

Quelle: Zur aktuellen Finanz-, Wirtschafts- und Schuldenkrise, hrsg. v. Kromphardt, Jürgen, Schriften der Keynes-Gesellschaft, Bd. 6, Marburg (Metropolis) 2013, S. 145-158.

Möglichkeiten und Grenzen einer beschäftigungsfördernden Lohnpolitik

*Fritz Helmedag**

1 Neues zu einem alten Thema

Die Frage, ob eine bessere Bezahlung der Belegschaft einen Stellenabbau in den Unternehmen heraufbeschwört, ist ein Dauerbrenner der Ökonomik. Die einen rücken den Kostenaspekt in den Vordergrund und prognostizieren, eine Verteuerung der Arbeit vermindere deren Einsatz. Zur Begründung dieser Meinung wird regelmäßig die Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung bemüht. Demnach erhalten die Produktionsfaktoren für ihre Dienste jeweils den marginalen Beitrag zur Erzeugung des Outputs. Folglich veranlassten steigende Tarife die Unternehmen, Personal mit nun zu geringer Leistungskraft abzubauen oder gar nicht erst anzuheuern.¹ Die Gegenposition stützt sich hingegen auf den Kreislaufaspekt: Gehaltserhöhungen stärken die Massenkaufkraft und alimentieren einen wachsenden Konsum. Dies wiederum schaffe neue Jobs.

Beide Argumente scheinen auf den ersten Blick stichhaltig zu sein. Aber es gilt abzuwägen, welcher Zusammenhang am Ende dominiert. Vor diesem Hintergrund besteht die Bringschuld der Wissenschaft darin, die Bedingungen aufzudecken, die diesen oder jenen Gesamteffekt hervorbringen.

* Den Teilnehmern an der Tagung der Keynes Gesellschaft 2012 in Linz gebührt Dank für hilfreiche Hinweise und kritische Anmerkungen. Mit seinen Kommentaren hat namentlich Jürgen Kromphardt zur Präzisierung der Argumentation beigetragen. Selbstverständlich gehen verbliebene Mängel allein auf mein Konto.

¹ Seit Jahrzehnten steht die Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung im Kreuzfeuer der Kritik. Eine aktuelle Attacke reitet Moseley (2012).

Die folgenden Ausführungen widmen sich zunächst der Frage, nach welchen Gesetzmäßigkeiten die realen Lohnstückkosten gebildet werden. Diese Schlüsselgröße der funktionellen Distribution gibt den Anteil des nominalen Entgelts am Ausstoßwert an. Es zeigt sich, dass widerstrebende Interessen im *Unternehmerlager* das Gleichgewichtsniveau der Vergütung bestimmen. Damit ist *systemimmanent* ein Freiheitsgrad besetzt, den manche Autoren eher vage mit der Metapher „Verhandlungsmacht“ ausräumen möchten.²

Anschließend werden die Einflussfaktoren des Arbeitsvolumens identifiziert, also der Zahl der verrichteten Stunden während einer Basisperiode, z. B. einem Monat oder einem Jahr. Mit diesen Informationen kann man klären, in welchem Maß die Lohnhöhe zur Minderung von Beschäftigungskrisen beitragen kann. Wie sich herausstellt, ist der Spielraum der Tarifpolitik eher bescheiden. Umso mehr ist die Wirtschaftspolitik gefragt, die erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen. Die hier vorgelegte Analyse ergänzt eine frühere Studie und erweitert die dort gewonnenen Erkenntnisse.³

Das Grundmodell ist möglichst einfach gehalten und abstrahiert von der ökonomischen Aktivität des Staates und Außenwirtschaftsbeziehungen. Ferner betrachten wir „vertikal integrierte Subsysteme“, d. h. wir ordnen den Endprodukten alle erforderlichen Vorleistungen sowie den damit verbundenen Verschleiß des Kapitalstocks zu.⁴

Das Sozialprodukt (Y) besteht aus der Lohnsumme (W) und dem Gesamtprofit (P). Dieser Bruttogewinn umfasst die Renten für Rohstoffe sowie den Schuldendienst (eventuell nebst Abschreibungen) für sachliche Produktionsmittel wie Gebäude, Maschinen und Werkzeuge. Die weitere Untergliederung des Kapitaleinkommens interessiert hier jedoch nicht.

