

CES Working Paper Series

EINE NEUE TARIFPOLITIK

Hans-Werner Sinn

Working Paper No. 51

*Center for Economic Studies
University of Munich
Schackstr. 4
80539 Munich
Germany
Telephone & Telefax:
++49-89-2180-3112*

Dieser Artikel ist das Manuskript einer kürzeren Fassung, die in der ZEIT Nr. 45, 48. Jahrgang, vom 5. November 1993, S. 23, unter dem Titel "Eigentum statt Lohn" erschienen ist.

*CES Working Paper No. 51
November 1993*

EINE NEUE TARIFPOLITIK (A New Union Policy)

Abstract

Germany is facing a period of fierce competition from the East. Up to 320 m. people from the former COMECON may become low wage competitors, and a substantial fraction of these may even seek immigration. As a result, Germany's wages will have to decline. The paper discusses a new labour contract that makes this decline possible without reducing the incomes of the insiders who occupy jobs at the time of contract settlement. The essence of this contract is that wage cuts will be compensated with equivalent ownership rights in the firms, the rights being allocated to insiders only. Outsiders, whose employment begins later will only receive the lower standard wage, and it is precisely for this reason that they will be employed. The new type of contract can be expected to improve Germany's competitiveness, increase profits, reduce unemployment and ease immigration pressures.

*Hans-Werner Sinn
NBER and
Center for Economic Studies (CES)
University of Munich
Schackstr. 4
80539 Munich
Germany*

Deutschland durchlebt schwere Zeiten. Die Jahre des Wirtschaftswunders, in denen dieses Land mit Billiglöhnen die Weltmärkte erobern konnte, sind lange vorbei. Unsere Einkommen gehören zu den höchsten der Welt, und nur mit Mühe läßt sich die Spitzenposition verteidigen. Japan, Korea und andere asiatische "Tiger" sind unserem Weg gefolgt, bedrängen uns hart und sind dabei, sich selber nach oben zu schieben. Auch Japan merkt allerdings, daß die Luft dünner wird, je höher man kommt.

Mit dem Fall der Mauer hat die Bedrohung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit eine neue Dimension erhalten, weil neue "Tiger im Hinterhof" (Die Zeit) lauern. Etwa 80 Mio Menschen aus den baltischen Ländern, Polen, der Tschechischen Republik, der Slowakei, Ungarn, Slowenien und Kroatien stehen in der ersten Riege der Anschlußsuchenden. Löhne, die heute bei einem Zehntel bis Fünftel der westdeutschen Löhne liegen, ermöglichen eine besonders aggressive Billiglohnkonkurrenz und drohen, Massenwanderungen gen Westen auszulösen. Noch schlimmer kann es kommen, wenn die zweite Riege der östlichen Wettbewerber mobilisiert wird. Zieht man die Grenze am Ural, so umfaßt sie weitere 240 Mio Menschen. Kaum zu denken, was geschieht, wenn auch diese Massen sich an der Lohnkonkurrenz beteiligen.

Der Macht des Faktischen wird sich Deutschland nicht widersetzen können. So oder so, sei es durch Billiglohnkonkurrenz oder Zuwanderungen, wird es in den nächsten Jahren zu einer Verminderung des Lohndifferentials kommen, die auch zu Lasten der deutschen Löhne geht. Die Entwicklung wird nicht notwendigerweise zum Nachteil Deutschlands insgesamt verlaufen, denn es bieten sich großartige Investitionschancen für die deutsche Industrie, die weitaus mehr Gewinne versprechen, als an Löhnen verloren geht. Es führt aber kein Weg an der Erkenntnis vorbei, daß sich die relativen Knappheitsverhältnisse von Kapital und Arbeit massiv zu Lasten der Arbeit verändert haben und daß eine substantielle Senkung der Reallöhne, zumindest im Vergleich zum Trend, wie man ihn ohne den Fall der Mauer hätte erwarten können, nötig ist.

