

Die hier vorgestellten Ergebnisse widersprechen der konventionellen Sichtweise, dass Deutschlands Exporterfolg auf einer hohen Wertschöpfung und Produktivität sowie auf überlegener Qualität fuße. „Diversifizierte Qualitätsproduktion“ (DQP) mag zwar eine korrekte Charakterisierung der vorherrschenden Form der industriellen Anpassung Deutschlands in den 1980er Jahren sein. Das DQP-Modell scheint jedoch im Laufe der 1990er Jahre erodiert zu sein. Dafür sind mehrere Gründe verantwortlich, die mit institutionellen Veränderungen im Land zu-

6 Unsere Ergebnisse für Deutschland stimmen mit den von Breuer/Klose (2014) vorgelegten ökonometrischen Belegen überein. Die Schätzung für unser einfaches Modell mit Daten von 1974 bis 1990 für Westdeutschland führt zu einem viel kleineren, völlig unsignifikanten Koeffizienten für den realen effektiven Wechselkurs (Ergebnisse auf Anfrage bei den Autoren erhältlich). In anderen Worten, die Preiselastizität der deutschen Exporte hat offenbar mit der Zeit zugenommen.

TABELLE 2

Sensibilität der Exportveränderungen für Veränderungen der realen effektiven Wechselkurse, 1994–2007

Angaben: OLS-Regressionen

	Deutschland	Italien	Schweden	Großbritannien
REER (VPI-basiert)	-0,478* (0,226)	-0,645** (0,258)	-0,137 (0,258)	0,0780 (0,235)
Konstante	7,309*** (0,754)	4,465*** (1,071)	6,983*** (1,085)	5,184*** (1,123)
Fallzahl (n)	13	13	13	13
Bestimmtheitsmaß (R ²)	0,290	0,362	0,025	0,010
Durbin-Test	n. s.	n. s.	n. s.	n. s.

Anmerkung: Die abhängige Variable ist die jährliche Log-Änderung der Exporte in konstanten Preisen, und die unabhängige Variable die jährliche Log-Änderung des realen effektiven Wechselkurses (REER), basierend auf dem relativen VPI, Standardfehler in Klammern (***) p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1; zweiseitige Tests). Die Konstante erfasst von Veränderungen der REERs unabhängige Exportveränderungen. Eine höhere Konstante bedeutet eine höhere Fähigkeit der Wirtschaft, international Nachfrage zu generieren. Wir erhalten im Wesentlichen die gleichen Resultate mit REERs basierend auf Lohnstückkosten (auf Anfrage erhältlich).

WSI Mitteilungen

Quelle: Eurostat

sammenhängen – dem Wegfall der von Streeck identifizierten „beneficial constraints“ – und dem Eintritt neuer Wettbewerber auf Deutschlands Exportmärkten (Streeck 1997; Baccaro/Benassi 2017).

Die DQP-These erklärt nicht, warum die schwedischen Exporte offenbar weniger preissensibel sind als die deutschen. Die Entstehung des IKT-Sektors als neue Vorzeigebbranche der schwedischen Exportindustrie nach der Wirtschaftskrise von 1991–94 spielt bei der Erklärung eine wichtige Rolle (Erixon 2011). Schwedens Exporterfolg ist seit Beginn der 1990er Jahre eher durch die Ausweitung der universitären Bildung in den 1980er Jahren ermöglicht worden als durch die Bereitstellung von mit DQP verbundener beruflicher Bildung (Pontusson 2011).

Tabelle 3 zeigt, dass IKT und Dienstleistungen im Jahr 1996 einen weit größeren prozentualen Anteil am Gesamtvolumen der Exporte Schwedens und Großbritanniens ausmachten als an den Exporten Deutschlands oder Italiens. Deutlich wird aber auch ein anderer, vielleicht wichtigerer Unterschied in der Zusammensetzung der Exporte zwischen diesen beiden Länderpaaren. In Schweden und Großbritannien ist im Zeitraum zwischen 1996 und 2007 ein dramatischer Wandel in der Zusammensetzung der Exporte hin zu Dienstleistungen zu beobachten. In Deutschland blieb der Anteil der Dienstleistungen an den Ausfuhren zwischen 1996 und 2007 unverändert, und im Falle Italiens sank der Anteil der Dienstleistungen in diesem Zeitraum. Tabelle 4 wiederum zeigt Daten zur Handelsbilanz für Waren und Dienstleistungen 2005–2007. In Übereinstimmung mit der gängigen Meinung hatte Deutschland einen großen Überschuss bei Waren und ein erhebliches Defizit bei den Dienstleistungen, während für Großbritannien das Gegenteil galt. Auch

hier erscheint Schweden als ausgeglichene Volkswirtschaft mit Handelsüberschüssen bei Waren und Dienstleistungen.

