

Klodt, Henning

Article — Digitized Version

## Leitstern oder Irrlicht? Lohnquote

Wirtschaftswoche

**Provided in Cooperation with:**

Kiel Institute for the World Economy (IfW)

*Suggested Citation:* Klodt, Henning (1985) : Leitstern oder Irrlicht? Lohnquote, Wirtschaftswoche, ISSN 0042-8582, Verlagsgruppe Handelsblatt, Düsseldorf, Vol. 39, Iss. 17, pp. 116-123

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/3301>

**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.

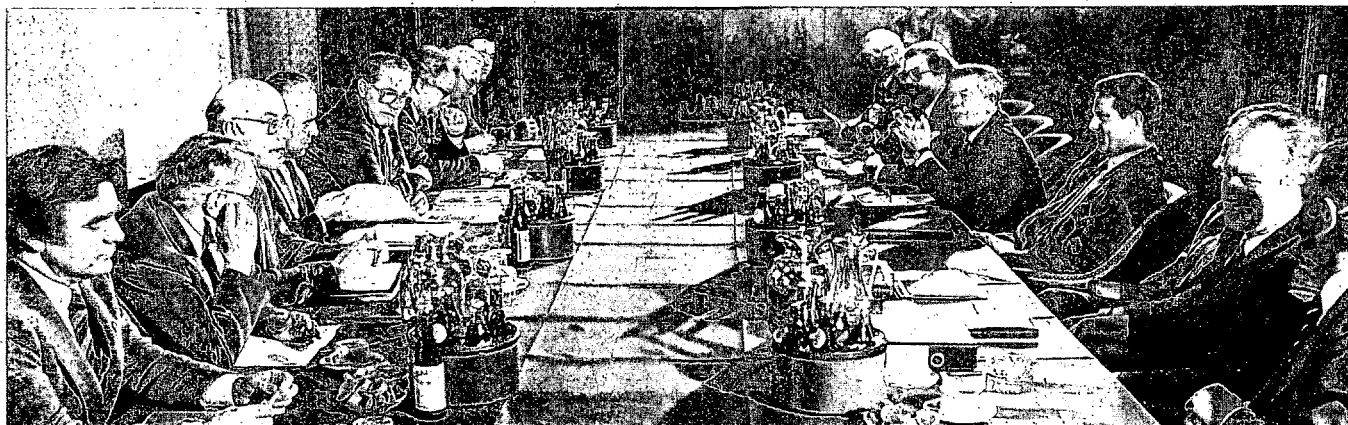
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**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.*



Tarifpartner: Immer wieder im Spannungsfeld zwischen Einkommenszuwachs und Kostenexpansion

## LOHNQUOTE

# Leitstern oder Irrlicht?

Weithin gilt als ausgemacht, daß Lohnerhöhungen die Beschäftigung nicht gefährden, solange sie unterhalb von Inflationsrate und Produktivitätsfortschritt bleiben. Diese Auffassung sieht Henning Klodt\* durch die empirischen Zahlen nicht gestützt. Der Autor plädiert daher für eine beschäftigungsfördernde Korrektur der Lohnleitlinie.

Der wirtschaftspolitische Konsens über die Lohnpolitik gerät ins Wanken. Die vertraute Formel, wonach der Reallohnanstieg nicht über den Produktivitätsfortschritt hinausgehen darf, wenn die Beschäftigung stabil bleiben soll, scheint widerlegt. Denn die Lohnzuwächse bleiben nunmehr im vierten Jahr hinter der Produktivität zurück, doch die Arbeitslosigkeit im Lande ist höher denn je.

Die Gewerkschaften nennen es schlichtweg skandalös, daß sich trotz der Wende bei den Angebotsbedingungen die Lage am Arbeitsmarkt weiter verschärft. Da es offensichtlich nichts einbringe, durch lohnpolitische Zurückhaltung mehr Arbeitsplätze rentabel zu machen, müsse der Hebel bei der Nachfrage und der Arbeitszeit angesetzt werden, um das drängende Problem der Arbeitslosigkeit zu lösen.