Die Entkoppelung von Wachstum und Löhnen

Die Veränderung der Knappheitsverhältnisse von Kapital und Arbeit treibt nicht nur die Gewerkschaften in die Enge, sondern entzieht dem sozialen Konsens, auf den die Bundesrepublik bislang gegründet war, den Boden. Die bisherige wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik war dadurch gekennzeichnet, daß die Reallöhne der Arbeitnehmerhaushalte *cum grano salis* in Proportion zum realen Sozialprodukt gewachsen sind. Die Lohnbezieher profitieren von der enormen Kapitalakkumulation, weil der von ihnen angebotene Produktionsfaktor immer begehrter wurde und, da kaum vermehrbar, immer höhere Knappheitsrenten erwirtschaften konnte. Arbeiter und Angestellte konnten auf Kapitaleinkommen verzichten, weil ihr Lohnanspruch einem Anspruch auf Kapitaleinkommen gleichwertig war. Das wird in Zukunft anders sein. Der marktgerechte Lohnansatz wird weitgehend vom Sozialprodukt abgekoppelt werden, und nach dem, was Ökonomen über die Substitutionsmöglichkeiten zwischen Arbeit und Kapital wissen, wird die Eingliederung zusätzlicher Arbeitskräfte in den Produktionsprozeß wahrscheinlich sogar eine Senkung des Anteils der Lohnsumme am Volkseinkommen verlangen.

Im letzten Jahrhundert ist Deutschland schon einmal durch eine ähnliche Entwicklungsphase gegangen. Von etwa 1820 bis 1870 blieben die Reallöhne trendmäßig konstant, weil die Angebotswirkungen einer massiven Landflucht und extrem hoher Geburtenraten die Nachfragewirkungen der in dieser Zeit stürmischen Kapitalakkumulation vollständig kompensierten. Die Konsequenz war damals ein wachsender sozialer Unfriede, der bis an den Rand des Aufruhrs führte und mit Bismarcks Doppelstrategie, den Sozialstaat und die Sozialistengesetze einzuführen, in Schach gehalten wurde. Marx hat seine ökonomischen Theorien nachweislich aus der Beobachtung des Wachstumsprozesses bei Reallohnkonstanz hergeleitet.

Falsche Gegenstrategien

Auch die jetzt beginnende Entwicklungsphase wird Konsequenzen für den sozialen Frieden in Deutschland haben, wenn der wachsenden Einkommensungleichheit nicht rechtzeitig mit

einer klugen Gegenstrategie begegnet wird. Leider gibt es mehr dumme als kluge Strategien.

Dumm wäre es sicherlich, die Grenzen gen Osten wieder dicht zu machen und die physischen Schranken durch ökonomische zu ersetzen. Sicher, die Aufrechterhaltung ökonomischer Handelsschranken ist nicht gar so unreal, wie es auf den ersten Blick erscheinen mag. Immerhin bedrängt ja gerade in diesen Tagen eine Gruppe von ernstzunehmenden amerikanischen Ökonomen den Kongreß, das NAFTA-Abkommen, das eine Freihandelszone mit Mexiko schaffen soll, nicht zu ratifizieren, weil katastrophale Auswirkungen für den amerikanischen Arbeitsmarkt befürchtet werden. Die Befürchtungen decken sich mit jenen, die die Ostkonkurrenz in Deutschland weckt. Indes würde eine Abschottungsstrategie die jungen Marktwirtschaften des Ostens im Keime ersticken und der nationalkommunistischen Opposition neue Wählerstimmen zutreiben, was unübersehbare Folgen für die Stabilität Europas hätte. Zudem würden natürlich auch die großen Investitionschancen und Handelsgewinne, die der Osten bietet, ungenutzt bleiben.

Eine zweite, nicht weniger dumme Strategie besteht darin, die östlichen Anrainerstaaten möglichst rasch in die EG zu holen und sie dann auf dem Wege über eine "Vervollkommnung" der europäischen Sozialcharta zu disziplinieren. Über eine erzwungene Angleichung der Löhne und Lohnnebenkosten könnte man versuchen, die Wanderungsanreize und die Gefahr einer Billiglohnkonkurrenz zu begrenzen. Dies ist ungefähr das, was die *west*deutschen Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter im Sinn hatten, als sie (im Mustertarifvertrag der Elektro- und Metallindustrie Mecklenburg-Vorpommern vom April 1991) die rasche Angleichung der *ost*deutschen Löhne an das Westniveau "aushandelten". Die Konsequenzen sind bekannt. Vom Jahr 1989 bis heute sind die in Deviseneinheiten gerechneten Löhne Ostdeutschlands um etwa 900 % gestiegen, wobei 600 Prozentpunkte auf die Lohnverhandlungen und 300 Punkte auf die Währungsumstellung entfielen. Die ostdeutsche Beschäftigung fiel, gerechnet in Vollzeitäquivalenten, von über 9,3 Mio auf knapp 5 Mio, und die Industriebeschäftigung

sank um 80 %. Eine Wiederholung dieser Politik für Osteuropa würde einen wirtschaftlichen Selbstmord der europäischen Gemeinschaft bedeuten.