Tabelle 5 zeigt die Handelsbilanzen Deutschlands, Schwedens und Großbritanniens für die Jahre 2005–2007 in allen handelbaren Dienstleistungen, in denen mindestens eines dieser Länder einen Überschuss oder ein Defizit von mehr als 0,1 % des BIP erzielte (Daten für Italien fehlen). Es ist nicht überraschend, dass Großbritannien als Exporteur von Finanzdienstleistungen *par excellence* herausragt. Für unsere Zwecke ist es jedoch wichtiger festzustellen, dass Schweden bei den meisten hochwertigen Dienstleistungen Deutschland übertrifft und im Vergleich mit Großbritannien gut abschneidet.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die oben dargestellten Daten nahelegen, dass das Wachstum in Deutschland zwischen 1994 und 2007 durch Exporte von Industrieerzeugnissen angetrieben wurde, und dass die deutschen Exporte recht elastisch für relative Preisdifferenzen gegenüber internationalen Wettbewerbern waren.

TABELLE 3

Anteil von IKT-Produkten und Dienstleistungen an den Ausfuhren, 1996 und 2007

Angaben in Prozent

		1996	2007
IKT	Deutschland	6	6
	Italien	4	2
	Schweden	12	9
	Großbritannien	15	7
Dienstleistungen	Deutschland	17	17
	Italien	28	22
	Schweden	20	37
	Großbritannien	34	66

WSI Mitteilungen

Quelle: Eurostat

TABELLE 4

Handelsbilanz für Waren und Dienstleistungen, 2005–2007

Angaben in Prozent des BIP^A

	Waren	Dienstleistungen
Deutschland	+7,4	-1,4
Italien	-0,2	-0,2
Schweden	+4,8	+2,7
Großbritannien	-5,8	+2,5

A Durchschnittswerte

WSI Mitteilungen

Quelle: Eurostat

TABELLE 5

Handelsbilanz für ausgewählte Dienstleistungen, 2005–2007

Angaben in Prozent des BIP^A

	Deutschland	Schweden	Großbritannien
Baugewerbe	0,15	0,01	0,01
Wirtschaftsunternehmen	0,14	1,14	1,31
Finanzen	0,10	0,18	1,72
Versicherungen	0,01	0,13	0,19
Datenverarbeitung, Informationen	0,01	0,47	0,31
Lizenzen	-0,08	0,58	0,17
Transportwesen	-0,28	0,72	-0,14

A Durchschnittswerte

WSI Mitteilungen

Quelle: Eurostat

Deutschland steht exemplarisch für ein produktionsbasiertes, exportgetriebenes Wachstumsmodell, das davon abhängig ist, die Inlandskosten niedrig zu halten, also den Binnenkonsum zu beschränken. Am anderen Ende des Spektrums repräsentiert Großbritannien ein konsumgetriebenes Wachstumsmodell. Exporte haben keinen großen Anteil am britischen BIP, und hochwertige Dienstleistungen, bei denen Großbritannien über einen komparativen Vorteil verfügt, sind nicht sehr preiselastisch. Das teilweise schuldenfinanzierte, konsumgetriebene Wachstum hat den Zuwachs britischer Exporte nicht eingeschränkt.

Schweden hebt sich in der Zeit zwischen 1994 und 2007 als besonderes Modell ab, bei dem sowohl Exporte als auch privater Konsum wesentlichen Anteil am Gesamtwachstum hatten. Dieses Wachstumsmodell beinhaltete eine fortlaufende Verlagerung zu Exporten von Spitzentechnologie und hochwertigen Dienstleistungen, was schwedische Exporte insgesamt weniger anfällig für den Preiswettbewerb machte als deutsche. Ebenso sollte erwähnt werden, dass die Verschuldung schwedischer Haushalte in diesem Zeitraum fast genauso gestiegen ist wie die der britischen Haushalte. Im Gegensatz dazu ist die Haushaltsverschuldung in Prozent des verfügbaren Einkommens in Deutschland nach 2000 sogar gesunken (Baccaro/Pontusson 2016).

Italien schließlich ähnelt Deutschland in der Hinsicht, dass seine Exporte preissensibel sind und der Inlandskonsum von Beginn der 1990er Jahre an sehr langsam gestiegen ist. Im Gegensatz zu Deutschland konnte die italienische Exportindustrie jedoch keine größeren Zugewinne an Weltmarktanteilen verzeichnen. Dieses Scheitern hängt wohl mit Italiens Spezialisierung auf arbeitsintensive Industriezweige zusammen, dem Erscheinen neuer Wettbewerber in diesen Industriezweigen und den negativen Folgen der Mitgliedschaft in der Eurozone für die Wett-

bewerbsfähigkeit italienischer Produzenten (Faini/Sapir 2005; Bagnai 2012).