Die Ausbringung wird in zwei Kategorien getrennt, die jeweils in einem Subsystem angefertigt werden. Alle Konsumartikel, die aus Arbeitsentgelten gekauft werden, bilden die „Basis-“ oder „Lohnwaren“.

² Sraffa ((1960), S. 33) unterbreitete einen alternativen Vorschlag mit der These, das Niveau der Geldzinssätze reguliere die Profitrate. Dieser Versuch zur Fixierung einer Unbekannten scheitert indes schon an der verschiedenen Dimension der beiden Größen: Die erste bezieht sich auf einen Zeitraum, die zweite ist eine reine Zahl.

³ Vgl. Helmedag (2012a).

⁴ Die Methode beruht auf der Input-Output-Analyse. Vgl. im Einzelnen Helmedag (1992), S. 259 ff. Siehe auch Helmedag (2012b).

Der Rest der Erzeugnisse wird unter der Bezeichnung „Luxus-“ oder „Überschussgüter“ gehandelt. Darunter können auch Investitionen und Verbrauchsausgaben reicher Erben fallen. Wichtig ist, dass *nur* nach der Finanzierungsquelle differenziert wird; deshalb kann etwa ein Kaugummi ein Element beider Sammelbehälter sein. In der Realität existieren die zwei Sektoren selbstverständlich nicht isoliert voneinander, ja oft wissen die Anbieter gar nicht, an welche Klientel sie liefern. Es handelt sich vielmehr um eine Sehhilfe zur Durchleuchtung der Wirklichkeit. Jedoch können Zahlen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung herangezogen werden, um die Darlegungen empirisch abzustützen.

Der skizzierte Ansatz zur Nachfrageseparation geht auf A. C. Pigou zurück.⁵ Keynes hat sich in der „General Theory“ mit dessen Beschäftigungstheorie durchaus kritisch auseinandergesetzt, akzeptiert aber grundsätzlich die Aufspaltung des Absatzes von der Einkommensquelle her:

„In so far as we can identify Professor Pigou's wage-goods with my consumption-goods, and his 'other goods' with my investment-goods, it follows that ... the value of the wage-goods industries in terms of the wage-unit, is the same as my C_w .“⁶

Von dieser Warte betrachtet, können die folgenden Ausführungen für sich reklamieren, im Kielwasser der Keynes'schen Kapitalismusanalyse zu schwimmen. Im Vordergrund steht dabei, die Implikationen des Konzepts in Bezug auf den Zusammenhang zwischen Entlohnung und Beschäftigung zu entfalten.

2 Interessenkonflikt im Unternehmerlager

Im gesamtwirtschaftlichen Gleichgewicht wird die autonome Nachfrage als Zustrom in den Kreislauf exakt durch den Teil des Einkommens kompensiert, welcher der Vermögensakkumulation dient, statt in den Konsum zu fließen. Traditionell tragen die nicht vom Niveau der Wirtschaftstätigkeit abhängigen diskretionären Ausgaben das Etikett „Investitionen“ (*I*). Allerdings fallen in diese Rubrik u. U. ebenso bestimmte Ausgaben für autonomen Konsum (oder in allgemeineren Modellen defi-

⁵ Vgl. Pigou (1933), S. 71.

⁶ Keynes (1936), S. 273.

zitfinanzierte öffentliche Güter sowie Ausfuhren). Die (eher bescheidene) Sparquote aus Löhnen (s_W) erfasst lediglich die Geldvermögensänderung, da mit dem Salär definitorisch keine anderen Aktiva beschafft werden. Anders beim Profit. Die korrespondierende Vermögensbildungsquote (s_P) fällt nach aller Erfahrung relativ hoch aus und bezieht sich auf das Reinvermögen als Saldo zwischen Sachvermögens- und Geldvermögensänderung.⁷ Damit gilt die Reihenfolge:

$$s_W < s_P \leq 1 \quad (1)$$

Das Makrogleichgewicht fordert:

$$I \stackrel{!}{=} s_W W + s_P P \quad (2)$$

Der Gesamtprofit lässt sich in den Überschuss der Basisindustrie (P_W) und das Surplus des Luxussektors (P_P) aufspalten. In gleicher Manier wird die Lohnsumme in die Komponenten W_W und W_P zerlegt. Aus Gleichung (2) ermittelt man dann:

$$P = P_W + P_P = \frac{I - s_W W}{s_P} = \frac{I - s_W (W_W + W_P)}{s_P} \quad (3)$$