Als dritte Strategie könnte versucht werden, eine Flucht in Hochtechnologiebereiche anzutreten, bei denen Deutschland zur Zeit hinter Japan und den USA herhinkt. Diese Strategie ist sinnvoll, wenn es um die Entwicklung kostengünstiger Produktionsverfahren oder neuer Produkte geht. Indes können weder die Tarifpartner noch der Staat hier Wesentliches beitragen. Es ist Aufgabe der privaten Unternehmer, neue Wege zu suchen, und wenn es sich lohnt, dann werden sie es auch tun. Eine Umstrukturierung der Forschungsausgaben könnte zwar nützlich sein. Es muß ja nicht achtmal soviel Geld in die Raumfahrt gesteckt werden wie in die Entwicklung der elektronischen Datenverarbeitung. Durch Forschungsförderung der neuen Standortkonkurrenz begegnen zu wollen hieße jedoch, Illusionen über die Größenordnung der dabei erzielbaren Effekte zu hegen. Die Forschungsförderung kann eine wichtige Hilfsfunktion ausüben, aber nicht mehr. Im übrigen ist eine Flucht in die Hochtechnologie dann eine falsche Strategie, wenn man darunter kapitalintensive, hochautomatisierte Produktionsverfahren versteht. Deutschland hat zuviel Arbeit, nicht zuviel Kapital. Es wäre keinesfalls verwunderlich, wenn Produktionsverfahren mit geringen Investitionskosten pro Arbeitsplatz, wie sie früher bei niedrigeren Löhnen schon einmal rentabel waren, ein Comeback feiern würden. Angesichts des Überschusses an Arbeitskräften kann es nicht sinnvoll sein, Werkhallen für Roboter statt Menschen zu bauen.

Die vierte und leider wahrscheinlichste Strategie ist die "Vogel-Strauß-Strategie". Sie besteht darin, erst einmal abzuwarten und die hohen Löhne Deutschlands ungeachtet der sich verschärfenden Billiglohnkonkurrenz zu verteidigen. Diese Strategie mag für ein Jahrzehnt durchhaltbar sein, wird aber irgendwann mit Sicherheit scheitern. Mehr und mehr Arbeitsplätze werden verloren gehen, und immer größere soziale Lasten werden den verbleibenden Einkommensbeziehern aufgebürdet werden müssen mit der Folge, daß sich die Standortnachteile nur noch vergrößern und die

Entwicklung der Arbeitslosigkeit weiter beschleunigt. Deutschlands wirtschaftliche Zukunft würde verspielt, und im Endeffekt ließe sich das hohe Lohnniveau doch nicht halten.

Eine alternative Strategie

Die richtige Strategie, da sind sich viele Ökonomen einig (vgl. auch Roland Vaubel in der *Zeit*), muß mit Lohnverzichten einhergehen, denn man kann die Gesetze der Marktwirtschaft nicht durch bloßes Wunschenken überwinden. Die Frage ist nur, wie diese Strategie ohne die absehbaren sozialen Probleme durchgesetzt werden kann. Kann man es hinnehmen, daß große Teile der deutschen Bevölkerung ihre Ansprüche an das Sozialprodukt zugunsten der Bezieher von Kapitaleinkommen abtreten, nur weil sich ihre "Knappheitsposition" geändert hat? Muß der soziale Konsens, von dem dieses Land bislang getragen wurde, kalten ökonomischen Gesetzen geopfert werden?