\* Dr. Henning Klodt ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

Der gleiche Sachverhalt wird von den Unternehmensverbänden völlig anders interpretiert: Wenn trotz niedriger Lohnabschlüsse die Arbeitslosigkeit nicht abnimmt, so zeige dies nur, daß das Lohnniveau eben immer noch zu hoch sei. Sie raten, das Ausmaß der Lohnsteigerungen allein an der Arbeitsmarktsituation zu orientieren, nicht dagegen am Produktivitätsfortschritt. Das heißt im Klartext, daß die Tariflöhne so lange nicht steigen dürften, wie die Arbeitslosigkeit noch nicht abgebaut ist.

Beide Tarifparteien lehnen also das Konzept der produktivitätsorientierten Lohnpolitik ab, wenn auch aus unterschiedlichen Blickwinkeln und mit völlig

**„Es muß ein Kompromiß gefunden werden zwischen dem gewünschten Maß an sozialer Sicherheit und notwendiger Flexibilität.“**

unterschiedlichen Konsequenzen für die aktuelle Lohnrunde (siehe Kasten Seite 119). Dabei lassen sich für beide Standpunkte durchaus überzeugende Argumente nennen:

Die Unternehmensverbände verweisen zu Recht darauf, daß unterschieden werden muß zwischen den angemessenen Tarifabschlüssen bei Vollbeschäftigung

und bei Unterbeschäftigung. In der heutigen Situation würde eine Lohnsteigerung in voller Höhe des Produktivitätsfortschritts die Arbeitslosigkeit nur noch weiter zementieren. Woran sich allerdings beschäftigungskonforme Lohnabschlüsse orientieren sollen, das lassen auch die Unternehmensverbände offen.

Den Gewerkschaften ist einzuräumen, daß sie seit Beginn der achtziger Jahre eine recht moderate Lohnpolitik betrieben haben. In ihrer Enttäuschung darüber, daß Erfolge beim Abbau der Arbeitslosigkeit ausgeblieben sind, neigen sie allerdings dazu, die beschäftigungsmindernden Effekte überhöhter Real-löhne zu unterschätzen. Die Gefahr ist groß, daß die Fähigkeit zum Dialog verlorengeht, wenn es nicht gelingt, wissenschaftlich fundierte Orientierungshilfen für das beschäftigungspolitisch vertretbare Maß an Lohnerhöhungen zu geben. Im Brennpunkt dieser Auseinandersetzung steht die Lohnquote (siehe Grafik Seite 117).

Im Jahre 1984 ist die Lohnquote in der Bundesrepublik wieder auf das Niveau von 1970 zurückgefallen. Die Zahl der Arbeitslosen dagegen ist heute um zwei Millionen höher als 1970. Dies läßt zwei Schlüsse zu: Entweder hat die gegenwärtige Arbeitslosigkeit nicht das geringste mit Löhnen und Produktivität zu tun, oder die Lohnquote ist systematisch verzerrt, so daß der Verteilungsspielraum überschätzt wird.

Für die zweite Vermutung spricht, daß die Reaktionen der Unternehmen auf

überhöhte Reallöhne nicht ohne Auswirkungen auf die statistisch gemessene Lohnquote bleiben: Steigt der Reallohn stärker als die Arbeitsproduktivität, kommt es zunächst zu einem Anstieg der Lohnquote. Der zunehmende Kostendruck zwingt die Unternehmen jedoch, verstärkt zu rationalisieren und Arbeitskräfte zu entlassen oder – wo dies nicht möglich ist – aus dem Markt auszuscheiden.

Beides hat Konsequenzen für den Produktivitätsfortschritt: Unterstellt man zur Vereinfachung die Homogenität des Faktors Arbeit, dann werden bei steigenden realen Lohnstückkosten gerade diejenigen Betriebe und Arbeitskräfte wettbewerbsunfähig, die die niedrigste Produktivität aufweisen. Durch das Hinausdrängen marginaler Anbieter sinkt ge-

samtwirtschaftlich der Arbeitseinsatz stärker als die Produktion – so wird die Durchschnittsproduktivität der im Markt verbleibenden Produzenten angehoben. Der Rückgang der Beschäftigung setzt sich fort, bis Reallohn und Grenzproduktivität der Arbeit wieder übereinstimmen.