Es besteht kaum Zweifel daran, dass die Einführung des Euro in der Zeit zwischen 1994 und 2007 Deutschlands Vertrauen in ein exportgetriebenes Wachstum gestärkt hat. Die festen Wechselkurse von 1999 an hinderten die wichtigsten europäischen Handelspartner Deutschlands daran, nominale Anpassungen vorzunehmen, die die realen Wechselkurse gegenüber Deutschland wieder ausgeglichen hätten (Scharpf 2011). Gleichzeitig führte die Einführung des Euro dazu, dass der reale Wechselkurs Deutschlands systematisch unterbewertet war, was die preisliche Wettbewerbsfähigkeit deutscher Waren auf den internationalen Märkten angekurbelt hat. Dies führte anfänglich zu einer Stimulation der Nettoexporte Deutschlands innerhalb der Eurozone und erlaubte es Deutschland später, die erhöhte Nachfrage (insbesondere nach Investitionsgütern) aus China und den anderen BRIC-Staaten zu vereinnahmen (Flassbeck/Lapavistas 2015).

3.2 Wachstumsmodelle und Entgeltspreizung

Wir möchten nun kurz auf den Zusammenhang zwischen den Wachstumsmodellen und der Einkommensverteilung eingehen. Der Einfachheit halber konzentrieren wir uns hier auf die Verteilung der Bruttoeinkommen aus Beschäftigungsverhältnissen, lassen die komplexen Fragen der staatlichen Umverteilung über das Steuer- und Transfersystem also außer Acht. *Tabelle 6* zeigt OECD-Daten zur Entgeltspreizung der Vollzeitbeschäftigten in den Jahren 1994 und 2008: Der erste Abschnitt enthält das Verhältnis 90:10 (d.h. das Verhältnis zwischen den Entgelten des 90. Perzentils und des 10. Perzentils), der zweite Abschnitt zeigt das Verhältnis 90:50 und der dritte das Verhältnis 50:10. Der vierte Abschnitt wiederum zeigt den Anteil der Niedriglohnbeschäftigung, definiert als prozentualer Anteil der Vollzeitbeschäftigten mit Erwerbseinkommen, die weniger als 50 % des mittleren Erwerbseinkommens aller Vollzeitbeschäftigten betragen.

Von 1994 bis 2008 stieg die Entgeltungleichheit in Deutschland insgesamt schneller an als in den anderen drei Ländern. Und dieser Anstieg hat sich auch in charakteristischer Weise vollzogen. Das Verhältnis 90:50 stieg eigentlich in Großbritannien stärker an als in Deutschland, aber der Anstieg des Verhältnisses 50:10 war in Großbritannien nur sehr gering, in Deutschland jedoch sehr stark. Der Niedriglohnsektor stagnierte in Großbritannien, so dass Deutschland sowohl im Hinblick auf die Häufigkeit von Niedriglöhnen wie auch beim Gesamtniveau der Entgeltungleichheit aufschloss. Ebenfalls erwähnenswert ist, dass Schweden eher Ähnlichkeiten zu Großbritannien als zu Deutschland aufwies, da das Verhältnis 90:50 stärker anstieg als das Verhältnis 50:10.

Zweifellos hängen die steigenden Spitzenlöhne in Großbritannien eng mit dem Aufschwung des Finanzdienstleistungssektors als führendem Exportsektor zu-

TABELLE 6

**Entgeltspriegung
und Niedriglohnbeschäftigung, 1994 und 2008**

Perzentilverhältnisse und Prozentanteil

	1994	2008	Veränderung
90:10 Verhältnis			
Deutschland	2,80	3,20	+ ,40
Italien	2,37	2,27	- ,10
Schweden	2,19	2,28	+ ,09
Großbritannien	3,41	3,63	+ ,22
90:50 Verhältnis			
Deutschland	1,72	1,81	+ ,09
Italien	1,56	1,56	± ,00
Schweden	1,61	1,66	+ ,05
Großbritannien	1,87	1,98	+ ,11
50:10 Verhältnis			
Deutschland	1,71	2,01	+ ,30
Italien	1,49	1,45	- ,04
Schweden	1,36	1,37	+ ,01
Großbritannien	1,81	1,83	+ ,02
Niedriglohnanteil			
Deutschland	15,5	20,1	+4,6
Italien	8,8	8,0	-0,8
Schweden	n. z.	n. z.	n. z.
Großbritannien	19,5	21,2	+0,7

