

Die Hauptaussage meines Beitrages war, dass die schlechte Entwicklung des Nettoeinkommens je Haushalt vor allem durch Struktureffekte erklärt wird. Deutschland war vor Weihnachten 2006 durch die Nachricht verschreckt worden, dass das Nettoeinkommen je Haushalt in den 20 Jahren von 1986 bis 2006 nur um 0,4% gestiegen sei. Hieraus ergab sich dann die Diskussion um die Frage, ob der Aufschwung an den Bürgern vorbeigehe. In meinem Beitrag hatte ich das zwar insofern bestätigt, als ich zeigte, dass die Lohnquote, also der Anteil der Löhne am Volkseinkommen in den letzten Jahren stark gefallen ist. Indes hatte ich auch argumentiert, dass die zitierte Zahl einen völlig falschen Eindruck von der wirklichen Entwicklung gibt, weil dahinter vor allem Struktureffekte wie die Verringerung der Haushaltsgröße, die Verringerung der Zahl der geleisteten Arbeitsstunden sowie die Schaffung neuer Stellen im Niedriglohnbereich stehen. Für bereits beschäftigte Arbeitnehmer hat sich die Situation keineswegs so wenig verbessert, wie es zunächst den Anschein hatte. Pro Stunde hat sich, wie ich nachwies, in der betrachteten Zeitspanne der Nettoeinkommen eines ledigen Facharbeiters um 21,2% und der eines verheirateten Facharbeiters mit zwei Kindern um 33,2% vergrößert. Ich freue mich, dass J. Kromphardt dies prinzipiell bestätigt. Wir reden über die gleichen Zahlen. Er meint nur, dass die Lohnsteigerung ohne Schaden für die Beschäftigung noch höher hätte ausfallen können.

Kromphardt kritisiert meine Aussage, dass die Zunahme der deutschen Beschäftigung, die über die rein konjunkturellen Effekte hinausging, nur deshalb möglich war, weil sie zu trendmäßig niedrigen Löhnen stattfand. Er führt dazu aus, dass das von mir dargestellte Absinken der Lohnquote gleichbedeutend mit der Senkung der Lohnstückkosten und einer Erhöhung der Stückgewinne sei, und schließt, dass man ohne Schaden für die Beschäftigung auch höhere Löhne hätte realisieren können. Dem muss ich widersprechen.

Während Kromphardts Aussagen über die Lohnstückkosten und die Erhöhung der Stückgewinne für sich genommen korrekt sind, ist seine Schlussfolgerung, dass die höheren Stückgewinne darauf hindeuten, dass ein unausgenutzter Spielraum für Lohnsteigerungen bestand, falsch. Es gibt in der Marktwirtschaft kein Gesetz vom festen Stückgewinn.

Bei der Berechnung der Lohnstückkosten und der Stückgewinne wird der Lohn nur mit der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität verglichen. Die Lohnstückkosten werden nämlich durch den Quotienten aus Lohn und durchschnittlicher Arbeitsproduktivität gemessen, und der Stückgewinn ist die sich dann ergebende Differenz zu 100%. Es hängt also alles an der Frage, ob die durchschnittliche Arbeitsproduktivität eine zuverlässige Richtschnur für die mögliche Lohnentwicklung ist.

