

Kann die "unabhängige" Lohnpolitik nichts für Handelsungleichgewichte?

Von Friederike Spiecker | 21.11.2013

Gestern habe ich über die [Unterbewertung Deutschlands](#) geschrieben und die Frage offen gelassen, wer dafür verantwortlich ist. Die Kritik an den deutschen Leistungsbilanzüberschüssen konzentriert sich vor allem auf das deutsche Lohndumping als Ursache für die deutsche Unterbewertung und damit das Auseinanderlaufen der Wettbewerbsfähigkeit der Mitglieder der Europäischen Währungsunion (EWU). Die Verteidiger der deutschen Überschüsse bzw. die Leute, die die Überschüsse nicht durch eine aktive Wirtschaftspolitik verändert sehen wollen, führen gegen den Lohndumping-Vorwurf zwei Argumente ins Feld: [die Unabhängigkeit der Lohnpolitik vom Staat und die geringe Bedeutung, die die Löhne für die Leistungsbilanzüberschüsse angeblich haben](#).

Beiden Argumenten pflichten die Tarifparteien oder zumindest bedeutende Teile der Tarifparteien – wohlgemerkt nicht nur der Arbeitgeber-, sondern auch der Arbeitnehmerseite – bei. Sie pochen nämlich darauf, dass die Löhne bzw. ihre Zuwachsraten in unabhängigen Lohnverhandlungen zustande kommen (Stichwort Tarifautonomie). Trotzdem würde kein vernünftiger Mensch bestreiten, dass das Umfeld, in dem diese Verhandlungen stattfinden, auf ihr Ergebnis einen nicht zu unterschätzenden Einfluss hat. Ist etwa die Arbeitslosigkeit sehr hoch, lässt sich nicht sonderlich überzeugend mit Streiks drohen, um hohe Lohnabschlüsse durchzusetzen. Denn die Arbeitgeber bezweifeln in einer solchen Situation völlig zu Recht die Streikbereitschaft der Gewerkschaftsmitglieder. Suchen die Unternehmen hingegen Hände ringend nach Arbeitskräften, weil die Wirtschaft boomt, stehen die Chancen auf spürbare Lohnerhöhungen wesentlich besser. Es findet also auch bei den Lohnabschlüssen wie in allen anderen Feldern der Wirtschaft und der Wirtschaftspolitik nichts im luftleeren Raum statt.

Und insofern spielten die großen Veränderungen im ordnungspolitischen Umfeld, in dem sich die Lohnpolitik in den letzten zehn Jahren bewegte, eine wichtige Rolle für die Entwicklung des durchschnittlichen Lohnniveaus in Deutschland. Prägend war hier die Agenda 2010, wie wir in vielen Beiträgen immer wieder dargelegt haben. Schließlich hat der Niedriglohnsektor in Deutschland erst im Zuge der Agenda 2010 seine große Bedeutung hinsichtlich der Anzahl in ihm tätiger Menschen gewonnen.

Deren niedrige Entlohnung hat aber nicht nur rein rechnerisch das durchschnittliche Lohnniveau der

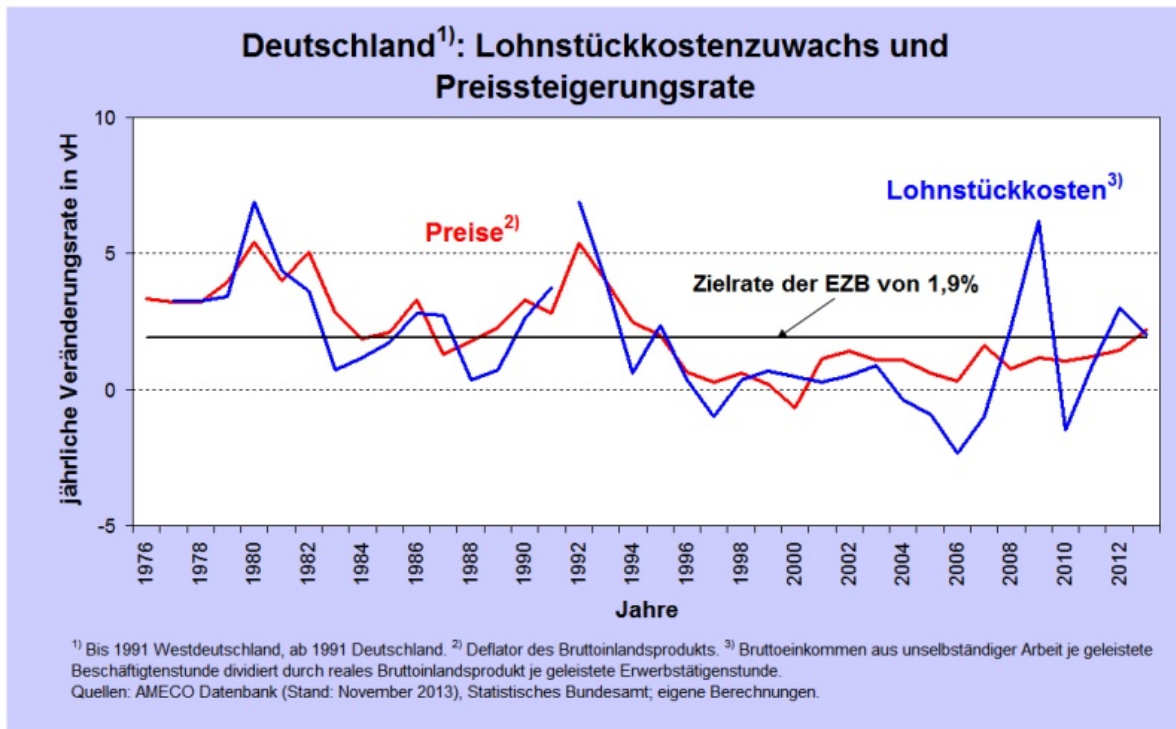
Gesamtwirtschaft nach unten gezogen, so dass einerseits die Produktionskosten und mit ihnen die Preise langsamer stiegen als das formal vereinbarte Inflationsziel von knapp 2% und andererseits die Löhne im Durchschnitt preisbereinigt nicht mit der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung mithalten konnten. Sondern der Niedriglohnsektor hat in Verbindung mit der Hartz IV-Androhung anstelle des vorher üblichen, wesentlich höheren Arbeitslosengeldes II bei Arbeitslosigkeit, die länger als 12 Monate andauert, vor allem den Beschäftigten auch in den höheren Lohngruppen den Mut genommen, sich beim Lohnzuwachs für eine angemessene Beteiligung an der Produktivitätsentwicklung (plus Zielinflationsrate) einzusetzen.