Er muß es nicht. Es gibt einen Weg, die existierenden Ansprüche gegen das Sozialprodukt zu erhalten und sich dennoch der Niedriglohnkonkurrenz zu erwehren. Dieser Weg besteht im wesentlichen darin, daß ein Teil der Ansprüche, die die Arbeitnehmerschaft gegen das Sozialprodukt hat oder zumindest glaubt, verteidigen zu müssen, in Kapitalbesitz umgewandelt wird.

Konkret bedeutet dies, daß die Tarifparteien langfristige Lohnstillhalteabkommen schließen und daß den Arbeitnehmern im Umfang des Barwertes der dadurch gesparten Lohnzahlungen Beteiligungsrechte an den Unternehmen eingeräumt werden. Aktiengesellschaften können Vorzugsaktien ausgeben, und Kapitalgesellschaften können Eigenkapitalanteile zuweisen. Personengesellschaften können den Arbeitnehmern verzinsliche Forderungstitel übergeben. Die Beteiligungsrechte werden jenen gewährt, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses beschäftigt sind. Bei Neueinstellungen werden nur die vereinbarten Niedriglöhne gezahlt.

Natürlich ist es nicht einfach festzustellen, wie hoch die Lohneinsparung durch das Stillhalteabkommen wirklich ist. Gewerkschaften und Arbeitgeber werden recht unterschiedliche Vorstellungen darüber haben, wie sich die Löhne ohne ein solches

Abkommen entwickelt hätten. Aber diese Unklarheit ist kein prinzipielles Hindernis. Die Vertragsparteien müssen die Höhe der äquivalenten Beteiligungsrechte aushandeln und tarifvertraglich festlegen, genauso wie sie das beim Lohn schon immer tun. Sicher ist jedoch, daß das Verhandlungspaket große Wohlfahrtsgewinne mit sich bringt, von denen die Beschäftigten, die Unternehmenseigner und die Arbeitslosen allesamt profitieren können.

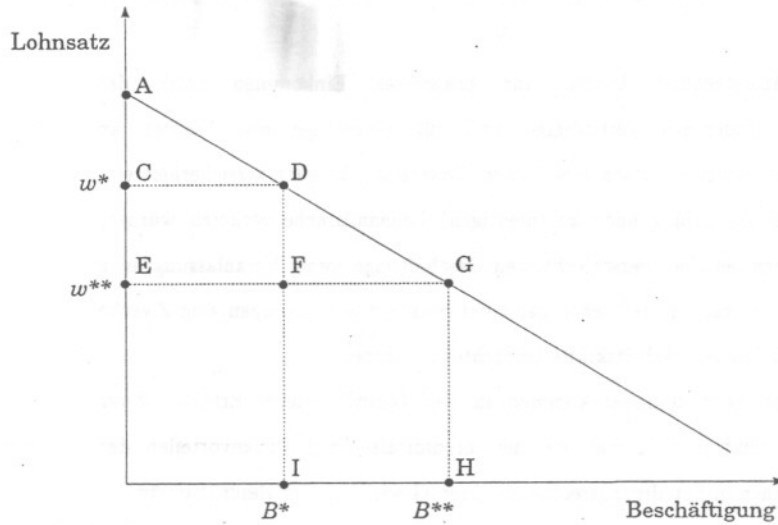
Die Arbeitnehmer können ihr erwartetes Einkommen trotz der Billiglohnkonkurrenz erfolgreich verteidigen, und für einen geringen Verlust an Einkommenssicherheit kaufen sie einen erheblichen Gewinn an Arbeitsplatzsicherheit ein. Da sie im Falle einer Entlassung nur ihre (niedrigen) Lohnansprüche verlieren würden, haben die Unternehmen bei einer verschlechterten Geschäftslage wenig Veranlassung, eine solche Entlassung auszusprechen, und schon gar nicht brauchen Kündigungen zum Zwecke des Austausches durch billigere Arbeitskräfte befürchtet zu werden.

Die Unternehmenseigner kommen in den Genuß höherer Erträge. Zwar stimmt es, daß sie, sieht man einmal von den Liquiditäts- und Risikovorteilen der Umwandlung von Löhnen in Beteiligungsrechte ab, ihren Gewinn aus der Beschäftigung der existierenden Arbeitnehmer nicht vergrößern können. Doch macht die trendmäßige Lohnsenkung Unternehmenserweiterungen rentabel, die sonst nicht, oder jedenfalls nicht in Deutschland, vorgenommen worden wären. Es werden mehr Personen beschäftigt, und mit der Mehrbeschäftigung steigt auch der Gewinn.

