

5 % Lohnforderung: Pro

von

Heiner Flassbeck und Friederike Spiecker

Badische Zeitung, ...Februar 2006

Das Theater um die Lohnrunde 2006 hat noch nicht richtig begonnen, doch die Rolle des Schurken im Stück ist bereits vergeben. Die Gewerkschaften haben mit ihrer Forderung von bis zu 5 % die Chancen für eine beschäftigungswirksame Runde schon vertan, so die fast einhellige Meinung der deutschen „Experten“ und der Medien. Dass Forderungen kein Abschluss sind, lassen zwar die meisten noch gelten. Dass der deutsche Arbeitsmarkt aber weiterhin Reallohnzuwächse brauche, die deutlich hinter dem Produktivitätszuwachs zurückbleiben, damit sich in Sachen Arbeitslosigkeit endlich etwas bewege, wird nur von wenigen „Ketzern“ in Frage gestellt. Ungeheuer hilfreich wäre es auf allen Seiten, wenn man sich zunächst einmal ein paar Fakten zu Gemüte führte und dann erst die Diskussion eröffnete.

In Deutschland hat von 2000 bis 2006 die Produktivität der Arbeit um 8 % zugenommen. In der gleichen Zeit sind die Reallöhne absolut konstant geblieben. Der gesamte Produktivitätszuwachs ging also an die Arbeitgeber; die Zahl der Beschäftigten ist gesunken. Zum Vergleich Länder, in denen es besser lief: In Euroland ohne Deutschland stiegen im gleichen Zeitraum die Produktivität um knapp 4 % und die Reallöhne um 5 %. In den USA wurden die Reallöhne um 10 % angehoben bei einer Produktivitätszunahme von gut 13 %. In Großbritannien stiegen die Reallöhne um sage und schreibe 15 % während die Produktivität nur um 10 % zulegte. Alle Länder mit einem Reallohnanstieg nahe der Produktivitätslinie waren in Sachen Wachstum und Arbeitsmarkt besser, weil nicht nur der Export die Erholung der Konjunktur trug, sondern auch die inländische Nachfrage.

Daraus folgt: Nur der Weg der Reallöhne zurück auf den verteilungsneutralen Produktivitätspfad verspricht ein besseres Gleichgewicht zwischen den Antriebskräften des Aufschwungs. Das aber heißt, die Nominallohne müssen um etwa 3 ½ Prozent erhöht werden, weil die Produktivität um mindestens 1 ½ % zunehmen wird und die Zielinflationsrate der Zentralbank bei 2 % liegt.

Gegen diese Formel wird üblicherweise vorgebracht, dass eine Lohnerhöhung in dieser Größenordnung die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft gefährde und die Gewinne reduziere, die man im Aufschwung braucht, um zu investieren. Das aber ist rein logisch falsch, weil es die Dimension der Änderung in der Lohnpolitik, die hier vorgeschlagen wird, missversteht. Wenn von nun an die deutschen Reallöhne wieder wie die Produktivität steigen und der Nominallohn sich an der Zielinflationsrate der Europäischen Zentralbank orientiert, bleibt die überragende Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft, die sie sich durch die Lohnzurückhaltung der vergangenen Jahre erarbeitet hat, vollständig erhalten. Deutschland verbessert lediglich seine Wettbewerbsfähigkeit nicht noch weiter, sondern erhält den extrem günstigen Status quo. Ähnliches gilt für die Gewinne. Kehrete die Lohnpolitik jetzt auf den Pfad der Verteilungsneutralität zurück, bliebe es für alle Zeiten bei der extrem hohen Gewinnquote, was natürlich von Seiten der Gewerkschaften ein Zugeständnis ersten Ranges darstellte.

(((Es geht bei der Forderung nach einer Rückkehr auf den verteilungsneutralen Pfad gerade nicht um die manchmal so genannte Kaufkrafttheorie der Löhne. Kaufkrafttheorie kann ja nur heißen, dass die Reallöhne stärker als die Produktivität steigen sollen, was hier eindeutig nicht gemeint ist. Im Übrigen ist die Kaufkrafttheorie genauso fragwürdig wie ihr Gegenteil, die Gewinntheorie der Löhne, die von der gesamten herrschenden Lehre der Ökonomie in Deutschland mit heißem Herzen vertreten wird. Die ökonomische Logik ist meist symmetrisch. In diesem Fall heißt das, dass Lohnsteigerungen oberhalb der Produktivität auf Dauer so wenig die Kaufkraft erhöhen, wie Lohnsteigerungen unterhalb der Produktivität dauerhaft die Gewinne steigen lassen. Weil sich die Preise auf Dauer dem Verhältnis der Nominallöhne zur Produktivität, den „Lohnstückkosten“ anpassen, führen nominal Lohnzuwächse oberhalb der oben genannten Zielformel auf Dauer zur Inflation und unterhalb zur Deflation.)))

Eingewendet wird zudem, die Kaufkraft höherer Löhne ginge wieder verloren, weil von 100 Euro Lohnzuwachs auf den heimischen Markt nur wenig ankomme. Da verschwinden auf wundersame Weise 25 Euro in den Lohnnebenkosten, 20 in den Steuereinnahmen des Staates, 30 in den Importen und 10 in der Ersparnis, so dass, sage und schreibe, nur 15 von 100 Euro der heimischen Güternachfrage zugeführt werden. Diese Argumentation ist allerdings so alt wie falsch. Alle, die von diesen Abgaben profitieren, geben das Geld sofort und vollständig wieder aus. Besonders perfide ist die Argumentation mit den Importen: Das Ausland fragt derzeit, ausweislich unseres gewaltigen Leistungsbilanzüberschusses, weit mehr bei uns nach, als wir im Ausland. Die Ersparnis schließlich, die einen wirklichen Entzug von Kaufkraft darstellt, ist bei wenig verdienenden Arbeitnehmern nachweislich wesentlich geringer als bei gut verdienenden Unternehmerhaushalten.

Nur die Rückkehr auf einen Pfad der lohnpolitischen Vernunft kann Deutschland aus der Krise führen. Das aber können die Tarifpartnern nicht leisten, weil die Gewerkschaften alleine bei der herrschenden Arbeitslosigkeit die Machtverhältnisse nicht umkehren können. Daher ist es die Aufgabe der Politik sich so lange auf die Seite der Gewerkschaften zu schlagen, bis ihr eigenes lohnpolitisches Versagen korrigiert ist.