Quelle: OECD Datenbank zur Einkommensverteilung (<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=IDD>)

WSI Mitteilungen

Thema (Thelen 2014). Es ist jedoch wichtig festzustellen, dass viele der mit einer Dualisierung verbundenen institutionellen Entwicklungen während dieser Zeit ebenso in Schweden aufgetreten sind. Obwohl der Organisationsgrad in Schweden immer noch höher als in Deutschland ist, ist er doch seit Beginn der 1990er Jahre stark gesunken, und koordinierte Lohnverhandlungen haben sowohl in Schweden als auch in Deutschland zunehmend auch Verhandlungen auf Unternehmensebene über die Verteilung der zentral vereinbarten Lohnerhöhungen ermöglicht (Howell 2014). Darüber hinaus haben die Regierungen Schwedens in den 1990er und frühen 2000er Jahren auch die befristeten Arbeitsverhältnisse dereguliert.⁸

Aus unserer Sicht besteht der wichtigste Unterschied zwischen Deutschland und Schweden darin, dass deutsche Exportunternehmen aufgrund der Preiselastizität ihrer Produkte weniger bereit waren, den Lohnforderungen ihrer eigenen Arbeitnehmer nachzugeben, und auch viel stärker als schwedische Exportunternehmen darauf hinwirkten, dass Lohnerhöhungen im Exportsektor nicht zu einer Erhöhung der Lohnkosten in der gesamten Wirtschaft führen würden (Baccaro/Benassi 2017). Diese Bemühungen wurden befördert durch die schwache Position der Gewerkschaften des Dienstleistungssektors bzw. die Dominanz der Gewerkschaften des Exportsektors innerhalb der deutschen Arbeiterbewegung.

Auch zur Erklärung der unterschiedlichen Entwicklung der Ungleichheit in Deutschland und Schweden sind die makroökonomischen Bedingungen zentral. In Schweden war die Arbeitslosigkeit während der 1990er Jahre hoch und sank von fast 12 % im Jahr 1997 auf weniger als

sammen. Im Falle Schwedens scheinen der Anstieg der Löhne für hochqualifizierte Arbeitnehmer im IKT-Sektor und hochwertige handelbare Dienstleistungen die wichtigsten Faktoren hinter dem Anstieg der Entgeltungleichheit gewesen zu sein (Gustavsson 2007). Im deutlichen Unterschied zu Deutschland war das Exportwachstum in Schweden, und ebenfalls in Großbritannien, mit der Expansion von Branchen verbunden, in denen Tarifverhandlungen nie gut etabliert waren. Hochqualifizierte Arbeitnehmer sind in einer besseren Verhandlungsposition, wenn sie nicht durch Gewerkschaften und/oder zentrale Tarifverhandlungen eingeschränkt werden.⁷

Als nächstes stellt sich die Frage, warum es den niedrig qualifizierten Arbeitskräften in der Zeit von 1994 bis 2008 in Schweden und Großbritannien so viel besser erging als in Deutschland? Der Rückgang der Organisationsgrade und der durch die teilweise Deregulierung der Arbeitsmärkte ermöglichte Anstieg der Zahl befristeter Arbeitsverhältnisse spielen im Falle Deutschlands zweifellos eine wichtige Rolle für die gestiegene Ungleichheit am unteren Ende der Lohnverteilung. Die „Dualisierung“ der deutschen Arbeitsmärkte ist in der vergleichenden politischen Ökonomie ein viel beachtetes und diskutiertes

- 7 Daten zu den Top-Einkommen (vgl. Facundo et al. 2015) bestätigen die Beobachtung, dass der Anstieg der Einkommensungleichheit in Großbritannien und Schweden „kopflastiger“ als in Deutschland war. Der Anteil des auf die 1 % Spitzenverdiener entfallenden Gesamteinkommens vor Steuern stieg in dem von unserer Analyse erfassten Zeitraum in Großbritannien von 9,9 % auf 15,4 %. Er stieg in diesem Zeitraum ebenfalls in Schweden und Italien, allerdings in geringerem Ausmaß. Es ist auffallend, dass der Anstieg des (die Kapitaleinkünfte einschließenden) auf die 1 % Topverdiener entfallenden Anteils zwischen 1992 und 2007 in Schweden doppelt so hoch war wie in Deutschland.
- 8 Deutschlands Wert auf dem OECD-Index über die Regulierung befristeter Arbeitsverhältnisse fiel von 3,25 im Jahr 1994 auf 1 im Jahr 2004, während Schwedens Wert von 4,1 im Jahr 1991 auf 1,44 im Jahr 1997 und 0,8 im Jahr 2008 fiel. Der OECD zufolge stieg der Anteil befristeter Beschäftigungsverhältnisse an der Gesamtzahl der Arbeitsverhältnisse zwischen 1997 und 2007 von 14,6 % auf 17,3 %. Die entsprechenden Werte für Deutschland betragen 11,7 % und 14,7 %. In beiden Ländern hat sich an der Regulierung regulärer Beschäftigungsverhältnisse im Zeitraum von 1990 bis 2010 wenig verändert.
- 9 Zur deutschen Sparpolitik vor der Krise siehe Carlin/Soskice (2009).