Die Arbeitslosen schließlich, seien es Inländer oder zugewanderte Ausländer, die nun eine Beschäftigung finden, profitieren allemal. Sie, die Outsider, können in den Produktionsprozeß integriert werden, weil diese Integration nicht mit einem Einkommensverlust der schon zuvor Beschäftigten – der Insider – einhergeht.

Es ist entscheidend für die Wirksamkeit der Strategie, daß die Outsider den Insidern nicht völlig gleichgestellt werden. Neue Beschäftigte erhalten zwar den gleichen Lohn wie die existierende Belegschaft, doch dürfen ihnen keine Beteiligungsrechte zugewiesen werden. Es ist genau nur dieser Aspekt, der eine Beschäftigungsausweitung für

die Unternehmen rentabel und für die existierenden Belegschaften akzeptabel macht. Die nachfolgende Abbildung verdeutlicht diese Zusammenhänge.



Die fallende Kurve ist die aggregierte Arbeitsnachfrage-Kurve der Unternehmen, deren Höhe zugleich den maximalen Barwert des Lohnsatzes angibt, zu dem ein zusätzlicher Arbeitsloser gerade noch rentierlich beschäftigt werden kann. In der Ausgangslage liegt der Barwert des Lohnsatzes beim Niveau w^* , die Beschäftigung folglich bei B^* . Eine Senkung des Lohnbarwertes auf w^{**} vergrößert die Beschäftigung auf B^{**} , wird aber von den Insidern nur akzeptiert, wenn sie für die resultierende Verminderung der Lohnsumme, deren Barwert die Höhe CDFE hat, entschädigt werden. Die Entschädigung wird von den Unternehmenseigentümern dadurch geleistet, daß sie den

Insider-Arbeitnehmern Kapitaleigentum im Umfang CDFE übertragen. Durch die Beschäftigungsausweitung erzielen die sonst Arbeitslosen ein Lohneinkommen mit einem Barwert der Höhe FGHI, und die Kapitaleigner einen Gewinnzuwachs (Rente), dessen Barwert den Umfang DGF hat.

An dem Gewinnzuwachs DGF können im Prinzip auch die Insider profitieren. Ob sie es tun, hängt davon, ab, welcher Prozentsatz des Kapitals ihnen zugestanden wird. Denkbar ist ein Kontrakt, bei dem der prozentuale Kapitalbesitz der Insider-Arbeitnehmer zunächst unter der Hypothese ausgehandelt wird, daß die Lohnsatzsenkung nicht zu einer höheren Beschäftigung führt. Der prozentuale Kapitalbesitz hat dann die Höhe CDFE/ADFE, und wenn tatsächlich kein Beschäftigungseffekt auftreten sollte, dann blieben die Einkommen der Insider-Arbeitnehmer und der Alteigentümer unverändert. Es würden nur Lohneinkommen in Gewinneinkommen transformiert. Wenn aber die erwartete Beschäftigungserhöhung stattfindet, dann profitieren die Insider zu eben diesem Prozentsatz an der Gewinnsteigerung DGF, während den Alteigentümern der Rest zufällt.

Der Respekt vor der Machtposition der Insider unterscheidet den hier unterbreiteten Vorschlag von anderen Beteiligungsmodellen, die bei früherer Gelegenheit diskutiert worden sind. So sahen die in Deutschland in den sechziger Jahren erörterten Modelle für eine Vermögensbeteiligung in Arbeitnehmerhand stets eine Gleichbehandlung zwischen Insidern und Outsidern vor und hätten aus diesem Grunde keine wesentlichen Anreize zur Einstellung neuer Arbeitskräfte liefern können. Ein Mehr an Beschäftigung hätte stets ein Mehr an Gewinnbeteiligung bedeutet und wäre genau deshalb nicht realisiert worden. Auch der Gewinnbeteiligungsplan des amerikanischen Ökonomen Weitzmann kann wegen der mangelnden Unterscheidung zwischen Insidern und Outsidern keinen positiven Beschäftigungseffekt versprechen. Zwar ist bei diesem Plan der Beteiligungswert von der Größe der Belegschaft unabhängig, was bei den Unternehmen einen Anreiz zu Neueinstellungen schafft. Jedoch versuchen die existierenden Belegschaften, sich solchen Neueinstellungen zu widersetzen, weil dadurch der Wert ihrer

Beteiligungsrechte verwässert wird, und werden, wenn sie glauben, sich nicht widersetzen zu können, von vornherein keinen Lohnverzicht in Höhe des Wertes der Beteiligungsrechte akzeptieren.