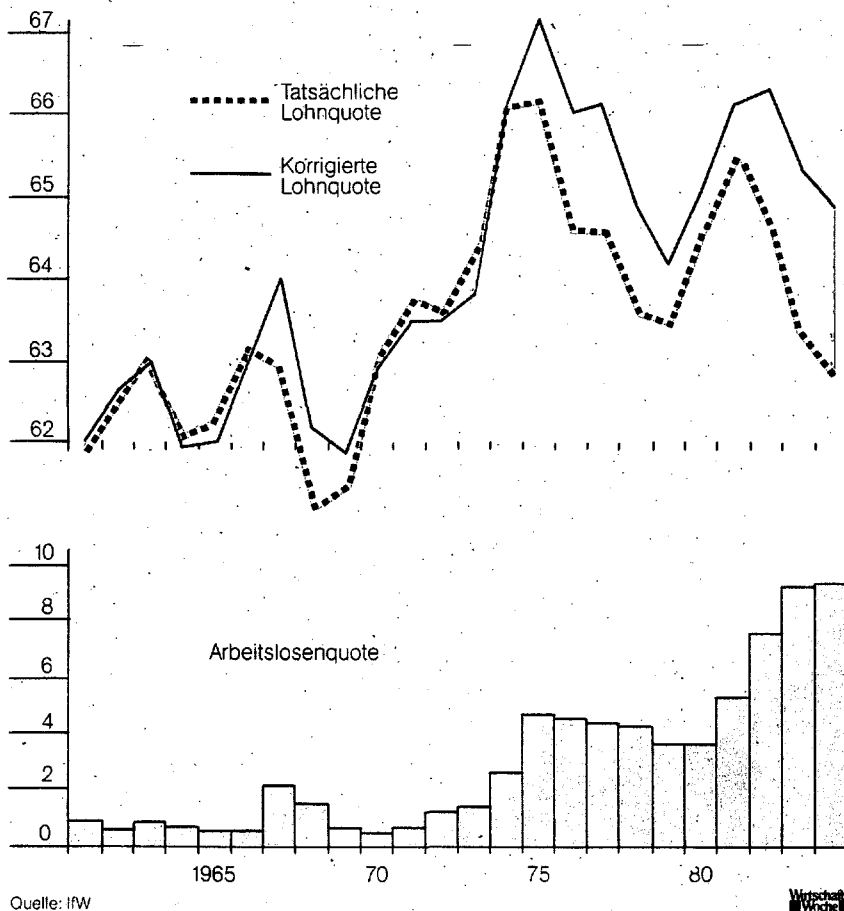
Durch die lohninduzierte Komponente des Produktivitätsfortschritts bildet sich die Lohnquote wieder zurück. Was bei vordergründiger Betrachtung als Entlastung an der Lohnfront erscheint, ist dann nicht mehr als der Reflex auf die – im nachhinein als überzogen zu bezeichnenden – Lohnsteigerungen früherer Jahre. Auf der Suche nach den Beschäftigungswirkungen der Tarifabschlüsse ist die Lohnquote also kein Leitstern, sondern ein Irrlicht.

## Notwendige Korrektur der Lohnformel

Die Lohnquote zeigt den Anteil der Löhne und Gehälter am Volkseinkommen, bereinigt um die Veränderung des Anteils der Unselbständigen an der Zahl der Erwerbstätigen. Bezieht man in die Quote auch die geleisteten Arbeitsstunden ein, ergibt sich der Quotient aus Stundenlohn und Arbeitsproduktivität. Das bedeutet: Bewegungen

der Lohnquote zeigen nicht nur Veränderungen der funktionalen Einkommensverteilung an, sie lassen sich auch als Änderung in der Relation zwischen Stundenlohn und Arbeitsproduktivität interpretieren. Steigt also die Lohnquote, dann heißt das auch, daß die Löhne stärker gestiegen sind als die Arbeitsproduktivität.

