

Härtel, Hans-Hagen

**Article — Digitized Version**

## Warum eigentlich niedrige Lohnabschlüsse?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Härtel, Hans-Hagen (1982) : Warum eigentlich niedrige Lohnabschlüsse?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 62, Iss. 3, pp. 106-107

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135653>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*



## Warum eigentlich niedrige Lohnabschlüsse?

Nach der Schlichtung in der nordrhein-westfälischen Metallindustrie ist die diesjährige Lohnrunde praktisch gelaufen. Das Ergebnis – gut 4 % – zeichnete sich bereits seit einigen Monaten ab. Die Gewerkschaften haben den angestrebten Inflationsausgleich durchgesetzt; aus heutiger Sicht ist jedenfalls für die Dauer des Tarifvertrages mit einer Inflationsrate von nicht mehr als 4 % zu rechnen. Die Unternehmen müssen zwar – auch unter Berücksichtigung von Produktivitätsfortschritten – noch steigende Lohnstückkosten hinnehmen, können aber dennoch damit rechnen, daß sich die in den Jahren 1980/81 stark geschrumpften Gewinnmargen erholen.

Unumstritten ist, daß dieser Abschluß vor allem danach zu bewerten ist, ob er für die Lösung der Beschäftigungsprobleme hilfreich oder schädlich ist. Auch die Tarifvertragsparteien haben ihre Position im Tarifkonflikt in erster Linie beschäftigungspolitisch motiviert. Umstritten ist aber nach wie vor, ob es für die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit auf möglichst niedrige Lohnerhöhungen ankommt oder ob Lohnabschlüsse nicht auch zu niedrig und daher beschäftigungspolitisch schädlich sein können, ein Argument, das vor allem die Gewerkschaften bei der Verteidigung ihrer Lohnforderung benutzten. Die Antwort auf die Frage, wie niedrig die Lohnabschlüsse sein müssen (oder sein dürfen), wird nicht leichter dadurch, daß beide Standpunkte jeweils mit sehr populären Argumenten untermauert werden, die sich aber bei näherer Prüfung als nicht tragfähig erweisen.

So bezieht das gegen zu niedrige Lohnabschlüsse gerichtete Kaufkraftargument seine Legitimation aus der Vorstellung, daß auf dem Arbeitsmarkt andere Gesetzmäßigkeiten als auf Gütermärkten herrschen und ein steigender Lohn möglicherweise nicht zu sinkender, sondern zu steigender Arbeitskräftenachfrage führt und ein sinkender oder ein nur mäßig steigender Lohn die Beschäftigung beeinträchtigen kann. Begründet wird dies damit, daß die Löhne nicht nur Kosten, sondern auch Einkommen sind und deshalb der negative Beschäftigungseffekt aufgrund steigender Lohnkosten durch einen positiven Beschäftigungseffekt aufgrund steigender Massenkaukraft und Konsumgüternachfrage aufgehoben werden könnte. Dieses Argument gilt aber auch bei jedem anderen Markt; Preiserhöhungen bedeuten stets für den einen mehr Ausgaben und für den anderen mehr Einkommen. Das Kaufkraftargument in dieser naiven Version ist letztlich die Hoffnung, daß man sich wie Münchenhausen am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen kann. Da aber die Lohneinkommen ungefähr nur die Hälfte des verfügbaren Einkommens aller privaten Haushalte ausmachen, kann schon dann, wenn die Unternehmen die gestiegenen Lohnkosten nur zum Teil in den Preisen überwälzen, ein Anstieg der Realeinkommen ausbleiben. Wenn sie außerdem wegen der gestiegenen Lohnkosten weniger Arbeitskräfte halten oder einstellen, führt die Lohnerhöhung sogar zu einer Senkung des Realeinkommens der privaten Haushalte – von der Beeinträchtigung der Investitionen ganz zu schweigen.

Das Kaufkraftargument mag wohl seine Berechtigung haben, wenn es um die Frage geht, ob es eine Untergrenze für Lohnerhöhungen gibt. Dies ist aber mehr von akademischem Interesse; in der Praxis sind in der Bundesrepublik diese Untergrenzen noch nicht ausgelotet

worden. Es gibt kein Jahr in der Nachkriegszeit, für das sich auch nur einigermaßen plausibel belegen ließe, daß die Beschäftigung gelitten habe, weil die Löhne zu wenig erhöht worden seien. Das Risiko, sich nach unten zu irren, ist gering. Wenn es aber tatsächlich vorübergehend zu Nachfrageausfällen kommen sollte, dann greifen die keynesianischen Instrumente, dann kann der Staat mit expansiven fiskalischen Maßnahmen dem Nachfrageausfall entgegenwirken.