Eine Wahrung der Insiderrechte könnte im Prinzip auch durch eine unmittelbare Lohndifferenzierung zum Ausdruck gebracht werden. Gegenüber der Zuweisung von Beteiligungsrechten hätte dies aber zweierlei Nachteil. Zum einen liefe eine solche Politik Gefahr, nicht glaubwürdig zu sein. Die Insider könnten sich nicht sicher sein, daß sie dauerhaft einen Lohnvorsprung genießen, und die Unternehmen müßten stets befürchten, daß neu eingestellte Arbeitnehmer über kurz oder lang ebenfalls in den Genuß der hohen Insiderlöhne kommen wollen. Die Zuweisung von Beteiligungsrechten ist eine glaubhaftere Methode, Sonderrechte für die Insider zu wahren. Beteiligungsrechte sind klar umrissene Vermögensansprüche, die sich weder ökonomisch noch juristisch durch eine besondere Nähe zum Lohn auszeichnen. Daß diese Rechte einmal durch Lohnverzicht entstanden sind, begründet keinerlei Ansprüche der Newcomer. Zum anderen bieten Beteiligungsrechte den Unternehmen insofern Vorteile, als sie haftendes Eigenkapital darstellen, das zwar im Mittel mit einer hohen Verzinsung bedient werden muß, doch durch die Flexibilität dieser Verzinsung zur Verminderung der Unternehmensrisiken beiträgt.

Die vorgeschlagene Strategie könnte sich insbesondere für die neuen Bundesländer als Rettungsanker erweisen, deren Löhne besonders weit von den Marktgleichgewichtswerten entfernt sind. Würde die geplante Tariflohnangleichung zwischen Ost und West über das bisherige Zieljahr 1996 hinaus gestreckt, so entstünde für die Unternehmen ein Gewinnzuwachs, den man vermögensneutral in Beteiligungsrechte für die jetzt noch beschäftigten Arbeitnehmer umwandeln könnte. Die niedrigeren Löhne würden Industrieansiedlungen anlocken, die Beschäftigung erhöhen und den Aufschwung beschleunigen. Der Staat könnte ein übriges tun, indem er die unerträglich gewordenen Altschulden ebenfalls in Beteiligungsrechte umwandelt und den Arbeitnehmern mit diesen Rechten weitere Lohnsenkungen "abkauft". Diese Maßnahme würde die Beschäftigung

abermals erhöhen, und möglicherweise ließe sich sogar mehr Arbeitslosengeld einsparen, als dem Staat an Zinseinnahmen verloren geht.

Umbesinnung der Tarifpartner

Die Gewerkschaften haben sich in den sechziger Jahren schon einmal die Frage gestellt, ob sie ihre Tarifpolitik auf Beteiligungsmodelle ausweiten sollten, sich aber stattdessen für die Mitbestimmung entschieden. Heute ist die Frage drängender als damals, denn heute kann man von einer zunehmenden Verknappung des Faktors Arbeit im Zuge des wirtschaftlichen Wachstumsprozesses nicht mehr ausgehen.

Böse Zungen behaupten, damals hätten die Gewerkschaften kein Interesse an Beteiligungsmodellen gefunden, weil sie befürchteten, die Arbeitnehmer würden zu Kleinkapitalisten mutieren und sich innerlich von den Zielen der Gewerkschaftsbewegung abwenden. Solche Argumente gehören, sollten sie jemals vorgebracht worden sein, in den Müllleimer der Geschichte. Es geht heute um die Sicherung der Einkommen der Mehrheit der deutschen Bevölkerung. Und es geht auch um die soziale Stabilität und die Sicherheit in unserem Lande. Niemand wird es den Tarifpartnern verzeihen können, wenn sie in ideologischer Verbrämung verharren und auf die Nutzung der bestehenden Chancen verzichten.