Insofern ist die Behauptung, die Lohnentwicklung fände unabhängig von der Wirtschaftspolitik, unabhängig vom "Staat" zwischen den Tarifparteien statt, vollkommen haltlos.

Nicht besser steht es um das zweite obige Argument, die deutschen Löhne hätten keine große Bedeutung für die deutschen Leistungsbilanzüberschüsse. Mag der Lohnkostenanteil in der Industrie, darunter auch im Exportsektor gegenüber anderen Produktionskosten weit weniger als die Hälfte ausmachen, so ist es doch unsinnig, daraus zu schließen, die *gesamtwirtschaftliche* Lohnentwicklung eines Landes habe keinen besonderen Einfluss auf die Entwicklung der Preise auch und gerade in der Industrie. Denn all die (offenbar) vielen Vorleistungen, die die Industrie neben dem Faktor Arbeit zusätzlich zur Produktion benötigt, stammen, sofern sie nicht importiert sind, aus anderen inländischen Unternehmen, deren Produktpreise von den dort anfallenden Kosten bestimmt werden. Denkt man diese Kette von Vorleistungen zu Ende, ergibt sich automatisch, dass gesamtwirtschaftlich betrachtet fast alle Kosten Lohnkosten sind. Jede Maschine ist einmal durch menschliche Arbeit entstanden – sei es auf der Ebene des Erfinders, des planenden Investors, des Ingenieurs oder des Schweißers. Ihre Anschaffungskosten enthalten also im Wesentlichen Lohnkosten.

Wenn aber in einer gesamtwirtschaftlichen Betrachtung letzten Endes die Löhne der zentrale Faktor sind, der über die Produktionskosten bestimmt, dann ergibt sich bei hinreichend starkem Wettbewerb zwischen den Unternehmen die Entwicklung von deren Angebotspreisen aus dem Zusammenspiel von Lohnentwicklung und Produktivitätsentwicklung, also aus dem Lohnstückkostenzuwachs. Mit anderen Worten: Die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten sind der Motor der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate (vgl. die Abbildung).

Abbildung



Da aber die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte, die die Unternehmen eines Landes an den internationalen Märkten anbieten, von deren Preis abhängt (zu dem Qualitätsargument komme ich später), spielt die gesamtwirtschaftliche Lohnentwicklung selbstverständlich eine zentrale Rolle für die Frage, wie ein Land beim Außenhandel dasteht, ob es mehr exportiert als importiert (d.h. ob es einen positiven Saldo hat oder einen negativen) und wie sich der Saldo seiner Handelsbilanz verändert. Findet ein großer Teil des internationalen Handels auch noch mit Ländern statt, die dieselbe Währung haben, fallen Wechselkursänderungen zur Erklärung von Veränderungen in der Wettbewerbsfähigkeit weg. Und dann sind die gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten im Vergleich zu denen der Währungspartnerländer der wichtigste verbleibende Faktor, der darüber entscheidet, ob ein Land auf Dauer Handelsüberschüsse oder -defizite erzielt. (Die üblichen Strukturargumente, das und das Land könne praktisch gar nichts Bedeutendes exportieren, weil es gar keine passenden Weltmarktprodukte herzustellen in der Lage sei, sind fehl am Platz. Denn Strukturen fallen nicht vom Himmel, sondern entstehen auf Dauer bzw. gehen nach und nach unter, wenn die Handelsbedingungen über längere Zeiträume positiv oder negativ verzerrt sind. Das Beispiel Frankreichs lässt traurig grüßen.)