Entwicklung von tatsächlicher und korrigierter Lohnquote sowie Arbeitslosenquote in der Bundesrepublik seit 1961 (in Prozent)



## Die Küche wird immer raffinierter. Also muß auch der Gast raffinierter werden.

**Die Gault-Millau Tester haben in den deutschen Spitzenrestaurants für alle Gäste gegessen und darüber geschrieben. Denn: Besseres Wissen erhöht die Lust am Essen. Gault-Millau Guide Deutschland 1985.**



**Vor dem Essen zu lesen Gault-Millau 1985. Jetzt im Buchhandel 38,- DM.**

**Gault-Millau 1985. Jetzt bestellen!**

Bitte senden Sie mir \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Gault-Millau Guide Deutschland mit separatem Elsaßteil und den 100 besten italienischen Restaurants. Über Buchhandlung \_\_\_\_\_

zum Preis von 38,- DM  oder direkt zum Preis von 41,- DM (incl. 3,- DM Versandkosten) . Ich bezahle per Scheck, liegt meiner Bestellung bei . Ich erbitte Ihre Rechnung zusammen mit der Sendung .

Name/Vorname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

An Ringier Verlag, Orterstr. 8, D-8000 München 70

Dennoch ist die Lohnquote als Anhaltspunkt für die Lohnpolitik zu gebrauchen. Man muß sie nur in geeigneter Weise bereinigen. Auch die lohninduzierte Komponente des Produktivitätsfortschritts zeigt zwar die erhöhte Effizienz der Arbeitsplätze, aber eben nur der übriggebliebenen. Die lohninduzierte Produktivitätssteigerung beruht allein auf dem Wegfall unterdurchschnittlich produktiver Arbeitsplätze. Sollte auch dieser Produktivitätsfortschritt in den Tarifverhandlungen verteilt werden, so würde das nur zu weiterem Abbau der Beschäftigung führen.

Eine vom lohninduzierten Produktivitätsfortschritt bereinigte Lohnquote indes zeigt an, wie stark die Reallöhne vom beschäftigungsneutralen Produktivitätsfortschritt abgewichen sind. Sie bezeichnet gleichzeitig die Leitlinie für beschäftigungsneutrale Lohnabschlüsse und liefert damit einen brauchbaren Indikator für die Lohnpolitik.

Deshalb wird im folgenden eine Faustformel vorgestellt, mit der die Größenordnung derartiger Produktivitätsverzerrung abgeschätzt werden kann: Der induzierte Produktivitätseffekt verringert die Beschäftigung. Da der Produktionsbeitrag marginaler Arbeitskräfte ihrem Lohn entsprechen dürfte, wird bei schrumpfendem Arbeitseinsatz die gesamtwirtschaftliche Produktion in gleichem Umfang wie die Lohnsumme der freigesetzten Arbeitskräfte sinken. Wegen der unterstellten Homogenität des Faktors Arbeit ergibt sich die prozentuale Produktionsminderung also als Pro-

## „Worauf es ankommt: Eine Orientierung der Reallöhne am beschäftigungsneutralen Produktivitätsfortschritt.“

dukt aus der prozentualen Beschäftigungsänderung und der Lohnquote. Wenn etwa der Arbeitseinsatz um zehn Prozent sinkt, wird – bei einer Lohnquote von siebenzig Prozent – die Produktion demnach um sieben Prozent sinken. Für die Produktivität – den Quotienten aus Produktion und Beschäftigung – folgt daraus eine Erhöhung um drei Prozent.

