

Sind die Löhne in Deutschland zu hoch?

Jürgen Kromphardt

Die Klage über zu hohe Löhne ist so alt wie die Lohnarbeit selbst. Schon immer erhofften sich die Unternehmer (berühmte Ausnahme: Henry Ford) in einzelwirtschaftlicher Sicht von einer Senkung der Löhne Kostensenkungen und Wettbewerbsvorteile. Wenn man aus gesamtwirtschaftlicher Sicht die Nachfragewirkungen berücksichtigt, die sich aus dem „Doppelcharakter“ der Löhne ergeben, gleichzeitig Kostenelement und Grundlage für die Nachfrage der Arbeitnehmer zu sein, ist diese Hoffnung trügerisch: Man dürfte das, was man auf der Kostenseite gewinnt, auf der Nachfrageseite verlieren, auch wegen des Teils der Investitionsgüternachfrage, der von der Kapazitätsauslastung der für die Binnennachfrage produzierenden Unternehmen abhängig ist. Trotzdem ist die Forderung nach Lohnzurückhaltung von der Wissenschaft unterstützt worden. Neuerdings sollen sogar die Stundenlöhne gesenkt werden, in der aktuellen tarifpolitischen Auseinandersetzung dadurch, dass bei gleichem Wochenlohn die Wochenarbeitszeit verlängert wird. Damit soll die Senkung der Stundenlöhne den Arbeitnehmern schmackhafter gemacht werden.

Was ist nun von den Gründen zu halten, die in dieser Diskussion vorgebracht werden? Zwar wächst Deutschland seit der Mitte der 90er Jahre mäßig (derzeit wächst nur die Schweiz noch langsamer). Da im internationalen Vergleich die deutschen Arbeitsentgelte (Nettolöhne plus Sozialabgaben und Steuern) je Stunde eine Spitzenposition einnehmen, liegt es offenbar nahe, diese hohen Löhne für die schwache wirtschaftliche Entwicklung verantwortlich zu machen oder zumindest zu behaupten, die besonderen Belastungen der deutschen Wirtschaft, insbesondere die aus der Finanzierung der deutschen Vereinigung resultierenden hohen Sozialabgaben und Steuerlasten, müssten durch niedrigere Löhne ausgeglichen werden.

Die Daten sprechen jedoch eine andere Sprache: Seit 1994 sind die Exporte trotz hoher Löhne um ca. 80 % gestiegen, die Binnennachfrage ist dagegen nur um ca. 10 % gewachsen. Zwar ist in den exportierten Waren ein zunehmender Anteil importierter Vorprodukte enthalten, aber Deutschland erwirtschaftet dennoch hohe Exportüberschüsse, die sich im Jahr 2002 und 2003 jeweils auf ca. 95 Mrd. Euro beliefen. Dies ist mehr, als Westdeutschland vor der Vereinigung in seinen besten Zeiten erreichen konnte. Der Außenbeitrag betrug damit ca. 4,5 % des Bruttoinlandsprodukts.

Die deutschen Löhne erlauben sogar Exportüberschüsse gegenüber den mittel- und osteuropäischen Reformstaaten und den meisten Entwicklungsländern, also ausgesprochenen Niedriglohnländern. China allerdings importiert aufgrund seiner restriktiven Handelspolitik weniger aus Deutschland als es hierher exportiert.

Auch die Entwicklung der Lohnstückkosten seit Mitte der 90er Jahre passt nicht zu der Behauptung zu hoher Löhne im internationalen Wettbewerb. Gerade in der Zeit, in der Deutschland im Wachstum so stark zurückgefallen ist, sind unter den Industriestaaten die Lohnstückkosten in Deutschland am langsamsten gestiegen.

Nur in Japan sind sie durchgängig gesunken, ohne dass sich dort ein Wachstumsprozess entfaltet hätte.

Die von manchen Unternehmen selbst betriebene Verlagerung von Arbeitsplätzen in Billiglohnländer ist ebenfalls kein durchschlagendes Argument. Sie ist vielmehr eine spezielle Form der Anpassung an die zunehmende internationale Arbeitsteilung, die schon seit Jahrzehnten dazu führt, dass Arbeitsplätze für niedrig qualifizierte Arbeit und mit erprobter, relativ einfacher Technik aus Deutschland verschwinden. Wenn Unternehmen diese Verlagerung der Arbeitsplätze in Billiglohnländer aktiv gestalten und die Produktion im Ausland selber betreiben, ist dies eine Anpassungsvariante, die gegenüber passivem Hinnehmen einen Vorteil hat: Das deutsche Unternehmen behält die Produktion in der Hand und kauft vermutlich seine maschinelle Ausrüstung weiterhin bei uns.

Für die Tarifeinsetzungen ist das Drohpotenzial der Betriebsverlagerung jedoch gravierend; denn für eine davon betroffene Belegschaft bietet die gesamtwirtschaftliche Erfahrung wenig Trost, dass es bislang gelungen ist, anstelle der in Deutschland verschwundenen Arbeitsplätze in anderen Sektoren, insbesondere im Maschinenbau und in anderen exportstarken Branchen, neue Arbeitsplätze zu schaffen. Die Belegschaft wird damit einem Strukturwandel unterworfen, an den sie sich nur begrenzt und nur bei sehr hoher Mobilität anpassen kann.

Ein weiteres Argument greift die Begünstigung der Schwarzarbeit durch die hohen Löhne auf. Dieses Problem hängt jedoch nicht an den hohen Arbeitsentgelten, sondern an den hohen Lohnnebenkosten. Deswegen sind alle Bemühungen grundsätzlich zu begrüßen, die Belastung mit Sozialabgaben zumindest nicht weiter steigen zu lassen. Schon dies ist eine politisch schwierige Aufgabe, da aufgrund der demographischen Entwicklung diese Abgaben ansteigen, wenn man keine Gegenmaßnahmen trifft. Man könnte daher Sozialabgaben, die aufgrund der Beitragsbemessungsgrenzen regressiv wirken, dort gezielt senken, wo sie eine besonders starke Belastung darstellen, nämlich im Bereich der Niedriglöhne (mit Ausnahme der 400-Euro-Jobs). Dann verbliebe den Arbeitnehmern ein höherer Nettolohn und die Schwarzarbeit wäre weniger attraktiv.

Eine generelle Senkung des Lohnniveaus würde dagegen kaum einen positiven Beschäftigungseffekt haben. Wird sie durch unbezahlte Mehrarbeit der bereits Beschäftigten realisiert, wäre der Beschäftigungseffekt sogar eindeutig negativ.

Jürgen Kromphardt, Prof. Dr., Professor für Wirtschaftstheorie,
Technische Universität Berlin,
e-mail: J. Kromphardt@ww.tu-berlin.de