Der Gewinn der Überschussindustrie entspricht der Differenz aus den Einnahmen – Investitionen plus einkommensabhängigem Verbrauch der Kapitalisten – und den Gesamtkosten, die der Lohnsumme des Subsystems entsprechen:

$$P_P = I + (1 - s_P)(P_W + P_P) - W_P \quad (4)$$

Bei vertikal integrierter Produktion herrscht Gleichgewicht zwischen den Branchen, wenn die jeweiligen Anteile der Arbeitsentgelte am Ausstoßwert übereinstimmen, denn damit fallen die sektoralen Profitquoten ebenfalls identisch aus. Unter diesen Umständen decken sich die realen Lohnstückkosten ($0 \leq l \leq 1$) in beiden künstlich separierten Wirtschaftszweigen:

⁷ Vgl. dazu näher Helmedag (2012a), S. 98 ff.

$$1 - \frac{P_W}{W_W + P_W} = 1 - \frac{P_P}{W_P + P_P} = \frac{W_W}{W_W + P_W} = \frac{W_P}{W_P + P_P} \equiv l \quad (5)$$

Wir haben nun ein Quartett an Gleichungen ((2), (3), (4), (5)) und vier gesuchte Einkommensbeträge. Der Gesamtlohn im Basisbereich summiert sich nach einigen Rechenoperationen auf:

$$W_W = \frac{Il^2(1-s_W)}{s_P(1-l) + s_W l} \quad (6)$$

Die Beschäftigten in der Luxussparte bekommen für ihre Leistungen:

$$W_P = \frac{Il(1-l(1-s_W))}{s_P(1-l) + s_W l} \quad (7)$$

Der Basissektor erhält einen Profit im Umfang von:

$$P_W = \frac{I(1-l)l(1-s_W)}{s_P(1-l) + s_W l} = \frac{(1-l)(1-s_W)}{1-l(1-s_W)} W_P \quad (8)$$

Gleichung (8) zeigt, dass der Gewinn in der Lohngutabteilung in Proportion zu den Arbeitskosten in der mehrprodukterzeugenden Industrie steht. Als Überschuss verbucht man dort:

$$P_P = \frac{I(1-l)(1-l(1-s_W))}{s_P(1-l) + s_W l} \quad (9)$$

Sämtliche Formeln für die Einkünfte weisen denselben Nenner auf, der wie jeder Zähler mit den Lohnstückkosten variiert. Die Arbeiter verdienen insgesamt:

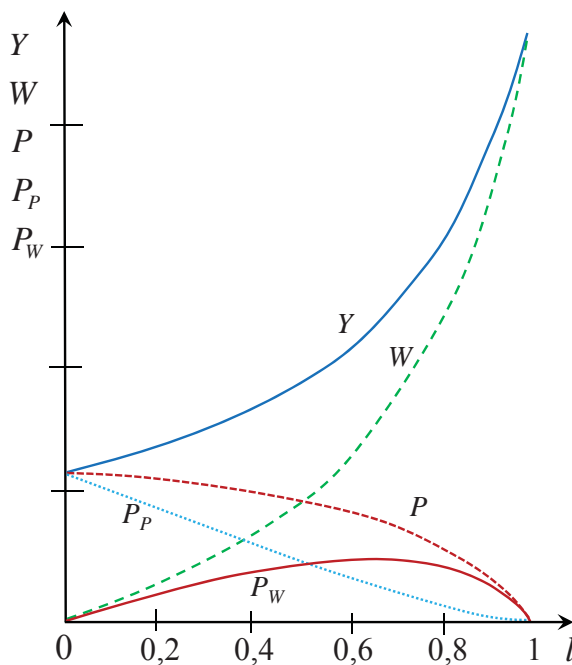
$$W = W_W + W_P = \frac{Il}{s_P(1-l) + s_W l} \quad (10)$$

Die Kapitalisten kassieren im gleichen Zeitraum:

$$P = P_W + P_P = \frac{I(1-l)}{s_P(1-l) + s_W l} \quad (11)$$

Alle Bezüge wachsen mit der autonomen Nachfrage I , während höhere Vermögensbildungsquoten stets dämpfend wirken. Ein Zahlenbeispiel illustriert den Einfluss der Lohnstückkosten auf die Einkommen. Dabei wurden folgende Werte willkürlich gewählt: $I = 100$, $s_W = 5\%$ und $s_P = 20\%$. Abbildung 1 informiert zunächst darüber, dass die gesamte Wertschöpfung Y und das Arbeitsentgelt W mit einer relativ besseren Bezahlung l steigen. Erwartungsgemäß schwinden der Gesamtgewinn und der Profit in der Luxusbranche.