6 % im Jahr 2002. Vom Jahr 2000 an übertrafen die deutschen Arbeitslosenquoten die Schwedens durchgängig um mindestens zwei Prozentpunkte. Schweden konnte sich durch einen Exportboom von der Krise der frühen 1990er Jahre erholen, aber die Exporteinnahmen führten wiederum zu einer erhöhten Nachfrage nach heimischen Produkten und vor allem Dienstleistungen. Die sozialdemokratische Regierung hielt die öffentlichen Ausgaben unter Kontrolle, intervenierte im Gegensatz zur deutschen Regierung jedoch nicht, um den Konsum der Privathaushalte zu dämpfen.⁹ Ähnlich wie in Großbritannien sorgte

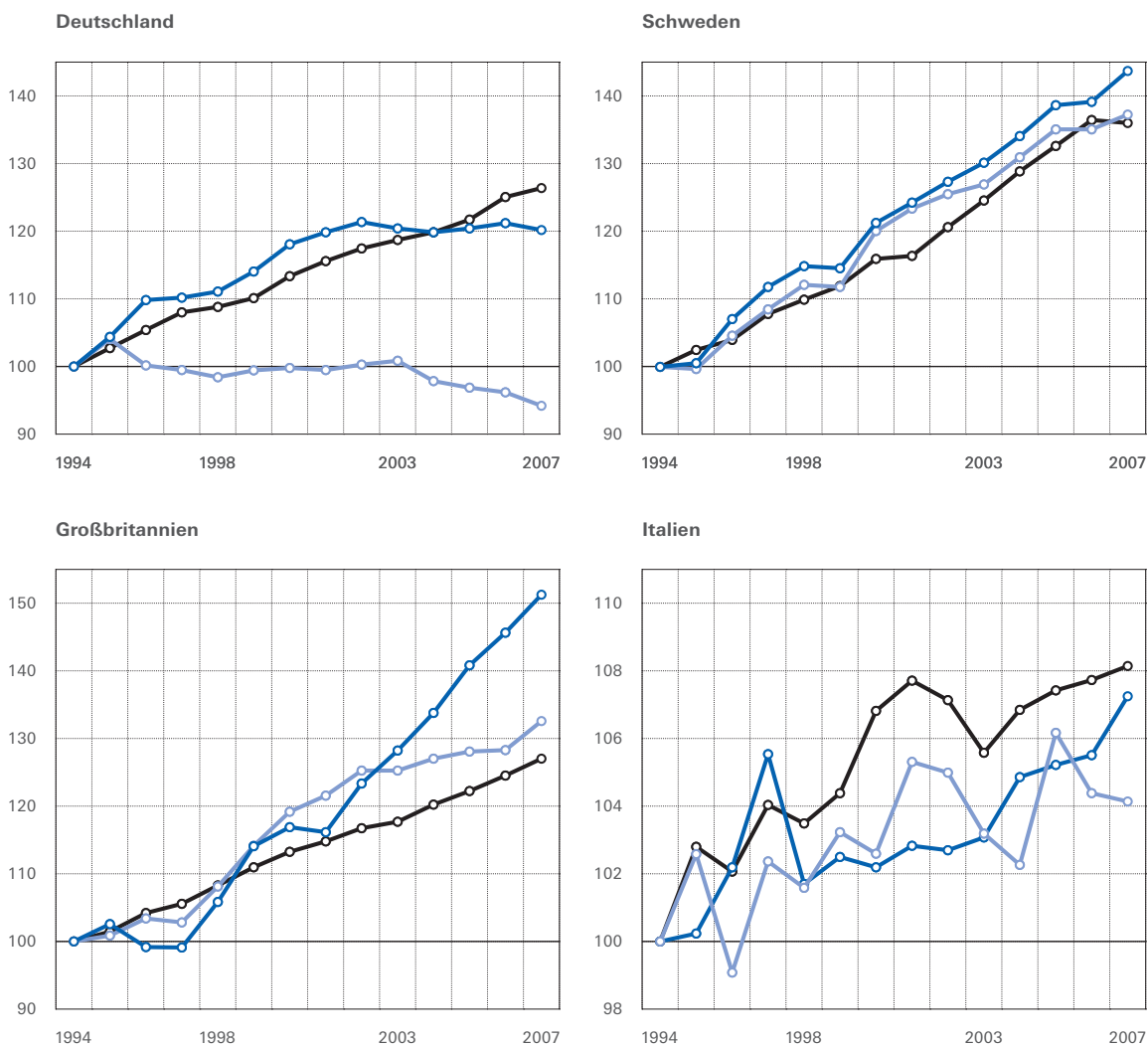
in Schweden ein robustes Wachstum des Binnenkonsums für eine Steigerung der Nachfrage nach gering qualifizierten Arbeitskräften und stützte damit die Löhne am unteren Ende der Entgeltsskala.

