

Löhne als Kostenfaktor und als Nachfragequelle

Till van Treeck

Ökonominnen und Ökonomen streiten seit jeher über die Bedeutung der Löhne für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung. Dabei muss unterschieden werden zwischen den Nominallöhnen und den Reallöhnen. Der Text stellt in diesem Kontext auch die Rolle von Lohnstückkosten in der Währungsunion dar.

Die Veränderung der Nominallöhne (z.B. von einem Jahr auf das nächste) setzt sich zusammen aus der Veränderung der Reallöhne und der Inflation. Wenn zum Beispiel die Nominallöhne um zwei Prozent steigen, aber die Preise um drei Prozent steigen, fallen die Reallöhne um etwa ein Prozent (vgl. **nominales und reales BIP**). In diesem Fall haben die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zwar mehr Geld in der Tasche, sie müssen aber für Güter und Dienstleistungen so viel mehr bezahlen, dass ihre tatsächliche Kaufkraft sinkt. Klar ist, dass bei der Frage, ob die Reallöhne in einem Land zu hoch, angemessen oder zu niedrig sind, stets berücksichtigt werden muss, wie hoch die Produktivität, also die produzierte Wirtschaftsleistung pro gearbeiteter Stunde, im jeweiligen Land ist (vgl. **Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung**). Aus dem Verhältnis aus Reallöhnen und Arbeitsproduktivität ergibt sich letztlich der Anteil der Löhne am BIP, der auch als Lohnquote bezeichnet wird.

Die Rolle der Reallöhne in unterschiedlichen Denkschulen

In der **neoklassischen** Tradition gilt der Reallohn als Preis für die Arbeit, welche auf dem Arbeitsmarkt von den Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern angeboten und von den Unternehmen nachgefragt wird. Wenn Arbeitslosigkeit herrscht, liegt dies nach traditionell neoklassischer Sicht in der Regel an zu hohen Reallöhnen (im Vergleich zur Produktivität). Diese können durch staatliche Maßnahmen wie einen zu hohen Mindestlohn, einer zu hohen Arbeitslosenunterstützung (welche den Anspruchslohn der Arbeitnehmer bzw. der Arbeitslosen erhöht) oder aber durch eine zu große Verhandlungsmacht der Gewerkschaften bedingt sein.

So weist **Manfred Neumann in seinem Debattenbeitrag** darauf hin, dass die Arbeitskosten für die Produktion vieler Güter einen bedeutenden Kostenfaktor darstellen. Im **Debattenbeitrag von Holger Schmieding** wird darüber hinaus betont, dass Arbeitsmarktreformen, die zunächst dazu führen, dass die Gewerkschaften bei den Löhnen erhebliche Zugeständnisse machen müssen, mittelfristig sogar zu höheren Reallöhnen für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer führen können. Dies könnte der Fall sein, wenn der Lohnverzicht dazu führt, dass sich die Produktionsbedingungen der Unternehmen verbessern und diese vermehrt in Innovationen investieren, welche mittelfristig zu höherer Produktivität und damit zu höheren gesamtwirtschaftlichen Einkommen führen. Diese könnten schließlich auch einen Anstieg der Löhne ermöglichen, selbst wenn der Anteil der Löhne am BIP in der Zwischenzeit gefallen sein mag.

In **keynesianischen** und insbesondere in sogenannten **postkeynesianischen** Ansätzen werden statt des Kostenaspekts vor allem die Nachfrageeffekte der Reallöhne in den Mittelpunkt gestellt. So wird argumentiert, dass die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in der Regel einen größeren Anteil ihrer Einkommen für Güter und Dienstleistungen ausgeben als die Bezieher von Kapitaleinkommen. Ein Grund hierfür kann sein, dass die Lohnempfänger weniger wohlhabend sind als Gewinnempfänger und deswegen mehr ungesättigte Konsumbedürfnisse haben. Keynesianische Ökonominnen und Ökonomen sehen daher die Gefahr, dass zu geringe Reallöhne (im Vergleich zur Produktivität) dazu führen, dass die Konsumnachfrage schwächelt. Dies würde sich in der Folge auch in einer geringeren Beschäftigung und höherer Arbeitslosigkeit niederschlagen, weil die Produktion nachfragebedingt gering ausfällt. In diese Richtung argumentiert **Paul de Grauwe in seinem Debattenbeitrag**, wenn er schlussfolgert, dass die sinkenden Löhne und Gehälter im öffentlichen Dienst zu einem starken Abfall des Konsums geführt und damit zu den tiefen Rezessionen und der hohen Arbeitslosigkeit in den Krisenländern beigetragen haben.