Da sich Lohnquote und Profitquote definitionsgemäß zu eins ergänzen, läßt sich der induzierte Produktivitätseffekt somit als Produkt aus Beschäftigungsänderung und Profitquote errechnen. Mit dieser Formel kann aus der statistisch

## Standpunkte zur Lohnpolitik

Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände im Dezember 1984: „Es erscheint angebracht, von einer globalen Orientierung der Löhne am Produktivitätsfortschritt abzuraten. Wegen der inhärenten Komplexität des Phänomens Lohn ist es allerdings unmöglich, konkrete, das heißt quantitativ faßbare, Alternativkonzepte anzubieten. . . . Das Lohngefüge müßte so gestaltet werden, daß ein flexibles Reagieren auf Veränderungen am Arbeitsmarkt sowie auf Veränderungen im Unternehmenssektor möglich wird. Ein denkbarer Weg dahin wäre zum Beispiel, daß bei Tarifverhandlungen lediglich eine Art Mindestlohnerhöhung vereinbart wird, die bewußt unter der an sich möglichen Lohnerhöhung zurückbleibe.“

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut des DGB (WSI) im März 1984: „Da die Arbeitgeber ihre Ein-

kommenszuwächse aus den maßvollen Tarifabschlüssen der letzten Jahre nicht zur Schaffung von Arbeitsplätzen, sondern offensichtlich zur Ausweitung ihrer Finanzanlagen und/oder ihres privaten Konsums genutzt haben, haben sie endgültig die Legitimation verspielt, von den Arbeitnehmern weiteren Reallohnverzicht zu fordern. Im Gegenteil, die maßvollen Tarifabschlüsse der letzten Jahre müssen als Vorfinanzierung für die Tarifforderungen im Jahre 1984, insbesondere die Forderung nach einschneidenden Arbeitszeitverkürzungen, betrachtet werden.“

Und noch einmal das Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut des DGB im September 1984: „Es muß deshalb als besonders skandalös gelten, daß trotz sehr guter Angebotsbedingungen zur Zeit in der Bundesrepublik noch immer kein Beschäftigungsanstieg zu verzeichnen ist.“

gemessenen Lohnquote der lohninduzierte Produktivitätseffekt eliminiert werden – das ergibt dann die korrigierte Lohnquote.

Seit 1982 geht nicht nur die unkorrigierte, sondern auch die korrigierte Lohnquote zurück. Im Vergleich zu den sechziger und frühen siebziger Jahren ist die korrigierte Lohnquote allerdings immer noch auf hohem Niveau. Damit ist der Reallohnanstieg im Durchschnitt der vergangenen 15 Jahre zwar nicht über den statistisch gemessenen, durchaus aber über den beschäftigungsneutralen Produktivitätsfortschritt hinausgegangen. Die Kosten des Arbeitseinsatzes sind also schneller gestiegen als seine Erträge. Daß die Arbeitslosigkeit auf hohem Niveau verharrt, kann daher nicht überraschen.

Das überhöhte Reallohnniveau von heute ist das Ergebnis von zwei Schüben, die in den Jahren 1974/75 und 1980/81 stattfanden. Der erste Schub wurde ausgelöst durch das Zusammentreffen dreier schockartiger Entwicklungen:

- den Anstieg der Ölpreise,
- die zweistelligen Tarifabschlüsse,
- das geldpolitische Bremsmanöver der Bundesbank.

Von 1976 bis 1979 kam es zu einer deutlichen Entlastung bei den realen Lohnstückkosten. In dieser Zeit wurden immerhin rund 800 000 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Doch schon am Ende des Jahres 1979 kam der nächste Kostenschub, und zwar in Form der zweiten Ölpreiskrise. Die korrigierte

Lohnquote – die Relation aus Reallohn und beschäftigungsneutraler Produktivität – stieg erneut kräftig an.

Zwar ist für die Rentabilität der Arbeitsplätze der Kostenaspekt der Löhne entscheidend, aber trotz der zurückhaltenden Lohnpolitik seit Beginn der achtziger Jahre sind die realen Lohnstückkosten zunächst noch gestiegen.

Erst seit 1983 hat sich die Situation gewandelt. Nunmehr geht die korrigierte Lohnquote zurück. Im Jahre 1985 wird sie vermutlich noch einmal um einen halben Prozentpunkt sinken. Erstmals seit dem Jahre 1979 geht damit von der Lohnpolitik eine Entlastung auf dem Arbeitsmarkt aus.