Abbildung 5 zeigt die Entwicklung des Verhältnisses zwischen den Stundenentgelten im verarbeitenden Gewerbe und dem unteren Segment der privaten Dienstleistungen (Einzelhandel, Hotels und Restaurants) von 1994 bis 2007. Durch die Rezession der frühen 2000er Jahre verlief die Entgeltentwicklung im verarbeitenden Gewerbe weitgehend parallel zum Produktivitätswachstum der ge-

ABBILDUNG 5

Stundenentgelte (preisbereinigt) im verarbeitenden Gewerbe und bei einfachen privaten Dienstleistungen, 1994–2007

Angaben in Prozent des BIP (1994 = 100) — Verarbeitendes Gewerbe — einfache Dienstleistungen — Produktivität



Anmerkung: Das verarbeitende Gewerbe umfasst Sektoren der NACE-Klassen von d21 bis d37: Papier und Zellstoff, Petroleumprodukte, Chemikalien, Gummi und Plastik, nicht metallische Mineralprodukte, Metallprodukte, Maschinen, elektrische und optische Geräte, Transporteinrichtungen und Herstellung von Waren a. n. g.; „Dienstleistungen“ umfasst die NACE-Klassen g52 (Einzelhandel) und h (Gastgewerbe).

Quelle: EU KLEMS für Löhne, OECD für Produktivität

samen Volkswirtschaft (zumindest bis 2005), während die Entwicklung der Entgelte im unteren Segment der privaten Dienstleistungen praktisch stagnierte bzw. sogar leicht zurückging (Deutschland). Im Unterschied dazu verlief die Entwicklung der Entgelte sowohl im produzierenden Gewerbe als auch bei den Dienstleistungen des unteren Segments in Schweden wie auch in Großbritannien parallel zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der Produktivität, wobei in Großbritannien die Lohnzuwächse das Produktivitätswachstum überstiegen. In Italien verlief das Wachstum sehr viel schleppender als in den drei anderen Ländern, und das Lohnwachstum entwickelte sich sowohl im verarbeitenden Gewerbe als auch im unteren Segment des Dienstleistungssektors noch langsamer. Auffallend ist die Ähnlichkeit der sektorenübergreifenden Lohnentwicklung zum einen in Großbritannien, das über ein weniger koordiniertes Tarifverhandlungssystem verfügt als Deutschland, zum anderen in Schweden, das über ein stärker koordiniertes System verfügt. Der von uns hier vorgestellte Ansatz bietet möglicherweise eine überzeugendere Erklärung für diese Ähnlichkeit als der in der Literatur zur vergleichenden politischen Ökonomie üblicherweise verwendete institutionalistische Ansatz.

Die Entkopplung der Löhne im unteren Segment des Dienstleistungssektors von denen des verarbeitenden Gewerbes war möglicherweise ein entscheidender Faktor für die Bereitschaft der Arbeitnehmer des verarbeitenden Gewerbes in Deutschland und deren Gewerkschaften, Lohnverzicht zu üben. Diese Entwicklung fiel in die Zeit ab 1995, in der die Exportgewinne boomten und preisliche Wettbewerbsfähigkeit das exportgetriebene Wachstum vorantrieb. Ganz offensichtlich und mit sofortiger Wirkung führten die sinkenden relativen Löhne für ungelernete Arbeitnehmer im Dienstleistungssektor dazu, dass die Inlandspreise niedrig gehalten wurden, was zur Folge hatte, dass die Arbeitnehmer des verarbeitenden Gewerbes ihre Kaufkraft bei konstanten Nominallöhnen erhalten oder sogar stärken konnten. Ein weiterer Mechanismus verdient Erwähnung: Aufgrund der Ausweitung des Niedriglohnsektors gibt es sehr wenige Arbeitsplätze außerhalb des verarbeitenden Gewerbes, die annähernd so gut bezahlt sind wie diese, für die aber kein Universitätsabschluss erforderlich ist. Daher haben die Arbeitnehmer des verarbeitenden Gewerbes und deren Gewerkschaften ein starkes Interesse daran, die bestehenden Arbeitsplätze zu sichern.