Es ist zu hoffen, daß sich die Gewerkschaften und Unternehmensverbände der Dimension des Problems bewußt werden und ihre Politik revidieren. Sollte das nicht der Fall sein, dann ist die Wirtschaftspolitik gerufen, der fehlenden Rationalität der Tarifpartner nachzuhelfen und die Interessen der Outsider beim Tarifpoker stärker ins Spiel zu bringen. Zu denken ist an eine Zwangsmitgliedschaft der Arbeitslosen in den Gewerkschaften oder an eine Regionalisierung der Arbeitslosenbeiträge. Wenn es den Verhandlungspartnern erschwert wird, die Kosten der von ihnen produzierten oder in Kauf genommenen Arbeitslosigkeit auf eine diffuse Gemeinschaft von Beitragszahlern zu überwälzen, dann werden die Lohnabschlüsse sicherlich moderater ausfallen, und es wird wohl auch die Bereitschaft steigen, sich neue Verhandlungsstrategien zu überlegen.

Noch ist es Zeit, Beteiligungsmodelle zu vereinbaren. Noch haben die Gewerkschaften genügend Verhandlungsmacht, um substantiellen Kapitalbesitz zu erstreiten. Doch die Macht schwindet mit jedem Konkurs und jeder Standortverlagerung in andere Länder. In zehn Jahren wird die Chance vertan sein, gegen Lohnverzichtete Beteiligungsrechte einzuhandeln. Exzellente Standortalternativen in den östlichen Anrainerstaaten werden den Unternehmen so viel Verhandlungsmacht beschern, daß sie keinen Pfifferling mehr für Lohnverzichtete herzugeben bereit sind. Die Verhandlungen über Kapitalbesitz müssen *jetzt* geführt werden. Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben.

Literatur

Krelle, Wilhelm, Johannes Schunck und Jürgen Siebke, *Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer*, Band I und II, Tübingen: Mohr, 1968

Weitzman, Martin, *The Share Economy*, Cambridge: Harvard University Press, 1984.

CES Working Paper Series

- 01 Richard A. Musgrave, Social Contract, Taxation and the Standing of Deadweight Loss, May 1991
- 02 David E. Wildasin, Income Redistribution and Migration, June 1991
- 03 Henning Bohn, On Testing the Sustainability of Government Deficits in a Stochastic Environment, June 1991
- 04 Mark Armstrong, Ray Rees and John Vickers, Optimal Regulatory Lag under Price Cap Regulation, June 1991
- 05 Dominique Demougin and Aloysius Siow, Careers in Ongoing Hierarchies, June 1991
- 06 Peter Birch Sørensen, Human Capital Investment, Government and Endogenous Growth, July 1991
- 07 Syed Ahsan, Tax Policy in a Model of Leisure, Savings, and Asset Behaviour, August 1991
- 08 Hans-Werner Sinn, Privatization in East Germany, August 1991
- 09 Dominique Demougin and Gerhard Illing, Regulation of Environmental Quality under Asymmetric Information, November 1991
- 10 Jürg Niehans, Relinking German Economics to the Main Stream: Heinrich von Stackelberg, December 1991
- 11 Charles H. Berry, David F. Bradford and James R. Hines, Jr., Arm's Length Pricing: Some Economic Perspectives, December 1991
- 12 Marc Nerlove, Assaf Razin, Efraim Sadka and Robert K. von Weizsäcker, Comprehensive Income Taxation, Investments in Human and Physical Capital, and Productivity, January 1992
- 13 Tapan Biswas, Efficiency and Consistency in Group Decisions, March 1992
- 14 Kai A. Konrad and Kjell Erik Lommerud, Relative Standing Comparisons, Risk Taking and Safety Regulations, June 1992
- 15 Michael Burda and Michael Funke, Trade Unions, Wages and Structural Adjustment in the New German States, June 1992
- 16 Dominique Demougin and Hans-Werner Sinn, Privatization, Risk-Taking and the Communist Firm, June 1992
- 17 John Piggott and John Whalley, Economic Impacts of Carbon Reduction Schemes: Some General Equilibrium Estimates from a Simple Global Model, June 1992
- 18 Yaffa Machnes and Adi Schnytzer, Why hasn't the Collective Farm Disappeared?, August 1992
- 19 Harris Schlesinger, Changes in Background Risk and Risk Taking Behavior, August 1992