Die Rolle von Lohnstückkosten in der Währungsunion

Eine weitere wichtige Größe in der Lohndebatte sind die sogenannten Lohnstückkosten. Die Lohnstückkosten setzen die Nominallöhne ins Verhältnis zur Arbeitsproduktivität. Wenn die nominalen Lohnstückkosten steigen, bedeutet das also, dass die Nominallöhne stärker steigen als die Produktivität. Hierauf werden die Unternehmen in der Regel so reagieren, dass sie ihre Preise erhöhen. Wenn die Preise prozentual genauso stark steigen wie die nominalen Lohnstückkosten, bleiben die Gewinnmargen der Unternehmen (der Anteil der Unternehmen am volkswirtschaftlichen Kuchen) konstant. Wenn die nominalen Lohnstückkosten weniger stark steigen als die Preise, fällt der Anteil der Löhne am volkswirtschaftlichen Kuchen, und der Anteil der Gewinne steigt. Klar ist jedoch, dass die Inflation (Anstieg der Preise) nicht dauerhaft deutlich größer oder kleiner sein kann als die Veränderung der nominalen Lohnstückkosten (denn sonst wäre der Anteil der Löhne am Kuchen irgendwann 100 Prozent oder 0 Prozent).

Warum haben die Lohnstückkosten und die Inflation in einer Währungsunion eine besondere Bedeutung? Wenn sich die Preise für Güter und Dienstleistungen innerhalb einer Währungsunion über einen längeren Zeitraum in den einzelnen Mitgliedsländern sehr unterschiedlich entwickeln, gewinnen diejenigen Länder systematisch an preislicher Wettbewerbsfähigkeit, in denen Lohnstückkosten und Preise sich unterdurchschnittlich entwickeln, während diejenigen Länder an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verlieren, in denen Lohnstückkosten und Preise stärker steigen als in den anderen Mitgliedsländern. Dies kann dann zu Ungleichgewichten in den **Nettoexporten bzw. in den Leistungsbilanzen** beitragen. Außerhalb von Währungsunionen stellen sie typischerweise ein geringeres Problem dar, weil sie durch Auf- und Abwertungen der nationalen Währungen kompensiert werden können: Wenn in einem Land mit eigener Währung die Inflation über längere Zeit höher ist als bei seinen Handelspartnern, kann die Währung des Landes abwerten. Hierdurch werden dann die Exporte des Landes international wieder kostengünstiger, während die Importe teurer werden. Unter bestimmten Voraussetzungen kann daher eine Abwertung zu einer Verbesserung des Außenbeitrags führen.

Wie viele **neoklassische** und **keynesianische** Ökonominen und Ökonomen sind sich **Manfred Neumann und Paul de Grauwe in ihren Debattenbeiträgen** im Wesentlichen einig darüber, dass stark unterschiedliche Entwicklungen der Lohnstückkosten und der Inflation innerhalb einer Währungsunion ein Problem darstellen. Die Ökonomie ist sich aber uneinig in der Frage, ob das Problem vor allem auf Seiten von Ländern wie Griechenland, Spanien oder Portugal mit relativ hohem Lohnstückkostenwachstum liegt oder ob auch die niedrigen Lohnstückkostensteigerungen in Deutschland ein Problem darstellen, wie etwa **Heiner Flassbeck in seinem Debattenbeitrag** argumentiert.

Die Lohnstückkosten im (reformierten) Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP)

Seit der Reform des SWP im Jahr 2011 wird die Entwicklung der Lohnstückkosten in den Mitgliedsländern von der EU-Kommission genauer beobachtet. Wenn in einem Land über einen Zeitraum von drei Jahren die nominalen Lohnstückkosten um mehr als neun Prozent steigen, kann dies als Zeichen eines makroökonomischen Ungleichgewichts interpretiert werden, weil die preisliche Wettbewerbsfähigkeit in Gefahr geraten kann. Sehr niedrige Anstiege oder sogar Rückgänge der Lohnstückkosten gelten jedoch nicht explizit als Zeichen eines makroökonomischen Ungleichgewichts.

Didaktische Anwendung zum Thema

Zur empirischen Illustration: **Löhne und Lohnstückkosten im Euroraum**



Dieser Text ist unter der Creative Commons Lizenz veröffentlicht. by-nc-sa/4.0
Der Name des Autors/Rechteinhabers soll wie folgt genannt werden: by-nc-sa/4.0
Autor: Till van Treeck für bpb.de
Urheberrechtliche Angaben zu Bildern / Grafiken / Videos finden sich direkt bei den Abbildungen.