Das ist sie keineswegs. Die durchschnittliche Arbeitsproduktivität ist einfach nur der Quotient aus Produktion und Arbeitseinsatz. Der Quotient macht keine inhaltliche Aussage darüber, in welchem Maß die Arbeit selbst zur Produktion beiträgt und in welchem Maß die Produktion durch Einsatz von Kapital, Boden und technischem Know-how entsteht. (Genauso wenig sagt die durchschnittliche Kapitalproduktivität, die der Quotient aus Produktion und Kapitaleinsatz ist, etwas darüber aus, in welchem Umfang das Kapital zur Produktion beiträgt.) Will man feststellen, was die Arbeit allein zur Produktion beisteuert, muss man die Grenzproduktivität der Arbeit betrachten. Nur sie bestimmt in der Marktwirtschaft, wie hoch der Lohn sein kann, denn die anderen Faktoren haben auch ihre Grenzprodukte und wollen auch entlohnt werden. Nur bei einer Entlohnung nach dem Grenzprodukt reicht der Gesamtwert der Produktion überhaupt aus, alle Produktionsfaktoren zu entlohnen. Wollte man die durchschnittliche Arbeitsproduktivität zur Richtschnur für die Löhne erheben, bliebe dem Kapital und dem Boden nichts. Das Kapital würde dann verbraucht oder flüchtete ins Ausland, so dass die durchschnittliche Arbeitsproduktivität im Laufe der Zeit auf einen Wert nahe null absinken würde.

Trotz dieser Einschränkungen ist es unter einer bestimmten Annahme möglich, sich zumindest beim Zuwachs der Löhne an der Zunahme der durchschnittlichen Produktivität zu orientieren. Diese Annahme bezieht sich auf die so genannte Substitutionselastizität zwischen Arbeit und Kapital, ein technisches Maß der Produktionsverhältnisse, das zeigt, wie leicht Arbeit und Kapital gegen einander austauschbar sind. Man kann zeigen, dass bei einem Wert der Substitutionselastizität in Höhe von 1 Grenz- und Durchschnittsproduktivität der Arbeit in fester Relation zueinander stehen.

Das führt uns zu dem Fall, den Kromphardt vor Augen hat. Eine Mehrbeschäftigung ist bei gegebenem Kapitaleinsatz immer nur möglich, wenn der Lohn gegen den Trend fällt, denn die Grenzproduktivität der Arbeit fällt auf jeden Fall mit wachsender Beschäftigung. Aber wenn die Elastizität gleich 1 ist, dann fällt die durchschnittliche Produktivität der Arbeit gegenüber ihrem Trend relativ genauso stark wie die Grenzproduktivität, so dass die Lohnstückkosten und die Stückgewinne konstant bleiben. Steigt der Stückgewinn dennoch, so könnte dies daran liegen, dass die Arbeitsmärkte vermachtet sind und den Arbeitern ihr Grenzprodukt vorenthalten wird.

Empirische Untersuchungen zeigen jedoch, dass die Substitutionselastizität deutlich unter 1 liegt. Das bedeutet, dass ein Zuwachs an Beschäftigung eine Verringerung der Grenzproduktivität der Arbeit im Verhältnis zu ihrer durchschnittlichen Produktivität impliziert. Lohnsenkungen gegen den

Trend können deswegen nur dann zu mehr Beschäftigung führen, wenn man zulässt, dass die Stückgewinne steigen. Statt durch die zunehmende Vermachtung werden die steigenden Stückgewinne durch die Produktionstechnik selbst erklärt. Steigende Stückgewinne können deshalb nicht als Gegenbeleg zu meiner Aussage angeführt werden, dass Deutschland seine neue Beschäftigungsdynamik nur deshalb hat entfalten können, weil es eine Lohnzurückhaltung gab.

Kromphardt behauptet sodann, dass empirisch überwiegend kein negativer Beschäftigungseffekt einer Einführung oder Erhöhung von Mindestlöhnen festgestellt wurde. Diese Aussage stellt die Wahrheit auf den Kopf. Dazu kann ich auf den langen Übersichtsartikel des ausgewiesenen Ökonometrikers und Vorsitzenden des wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft, Axel Börsch-Supan, verweisen, der in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 19. Januar 2008 auf S. 11 erschien. Börsch-Supan berichtet nach Sichtung der Literatur, dass von etwa 100 ökonomischen Studien, die bislang erstellt wurden, die Hälfte negative und nur 10% positive Beschäftigungseffekte fanden, während 40% ergebnislos verliefen. Unter den 100 Studien gibt es nach seiner Meinung nur 19, die scharfen wissenschaftlichen Kriterien standhalten. Davon kommen 18 zu dem Schluss, dass Mindestlöhne Arbeitslosigkeit erzeugen. Nur eine dieser Studien findet, dass keine zusätzliche Arbeitslosigkeit entsteht.