Daß niedrige Lohnabschlüsse nicht schädlich für die Beschäftigung sind, heißt indessen noch nicht, daß sie helfen, die Arbeitslosigkeit zu verringern. Das häufig – nicht zuletzt von den Arbeitgebern – benutzte Argument, eine lohnpolitische Zurückhaltung sei nötig, um die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Ausland zu sichern, verkennt, daß im gegenwärtigen Währungssystem die kostenmäßige Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Volkswirtschaft in erster Linie durch die Wechselkurse bestimmt wird. Keine Lohnpolitik hätte es verhindern können, daß die deutschen Löhne in Dollar gerechnet von 1976 bis 1979 um über 60 % gestiegen sind, und keiner Lohnpolitik ist zuzumuten, die Löhne um fast 15 % zu senken, wie es der Wechselkurs zwischen 1980 und 1981 zustande gebracht hat. Da die Entwicklung der Wechselkurse auf Dauer dazu tendiert, Unterschiede in den nationalen Kostenniveaus auszugleichen, müßte ein Versuch, durch Lohnzurückhaltung die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, über kurz oder lang scheitern.

Es sind also vor allem binnenwirtschaftliche Gründe, die den beschäftigungsfördernden Effekt niedriger Lohnabschlüsse ausmachen. Das wichtigste Argument ist, daß die Ertragsenerwartungen der Unternehmen verbessert werden und es damit für die Unternehmen attraktiver wird, gefährdete Arbeitsplätze zu erhalten oder rentable Arbeitsplätze durch Investitionen zu schaffen. Für die Entwicklung der Rentabilität kommt es allerdings nicht auf die Entwicklung der Nominallohne, sondern der Reallöhne im Verhältnis zur Produktivitätsentwicklung an. Niedrige Nominallohnsteigerungen haben daher nur Sinn, wenn nicht infolge einer restriktiveren Geldpolitik das Preisniveau und die Produktivitätsentwicklung so gedämpft werden, daß keine Rentabilitätsverbesserung herauskommt. Die Bundesbank hat aber angekündigt, daß sie so nicht reagieren wird, und sie hat bislang auch nicht auf niedrige Lohnabschlüsse mit einer Verringerung der monetären Expansion geantwortet. Unter diesen Umständen haben die Tarifparteien durchaus die Option, den von der Bundesbank bereitgestellten Geldmantel zur Finanzierung von beschäftigungsfördernder Produktion oder zur Finanzierung von beschäftigungsfeindlichen Kostensteigerungen zu nutzen.

Neben diesem grundlegenden Zusammenhang ist in der aktuellen Situation aber auch die Labilität an den internationalen und nationalen Kapitalmärkten in Rechnung zu stellen. Niedrige Lohnabschlüsse können im Inland und Ausland die Erwartung eines dauerhaften Stabilitätsvorsprungs der Bundesrepublik stärken und im Ausland überdies das Vertrauen in die Fähigkeit der Bundesrepublik, mit ihren Problemen fertigzuwerden, wieder herstellen. Dies würde die Bereitschaft, in D-Mark-Anlagen und darüber hinaus in langfristige Titel zu investieren, erhöhen und die Zinsen senken. Dabei mag sich die D-Mark zunächst so stark aufwerten, daß sich die internationale Wettbewerbsfähigkeit verschlechtert. Aber es wird immer wieder mit Recht betont, daß derzeit eine Zinssenkung, und zwar eine dauerhafte Senkung des langfristigen Zinssatzes, das beste Konjunkturprogramm ist. Vielfach wird vorgerechnet, ob eine Zinssenkung oder eine Verringerung der Lohnabschlüsse den Unternehmen mehr Kostenentlastung bringt. Dieser Streit ist müßig, denn der Vorteil einer zurückhaltenden Lohnpolitik besteht darin, daß sie im Ergebnis auf eine Kombination von stabilen Lohnkosten und sinkenden Zinsen hinausläuft. Hinzu kommt, daß mit dieser Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen dem von der Bundesregierung geplanten Beschäftigungsprogramm erst die Chance einer erfolgreichen Initialzündung gegeben wird.

Wertet man den Tarifabschluß vor dem Hintergrund dieser Überlegungen, so kann man aufatmen, daß er nicht höher ausgefallen ist. Unter diesem Aspekt wurde er in der Öffentlichkeit auch überwiegend begrüßt. Dagegen gibt es nahezu niemanden, der ihn – aus beschäftigungspolitischen Gründen – als zu niedrig ansieht. Viele hatten jedoch die Hoffnung, die Gewerkschaften würden einen noch mutigeren Schritt in Richtung auf niedrige Abschlüsse gehen.