Die Lage ist vergleichbar mit den Jahren nach 1975, als die korrigierte Lohnquote zunächst zögernd, dann aber um so rascher sank. Die Beschäftigungsexpansion folgte damals mit einer Verzögerung von etwa zwei Jahren. Das läßt hoffen: Wenn die eingeschlagene Linie bei der Lohnpolitik konsequent fortgesetzt wird, könnte die Arbeitslosigkeit rascher abgebaut werden, als es vielen heute vorstellbar erscheint.

Was folgt aus all dem für die produktivitätsorientierte Lohnpolitik? Worauf es ankommt, ist eine Orientierung der Reallöhne am beschäftigungsneutralen, nicht am statistisch gemessenen Produktivitätsfortschritt. Die Berechnung des induzierten Produktivitätseffekts, der die Differenz zwischen dem gemessenen und dem beschäftigungsneutralen Produktivitätsfortschritt ausmacht, ist ver-

# Rückzug in Nischen

gleichsweise einfach; dieser Effekt könnte ohne Schwierigkeiten bei den Tarifverhandlungen berücksichtigt werden. Die produktivitätsorientierte Lohnpolitik ist also keineswegs eine arbeitsmarktpolitische Sackgasse – aber eine Modifizierung der bislang benutzten Lohnformel tut not.

Bei der gegenwärtigen Lage am Arbeitsmarkt kann der beschäftigungsneutrale Produktivitätsfortschritt allerdings nicht mehr als eine reine Orientierungshilfe sein.

Denn je weiter die Reallohnsteigerungen hinter dem beschäftigungsneutralen Produktivitätsfortschritt zurückbleiben, desto schneller ist der Weg zurück zur Vollbeschäftigung zu schaffen. Welches Tempo dabei gewählt wird, muß letztlich von den Tarifparteien entschieden werden – im Interesse der Arbeitslosen wäre allerdings ein möglichst rasches Tempo angebracht.

Es ist zu hoffen, daß dieser Weg erleichtert wird durch den Abbau institutioneller Hemmnisse auf dem Arbeitsmarkt, damit die Last der Anpassung nicht von der Lohnpolitik allein getragen werden muß.

So sind etwa trotz vielfältiger Verfeinerungen des Kündigungsschutzes die Arbeitsplätze nicht sicherer, sondern eher unsicherer geworden. Vieles von dem, was als Segen für die Arbeitnehmer gedacht war, entpuppt sich heute als Fluch für diejenigen, die keinen Zugang zum Arbeitsmarkt finden. Es muß ein neuer Kompromiß gefunden werden zwischen dem gewünschten Maß an sozialer Sicherheit und der notwendigen Flexibilität.

Auch auf den Gütermärkten ist viel zu tun, damit mehr Arbeitsplätze entstehen können. Internationale Vergleiche zeigen, daß neue Arbeitsplätze vor allem im Dienstleistungssektor zu erwarten sind – doch gerade hier wird besonders eifrig reglementiert und verwaltet. Dabei bleibt kaum ein Bereich vom Staatseingriff verschont: Die Verkehrsunternehmen sind an Preisverordnungen und Konzessionen gebunden, der Wettbewerb bei Banken und Versicherungen wird von Bundesaufsichtsamtern verwaltet, der Einzelhandel wird durch das Ladenschlußgesetz eingeengt, an die Stelle des Wettbewerbs bei den freien Berufen treten Gebührenordnungen und Niederlassungsvorschriften, Bundesbahn und Bundespost schließlich pochen auf ihre Monopole und geben privater Initiative keinen Raum.

Der Lohnpolitik kommt sicherlich die Schlüsselrolle bei der Lösung der Arbeitsmarktprobleme zu, doch sie wird mehr erreichen, wenn die Entfaltung der Marktkräfte weniger behindert wird.

Wann investiert ein Unternehmen? Die Antworten der traditionellen Betriebswirtschaftslehre auf diese Frage sind unzureichend. Professor Ulrich Teichmann von der Universität Dortmund hat die Lehrbuchtheorie einer kritischen Prüfung unterzogen.