- 20 Roger H. Gordon, Do Publicly Traded Corporations Act in the Public Interest?, August 1992
- 21 Roger H. Gordon, Privatization: Notes on the Macroeconomic Consequences, August 1992
- 22 Neil A. Doherty and Harris Schlesinger, Insurance Markets with Noisy Loss Distributions, August 1992
- 23 Roger H. Gordon, Fiscal Policy during the Transition in Eastern Europe, September 1992
- 24 Giancarlo Gandolfo and Pier Carlo Padoan, The Dynamics of Capital Liberalization: A Macroeconometric Analysis, September 1992
- 25 Roger H. Gordon and Joosung Jun, Taxes and the Form of Ownership of Foreign Corporate Equity, October 1992
- 26 Gaute Torsvik and Trond E. Olsen, Irreversible Investments, Uncertainty, and the Ramsey Policy, October 1992
- 27 Robert S. Chirinko, Business Fixed Investment Spending: A Critical Survey of Modeling Strategies, Empirical Results, and Policy Implications, November 1992
- 28 Kai A. Konrad and Kjell Erik Lommerud, Non-Cooperative Families, November 1992
- 29 Michael Funke and Dirk Willenbockel, Die Auswirkungen des "Standortsicherungsgesetzes" auf die Kapitalakkumulation – Wirtschaftstheoretische Anmerkungen zu einer wirtschaftspolitischen Diskussion, January 1993
- 30 Michelle White, Corporate Bankruptcy as a Filtering Device, February 1993
- 31 Thomas Mayer, In Defence of Serious Economics: A Review of Terence Hutchison; Changing Aims in Economics, April 1993
- 32 Thomas Mayer, How Much do Micro-Foundations Matter?, April 1993
- 33 Christian Thimann and Marcel Thum, Investing in the East: Waiting and Learning, April 1993
- 34 Jonas Agell and Kjell Erik Lommerud, Egalitarianism and Growth, April 1993
- 35 Peter Kuhn, The Economics of Relative Rewards: Pattern Bargaining, May 1993
- 36 Thomas Mayer, Indexed Bonds and Heterogeneous Agents, May 1993
- 37 Trond E. Olsen and Gaute Torsvik, Intertemporal Common Agency and Organizational Design: How much Decentralization?, May 1993
- 38 Henry Tulkens and Philippe vanden Eeckaut, Non-Parametric Efficiency, Progress and Regress Measures for Panel Data: Methodological Aspects, May 1993
- 39 Hans-Werner Sinn, How Much Europe? – Subsidiarity, Centralization and Fiscal Competition, July 1993
- 40 Harald Uhlig, Transition and Financial Collapse, July 1993
- 41 Jim Malley and Thomas Moutos, Unemployment and Consumption: The Case of Motor-Vehicles, July 1993

- 42 John McMillan, Autonomy and Incentives in Chinese State Enterprises, August 1993
- 43 Murray C. Kemp and Henry Y. Wan, Jr., Lumpsum Compensation in a Context of Incomplete Markets, August 1993
- 44 Robert A. Hart and Thomas Moutos, Quasi-Permanent Employment and the Comparative Theory of Coalitional and Neoclassical Firms, September 1993
- 45 Mark Gradstein and Moshe Justman, Education, Inequality, and Growth: A Public Choice Perspective, September 1993
- 46 John McMillan, Why Does Japan Resist Foreign Market-Opening Pressure?, September 1993
- 47 Peter J. Hammond, History as a Widespread Externality in Some Arrow-Debreu Market Games, October 1993
- 48 Michelle J. White, The Costs of Corporate Bankruptcy: A U.S.-European Comparison, October 1993
- 49 Gerlinde Sinn and Hans-Werner Sinn, Participation, Capitalization and Privatization, Report on Bolivia's Current Political Privatization Debate, October 1993
- 50 Peter J. Hammond, Financial Distortions to the Incentives of Managers, Owners and Workers, November 1993
- 51 Hans-Werner Sinn, Eine neue Tarifpolitik (A New Union Policy), November 1993