Hierzulande leistet es sich der Dachverband der Gewerkschaften, der DGB, – vermutlich auf Anweisung der vom Export abhängigen IGMetall –, den engen Zusammenhang zwischen Lohn- und Preisentwicklung [klein zu reden](#). Oberflächlich betrachtet mag das wie ein kluger Schachzug wirken, da ja, wenn Angebotspreise nicht zentral von Lohnstückkosten bestimmt werden, ein hoher Lohnabschluss nicht besonders Preis treibend wirken kann und entsprechend keine gravierend negativen Folgen für den Umsatz und damit die Beschäftigung zu befürchten sind. Das scheint ein gutes Argument für hohe Lohnabschlüsse zu sein, sollte man meinen.

Bei näherer Betrachtung erweist es sich jedoch als grandioser gesamtwirtschaftlicher Bumerang, den Löhnen ihre Bedeutung als Kostenfaktor Nummer 1 abzuspochen. Denn damit liefert eine

Interessengruppe aus der deutschen Arbeitnehmerschaft (!) der deutschen Exportindustrie Schützenhilfe bei deren Weigerung, das deutsche Lohndumping als die entscheidende Ursache für die EWU-internen Handelsungleichgewichte und damit als Eurokrisenursache Nummer 1 anzuerkennen. Denn wenn die Löhne bzw. die Lohnstückkosten ganz allgemein nicht so wichtig sind für Preise und Verkaufserfolg auf dem internationalen Parkett, dann kann auch deutsches Lohndumping schwerlich etwas mit der Eurokrise zu tun haben.

Unter diesen Vorzeichen aber ist die Eurokrise nicht zu überwinden unter Erhalt des Euros in seiner jetzigen Form. Denn entweder muss den EWU-Krisenländern *auf Dauer* mit Mitteln aus "Rettungsschirmen" unter die Arme gegriffen werden mit allen Folgen für das Bankensystem, ja für die Geldwirtschaft an sich – ein politisch kaum durchzuhaltendes und daher unrealistisches Szenario. Oder sie beugen sich allesamt dem deutschen Diktat in dem Sinne, dass sie die deflationäre Lohnstrategie Deutschlands wiederholen. Die dadurch ausgelöste offene Deflation, die Verschärfung der europäischen Rezession, die dann weiter steigende Arbeitslosigkeit und der absehbare Abwertungswettlauf mit den anderen großen Weltwährungen umreißen den Abgrund, vor dem Europa dann steht.

Dass ausgerechnet ein Gutachten der EU-Kommission als Beleg für den geringen Einfluss deutscher Löhne auf deutsche Handelsüberschüsse herangezogen wird, ist verständlich: Welches Land würde sich in einer zunehmend von internationaler Seite bedrängten Lage nicht mit dem wissenschaftlichen Wasser einer supranationalen Institution rein waschen, wenn es dieses Wasser sozusagen auf dem Serviertablett angeboten bekommt? Da wird die Frage, wer bei diesem Gutachten die "wissenschaftliche" Feder aus welcher Interessenlage heraus geführt hat, wer hier Marionette und wer Drahtzieher war, gern unter den Tisch gekehrt. Aber man darf wohl zuversichtlich sein, dass es hierbei mit denselben Dingen zugegangen ist (sprich: einer massiven internen deutschen Formulierungshilfe) wie bei der Vereinbarung auf europäischer Ebene, Leistungsbilanzdefizite ab einer Höhe von 4% des Bruttoinlandsprodukts als problematisch einzustufen, Leistungsbilanzüberschüsse jedoch erst ab einer Größenordnung von 6%.

Interessant dürfte zu beobachten sein, wie sich die EU-Kommission aus der Zwickmühle herauszumanövrieren versucht, die sie sich durch dieses Gutachten selbst erbaut hat. Denn warum sollten die Krisenländer ihre Löhne (weiter) auf einen deflationären Abwärtspfad zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit schicken, wie es die Troika fordert, wenn die Bedeutung der Löhne für den Export im nettoexportstärksten Land der Welt so gering ist?

Wie man es auch dreht und wendet, die Widersprüche, in die sich die Verteidiger der deutschen Überschüsse verstricken, wenn sie versuchen, die Rolle der deutschen Löhne herunter zu spielen, sind unübersehbar. Das müsste eigentlich überzeugen. Und zwar vom Gegenteil.

Über den Autor



Friederike Spiecker ist Diplom-Volkswirtin und lernte das Handwerkszeug zur theoretischen und empirischen Makroökonomie am Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin. Heute arbeitet sie als freie Wirtschaftspublizistin und ist in der wirtschaftspolitischen Beratung von Parteien, Gewerkschaften und Verbänden tätig.

Veröffentlicht am: 21.11.2013

Erschienen unter:

<https://makroskop.eu/2013/11/kann-die-unabhaengige-lohnpolitik-nichts-fuer-handelsungleichgewichte/>