**D**as Wissen, das Investitionsentscheidungen zugrunde gelegt wird, kann sich nur auf das in der Vergangenheit Erfahrene beziehen. Erkannte Tendenzen können zwar in die Zukunft fortgeschrieben werden. Wie intensiv auch immer man sich aber um das Durchleuchten der Zukunft bemüht, man wird allenfalls schemenhafte Umrisse erkennen können. Indes hilft auch die Momentaufnahme nicht weiter, denn ökonomische Prozesse kennen keinen Stillstand. Investieren ist, wie Joseph A. Schumpeter schreibt, dem Schießen auf ein undeutliches Ziel vergleichbar, das sich obendrein noch ruckhaft bewegt. Deshalb verblüfft die Argumentationsweise der traditionellen Investitions- und Finanzierungstheorie: Sie tut so, als wüßte man das, von dem man doch eigentlich weiß, daß man es nicht weiß – und führt dann ihre Modelle zu Lösungen.

Die gefundene Lösung selbst wird nicht mehr in Frage gestellt. Geprüft wird allein, ob sie wegen nicht erfaßter,

**„Investieren ist dem Schießen auf ein undeutliches Ziel vergleichbar, das sich obendrein noch ruckhaft bewegt.“**

imponderabler Faktoren ohne nachträgliche Korrekturen die liquiditätsbindende Entscheidung begründen kann.

Je näher der Investor an der Gegenwart operiert, desto verlässlicher ist seine Informationsgrundlage und entsprechend geringer sein Risiko. Je kürzer der Investor sich bindet, je schneller er sich an veränderte Marktbedingungen anpassen kann, desto geringer sein Informationsbedarf und entsprechend geringer wiederum das Risiko, das auf mangel-

des Wissen zurückzuführen ist. So banal diese Sätze klingen, so aufschlußreich sind sie für eine realitätsbezogene Theorie der Investitionsentscheidung.

Gewinne resultieren aus Aktivitäten, die zumindest vorübergehend Dritten verschlossen sind. Gewinne entstehen dort, wo der Zugang eng ist, wo nur wenige agieren können. Verschlossen wird der Zugang aber nicht dadurch, daß Konkurrenten die Informationen fehlen. Das Wissen um die Zukunft ist aus der Natur der Sache durchgängig unzureichend und kann alleingegenommen die positive Entscheidung nicht begründen. Sie wird gerechtfertigt aus der Tragbar-

## Zum Thema

Gebannt starrt alle Welt auf das Investitionsverhalten der Unternehmen. Erst höhere Investitionsausgaben könnten den langersehnten, selbsttragenden Aufschwung in der Bundesrepublik sichern. Unterdes verharft die traditionelle Betriebswirtschaftslehre mit ihrer Investitions- und Finanzierungstheorie in veralteten Lehrgebäuden.

Wenn Wissenschaftler sich jahrelang mit dem immer gleichen Themenkreis beschäftigen, gewinnen die Dinge ein Eigenleben, dessen Einflüssen sie sich kaum noch entziehen können.

Modelle werden zwar verfeinert, aber die Distanz zu den Entscheidungsprozessen des Alltags vergrößert sich. Jede formalisierte Wissenschaft – zumindest soweit es sich um Sozialwissenschaft handelt – läuft auf diese Weise Gefahr, an Aussagekraft einzubüßen.

Spätestens dann ist es an der Zeit, sich nicht weiter an den feinziselierten Dachstühlen der Lehrgebäude zu erfreuen, sondern die Fundamente abzuklopfen.

Genau das unternimmt Professor Ulrich Teichmann in einer Studie zur traditionellen Investitions- und Finanzierungstheorie. Das Urteil dieses kritischen Versuchs: Es klingt hohl, die Fundamente sind brüchig, eine gründliche Sanierung wäre angebracht. Die *Wirtschaftswoche* bringt Auszüge aus der Teichmann-Studie\*.

\* Teichmann, Ulrich: Die traditionelle Investitions- und Finanzierungstheorie – eine radikale Kritik. Dortmunder Diskussionsbeiträge zur Wirtschaftspolitik Nr. 10, 1985.