Schließlich möchten wir betonen, dass die Erfahrungen Italiens in der Zeit von 1994 bis 2007 nicht als Geschichte „solidarischer Institutionen“ interpretiert werden sollten, die erfolgreich der „marktgetriebenen Ungleichheit“ widerstanden. Unserer Ansicht nach liegt der Schlüssel für die stabile Verteilung von Gewinnen (und verfügbarem Einkommen) in der wirtschaftlichen Stagnation und insbesondere dem langsamen Wachstum der Exporte vor der Krise in Italien.

4 Fazit

Der hier vorgestellte analytische Rahmen verortet die jüngere Entwicklung fortgeschrittener kapitalistischer Wirtschaftsordnungen im Kontext der Krise des fordistischen Modells lohngetriebenen Wachstums und einer verbreiteten (länderübergreifenden) Einkommensverlagerung zugunsten des Kapitals und einkommensstarker Haushalte. Die Erfahrungen Deutschlands, Großbritanniens und Schwedens während der 15 Jahre

vor Beginn der Finanzkrise illustrieren unterschiedliche Lösungen für das Problem, einen Ersatz für die schwachen „Antriebskräfte für die Lohnentwicklung“ zu finden, während Vergleichbares in Italien durchgängig nicht gelingt. Die anhand der drei „Erfolgsbeispiele“ dargestellten Wachstumsmodelle unterscheiden sich durch: (a) die relative Bedeutung von Konsum und Exporten, (b) unterschiedliche Wege der Konsumfinanzierung und (c) das Vorliegen oder Fehlen eines direkten Zusammenhangs zwischen Konsum- und Exportwachstum. Wir haben festgestellt, dass diese Modelle, als Ursache wie auch als Folge, mit verschiedenen Ungleichheitsentwicklungen verbunden sind.

Zwei Beobachtungen sind abschließend besonders hervorzuheben. Zunächst wird durch unsere Analyse die Idee infrage gestellt, dass schuldenfinanzierter Konsum und lohnfinanzierter Konsum austauschbar sind. Auf der Grundlage eines Vergleichs dieser vier Beispiele erscheinen Haushaltsverschuldung und Lohnwachstum als einander ergänzende Stützen konsumgetriebenen Wachstums in der postfordistischen Ära. Ein zweiter, noch wichtigerer Punkt ist, dass die Konsequenzen exportgetriebenen Wachstums entscheidend von der Zusammensetzung der Exporte bzw. deren Grad der Preiselastizität abhängen. Einige Formen exportgetriebenen Wachstums können leichter mit konsumgetriebenem Wachstum kombiniert werden als andere. ■

LITERATUR

- Arestis, P. / Skuse, F.** (2004): The relevance of Kalecki's 'Political aspects of full employment' to the twenty-first century, in: Sadowski, Z. / Szeworski, A. (Hrsg.): *Kalecki's economics today*, S. 10–26
- Baccaro, L. / Benassi, C.** (2017): Throwing out the ballast: growth models and the liberalization of German industrial relations, in: *Socio-Economic Review* 15 (1), S. 85–115
- Baccaro, L. / Pontusson, J.** (2016): Rethinking comparative political economy: The growth model perspective, in: *Politics and Society* 44 (2), 175–207.
- Bagnai, A.** (2012): Il tramonto dell'euro, Reggio Emilia
- Bhaduri, A. / Marglin, S.** (1990): Unemployment and the real wage, in: *Cambridge Journal of Economics* 14 (4), S. 375–393
- Boyer, R.** (2004): *Théorie de la régulation*, Paris
- Breuer, S. / Klose, J.** (2014): Who gains from nominal devaluation?, in: *The World Economy* 37, S. 1–24
- Carlin, W. / Soskice, D.** (2009): German economic performance, in: *Socio-Economic Review* 7 (1), S. 67–99
- Erixon, L.** (2011): The economic policy and macroeconomic performance of Sweden on the 1990s and 2000s, in: *Comparative Social Research* 28, S. 308–312
- Facundo, A. / Atkinson, A. B. / Piketty, T. / Saez, E.** (2015): The world top incomes database, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/> (letzter Zugriff: 19.03.2015)
- Faini, R. / Sapir, A.** (2005): Un modello obsoleto? Crescita e specializzazione dell'economia italiana, in: Boeri, T. et al. (Hrsg.): *Oltre Il Declino*, Bologna, S. 19–65
- Flassbeck, H. / Lapavistas, C.** (2015): *Against the Troika*, London
- Friedman, M.** (1957): *A theory of the consumption function*, Princeton
- Goldthorpe, J.** (Hrsg.) (1984): *Order and conflict in contemporary capitalism*, Oxford
- Gustavsson, M.** (2007): The 1990s rise in Swedish earnings inequality, in: *Applied Economics* 39 (1), S. 25–30
- Hall, P. / Gingerich, D.** (2009): Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy, in: *British Journal of Political Science* 39 (3), S. 449–82
- Hall, P. / Soskice, D.** (2001): *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative Advantage*, Oxford
- Hartwig, J.** (2014): Testing the Bhaduri-Marglin model with OECD panel data, in: *International Review of Applied Economics*, 28 (4), S. 425–426
- Howell, C.** (2014): *Coordinating decentralization in Sweden* (unveröffentlicht)
- Iversen, T. / Soskice, D.** (2012): *Modern capitalism and the advanced nation state*, in: Bermeo, N. / Pontusson, J. (Hrsg.): *Coping with crisis*, New York, S. 35–64

