

## Aussprache

### Die Legende von der „Hochlohnökonomie“

(Zu dem Beitrag von Hans-Peter Müller in Heft 2/2001, S. 83-93)

In dem Beitrag von Hans-Peter Müller „Tarifpolitik im reifen Produktzyklus“ wird versucht, die Krise und Erosion des deutschen Systems der Flächentarifverträge aus dem Verlust der komparativen Vorteile der westdeutschen Schlüsselindustrien zu erklären. Dahinter steht die Annahme, dass „in diesen Sektoren das Geld verdient (werde)“, dass auf zahlreiche redistributive Weisen seinen Weg in einen „wenig wettbewerbsintensiven Dienstleistungssektor“ finde. Mit dem Verlust der komparativen Vorteile könne der „alte egalitaristische Legitimationsanspruch der deutschen Gewerkschaften, aus Privilegien für wenige Privilegien für alle zu machen (...) nicht mehr eingelöst werden.“ Damit bestätigt Müller eine Argumentation, die früher schon Wolfgang Streeck in die tarifpolitische Diskussion eingeführt hat.<sup>1</sup> Gegen diese Sicht müssen grundlegende Einwände formuliert werden.

1. Ausschlaggebend für die Wert- und Preisbildung von Gütern und Arbeitskräften sind nicht die Produktionskosten in den einzelnen Industriesektoren, sondern ist die gesamtwirtschaftliche Preisbildung. Der Versuch, auf einem direkten Weg aus Produktionskosten Preise abzuleiten, scheitert schon daran, dass in einer kapitalistischen Geldwirtschaft von gesamtwirtschaftlich gebildeten Preisen ausgegangen werden muss. In diesen Prozess der Preisbildung fließen aber eine Reihe von Bestimmungsfaktoren ein, die durch die Konstruktion ei-

nes direkten Zusammenhangs von Produktionskosten und Löhnen systematisch ausgeblendet werden.

2. Ein wesentlicher Faktor in diesem Prozess sind die Wechselkurse. Berücksichtigen wir den Einfluss dieser Größe, so kann zu keinem Zeitpunkt von einem Nachlassen der komparativen Vorteile der westdeutschen Industrie auf den internationalen Märkten gesprochen werden. Zeitweilige Wettbewerbsvorteile - wie z.B. in den achtziger Jahren - oder Wettbewerbsnachteile - z.B. Anfang der neunziger Jahre - können zu großen Teilen auf entsprechende Unter- oder Überbewertungen der DM zurückgeführt werden. Deshalb sagen, so resümiert das „Handelsblatt“ in seiner Ausgabe vom 12. Februar 2001, internationale Vergleiche von nationalen Arbeitskosten wenig über die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in den jeweiligen Ländern und können deshalb auch kein Maßstab für die Tarifpolitik sein. Erst die systematische Berücksichtigung der Wechselkurse ermöglicht Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit. In dieser Sichtweise hat die westdeutsche Industrie eine ausgesprochen wettbewerbsstarke Position, was durch die längerfristige Entwicklung der Außenhandelsbilanz belegt wird.
3. Die von Müller vermutete Annahme, die Überschüsse aus den wettbewerbsintensiven Industriesektoren würden auf redistributive Weise in einen wenig wettbewerbsintensiven Dienstleistungssektor

<sup>1</sup> Wolfgang Streeck, Anmerkungen zum Flächentarifvertrag und seiner Krise, in: GMH 2/1996.

umgeleitet (so im Übrigen auch die These von Wolfgang Streeck), ist weder theoretisch noch empirisch belegt. Zwar werden Staat und Sozialversicherung über Steuern und Sozialbeiträge finanziert, aber die vorliegenden spärlichen Untersuchungen über die Umverteilung in Transfersystemen sind kein Beleg für diese spekulative Annahme. In erster Linie findet eine interne Umverteilung von Arbeitseinkommen zu Sozialeinkommen statt. Fritz Scharpf hat dies als „Sozialismus in einer Klasse“ bezeichnet.

4. Wenn die Preisbildung nur gesamtwirtschaftlich zu erklären ist, so gilt dies auch für den Preis der Arbeitskraft, also für die Löhne. Die Sichtweise, dass Löhne, gemessen an ihrer Wertschöpfung, für zu hoch gehalten werden, basiert bei Müller auf einer ideologischen Konstruktion. Er geht davon aus, dass „die niedrigsten zugelassenen Löhne von den (...) Arbeitskräften nicht mehr erwirtschaftet werden.“ Hinter dieser Annahme steht die Grenzproduktivitätstheorie des Lohnes. Diese der subjektiven Werttheorie entnommene Sicht verwechselt Lohn als Preis der Arbeitskraft mit dem Preis für die gesamte geleistete Arbeit. Der Preis der geleisteten Arbeit kann aber durchaus höher sein als der Lohn der Arbeitskraft - auch in der Arbeitswelt der Niedriglohnverhältnisse. Die subjektive Werttheorie scheitert bereits an der Unmöglichkeit, Nutzen messbar zu definieren.
5. Die Legende von der quersubventionierten Hochlohnökonomie kann auch einfacher

kritisiert werden: durch Hinweis auf die tarifvertraglich oder nicht tarifvertraglich fixierten tatsächlichen Löhne in der Dienstleistungsökonomie. Rechnet man die geringfügig Beschäftigten hinzu, so haben wir in der Bundesrepublik schon lange einen breiten Niedriglohnsektor. Angesichts dieser Tatsache und angesichts der tatsächlichen Lohnstückkostenentwicklung in Deutschland, die gesamtwirtschaftlich gesehen eher den Eindruck einer „Niedriglohnökonomie“ nahe legen, bewerte ich den Beitrag von Müller als wirklichkeitsfremde Konstruktion.

6. Der von Müller zutreffend konstatierte Druck auf die Flächentarifverträge und die dadurch bewirkte stärkere Lohnspreizung können sehr viel plausibler durch den Paradigmenwechsel vom wirtschaftsinterventionistischen Sozialstaat zu einer Politik des Wettbewerbs-korporatismus erklärt werden. Die durch restriktive Finanzpolitik und eine einseitig stabilitätsorientierte Geldpolitik der Zentralbank verursachten wachstumsdämpfenden Effekte haben den Arbeitsmarkt massiv unter Druck gesetzt und die gewerkschaftliche Macht der tarifvertraglichen Regulierung des Arbeitsmarktes ausgehöhlt. Die These vom Druck des reifen Produktzyklus auf die Tarifpolitik wirkt so gesehen wie eine Legitimationsideologie für tarifpolitische Niederlagen.

*Michael Wendt,  
München*