Einen wissenschaftlichen Übersichtsartikel zu den Auswirkungen des Mindestlohns auf die Beschäftigung haben David Neumark und William Wascher veröffentlicht.¹ Dort heißt es:

»A sizable majority of the studies surveyed in this monograph give a relatively consistent (although not always statistically significant) indication of negative employment effects of minimum wages. In addition, among the papers we view as providing the most credible evidence, almost all point to negative employment effects, both for the United States as well as for many other countries.«

Dem ist nichts hinzuzufügen.

Kromphardt argumentiert weiter, dass höhere Mindestlöhne die Güternachfrage steigern würden, was positive Rückwirkungen auf die Beschäftigung habe. Wer seinen Job behält, habe ja mehr Einkommen, und selbst wenn jemand entlassen würde, erhalte er doch immerhin noch das Arbeitslosengeld II. Es seien somit eindeutig positive Effekte auf die Arbeitnehmereinkommen und den Konsum zu erwarten.

Dieses Argument übersieht, dass Einkommen nicht nur Lohneinkommen sind. Eine Lohnerhöhung kann nie das Einkommen einer Volkswirtschaft erhöhen, sondern es bestenfalls anders verteilen. Die Arbeiter haben mehr, die Unternehmer weniger. Klar, die Arbeiter, die eine Lohnerhöhung erfahren, werden mehr konsumieren. Aber die Unternehmer werden ihre Güterkäufe stattdessen einschränken. Das sind zwar keine Konsumgüter, wohl aber Investitionsgüter. Lohnerhöhungen senken die Rentabilität von Investitionsprojekten, und das führt zur Verringerung der Investitionsgüternachfrage. Da die Schwankung der Investitionsgüternachfrage den Konjunkturverlauf erklärt, muss man befürchten, dass dieser Nachfrageeffekt dominiert.

Im Übrigen ist das Nachfrageargument nur konjunkturell relevant und taugt nicht für längerfristige, strukturelle Entwicklungen. Nachfragedefizite kann es in einer Volkswirtschaft immer nur geben, wenn Geldhorte zunehmen. Das Auf und Ab der Geldhorte, das genau spiegelbildlich zur Konjunktur verläuft, ist zweifellos ein Problem für die Stabilität der Wirtschaft. Aber weder gibt es eine Tendenz zur langfristigen Erhöhung dieser Horte, noch muss man befürchten, dass die Notenbank es versäumen würde, mit frisch gedrucktem Geld nachzuhelfen, wenn es diese Tendenz tatsächlich gäbe. Ohne einen systematischen Geldentzug ist die Nachfrage der Wirtschaft immer genauso groß wie die Produktion, weil das Geld, das nicht konsumiert wird, gespart wird und dann entweder von inländischen Investoren oder, im Falle des Kapitalexports, von Ausländern aufgenommen wird, um deutsche Waren zu kaufen. Insofern ist auf längere Sicht die Nachfrage ohnehin immer genauso groß wie die Produktion. Für Strukturfragen von der Art, wie sie sich beim Mindestlohn stellen, ist das Nachfrageargument jedenfalls deplatziert. Wenn aufgrund einer Lohnerhöhung minder produktive Arbeitsplätze verloren gehen, fällt das Sozialprodukt und mit ihm die Gesamtnachfrage der Wirtschaft. Die Nachfrage folgt bloß dem Beschäftigungseffekt und ist keine eigenständige Determinante des Geschehens.

¹ David Neumark und William Wascher »Minimum Wages and Employment«, IZA Discussion Paper Nr. 2570, Januar 2007.