- Kalecki, M.** (1943): Political aspects of full employment, in: *Political Quarterly* 14 (4), S. 322–31
- Kalecki, M.** (1944): Three ways to full employment, in: *The economics of full employment*, Oxford University Institute of Statistics, Oxford, S. 39–58
- Katzenstein, P.** (Hrsg.) (1978): *Between power and plenty*, Madison
- Katzenstein, P.** (1985): *Small states in world markets*, Ithaca
- Lavoie, M. / Stockhammer, E.** (2012): Wage-led growth: Concept, theories and policies, ILO Conditions of Work and Employment Series Nr. 41
- Lennart, E.** (2011): The economic policy and macroeconomic performance of Sweden in the 1990s and 2000s, in: *Comparative Social Research* 28, S. 308–312
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development)** (2011): *Divided we stand*, Paris
- Palley, T.** (2014): Rethinking wage vs. profit-led growth theory with implications for policy analysis: IMK Working Paper Nr. 141
- Piore, M. / Sabel, C.** (1984): *The second industrial divide*, New York
- Pontusson, J.** (2011): Once again a model: Nordic social democracy, in: Cronin, J. / Ross, G. / Shoch, J. (Hrsg.): *Futures of the left*, Durham, S. 89–115
- Pontusson, J.** (2013): Unionization, inequality and redistribution, in: *British Journal of Industrial Relations* 51 (4), S. 797–825
- Scharpf, F.** (2011): *Monetary union, fiscal crisis and the preemption of democracy*: Working Paper, Max-Planck-Institut Köln
- Soskice, D.** (1999): Divergent production regimes, in: Kitschelt, H. / Lange, P. / Marks, G. / Stephens, J. (Hrsg.): *Continuity and change in contemporary capitalism*, New York, S. 101–134
- Stockhammer, E.** (2015): Rising inequality as a cause of the present crisis, in: *Cambridge Journal of Economics* 39 (3), S. 935–958

- Streeck, W.** (1997): Beneficial constraints: On the economic limits of rational voluntarism, in: Hollingsworth, R. / Boyer, R. (Hrsg.): *Contemporary capitalism: The embeddedness of institutions*, Cambridge
- Thelen, K.** (2014): *Varieties of liberalization*, Cambridge
- Thirlwall, A.** (1979): The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences, in: *BNL Quarterly Review* 32 (128), S. 45–53
- Zysman, J.** (1983): *Governments, markets, and growth*, Ithaca

AUTOREN

LUCIO BACCARO, Prof. Dr., ist seit September 2017 Direktor am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln, und seit 2009 Professor für Makrosoziologie am Institut für Soziologie der Universität Genf/Schweiz. Forschungsschwerpunkte: Vergleichende politische Ökonomie, internationale politische Ökonomie, Arbeitsbeziehungen im Vergleich.

@ baccaro@mpifg.de

JONAS PONTUSSON, Prof. Dr., forscht und lehrt am Institut für Politikwissenschaft und Internationale Beziehungen der Universität Genf. Forschungsschwerpunkte: Vergleichende und internationale politische Ökonomie, Vielfalt des Kapitalismus, Wachstumsmodelle, Arbeitsmärkte, Gewerkschaften, Wirtschafts- und Sozialpolitik, Ungleichheiten, Umverteilung.

@ jonas.pontusson@unige.ch