Abbildung 1: Die Einkommen in Abhängigkeit der Lohnstückkosten



Äußerst bemerkenswert ist jedoch der Verlauf der Gewinnkurve des Lohngutsektors P_W : Offensichtlich gibt es einen maximalen Überschuss dieser Sparte bei einem „mittleren“ Wert der Lohnstückkosten! Das gilt generell: Nach dem Satz von Rolle hat eine differenzierbare Funktion mit zwei verschiedenen Nullstellen dazwischen mindestens einen Extremwert. Die Profitgleichung der Basisindustrie erfüllt diese Voraussetzun-

gen, wie man leicht in Ausdruck (8) für $l = 0$ bzw. $l = 1$ überprüft.⁸ Anscheinend sind nicht alle Unternehmen an einer möglichst geringen Vergütung interessiert. Dies deutet auf einen hinter den Kulissen operierenden Mechanismus hin, der Verteilungskämpfe zwischen Arbeit und Kapital zu mildern vermag: Denn selbst die Existenz eines Millionenheers an Stellensuchenden drückt die Löhne nicht auf das nackte Subsistenzniveau hinab, obwohl die Marktgesetze dies eigentlich bei dauerhafter Unterbeschäftigung gebieten.

3 Die Bestimmung der Lohnstückkosten

Gehen wir dem soeben beschriebenen Phänomen auf den Grund. Hierfür untersuchen wir die Gewinnfunktion des Basissektors näher. Die notwendige Bedingung für ein Optimum fordert das Verschwinden der ersten Ableitung von Gleichung (8) nach den Lohnstückkosten:

$$\frac{\partial P_W}{\partial l} = \frac{I(1-s_W)(l^2(s_P-s_W)+s_P(1-2l))}{(\cdot)^2} \stackrel{!}{=} 0 \quad (12)$$

Daraus berechnet man die Verteilungsrelation (\hat{l}) , welche den Gewinn der Basisindustrie maximiert:

$$\hat{l} = \frac{s_P - \sqrt{s_P s_W}}{s_P - s_W} \quad (13)$$

Für eine gegen null tendierende Sparquote der Arbeiter ergibt sich:

$$\lim_{s_W \rightarrow 0} \hat{l} = 1 \quad (14)$$

Strebt der Vermögensbildungsanteil der abhängig Beschäftigten gemäß Gleichung (1) seinem Höchstwert zu, lautet der Limes:

$$\lim_{s_W \rightarrow s_P} \hat{l} = \frac{1}{2} \quad (15)$$

⁸ Das Phänomen erinnert an das „Rosi-Schings-Kuriosum“, wonach in einem Sraffa-Preissystem schon bei Einzelproduktion ein sektorales Profitmaximum bei einem *positiven* Lohnsatz vorliegen kann. Vgl. Helmedag (1992), S. 267 ff. 1

Es wäre jedoch konkurrenztheoretisch verfehlt anzunehmen, die Kapitalisten des Basissektors würden freiwillig die Lohnstückkosten erhöhen, bis das *Profitmaximum* des Wirtschaftszweiges erreicht wäre. Vielmehr gilt unter der (idealen) Annahme symmetrischer Anbietergrößen, dass jeder Betrieb in beiden Abteilungen jeweils gleich viel verdienen muss, selbst wenn die Branchengewinne divergieren. Das Gleichgewicht stellt sich durch „Wanderungen“ der Unternehmen ein, deren Zahl in jeder Industrie unterschiedlich sein kann. Konkret läuft das auf eine Sortimentsumstellung in Richtung der lukrativeren Käuferschicht hinaus. Trotzdem sind die Ergebnisse der Gleichungen (14) und (15) bedeutsam. Aus ihnen geht hervor, dass die Gewinnfunktion des Basisbereichs mindestens bis $l = 0,5$ ansteigt. Im Schnittpunkt (\tilde{l}) der sektoralen Profitkurven gilt:

$$P_w(\tilde{l}) = P_p(\tilde{l}) \quad (16)$$

Nach Einsetzen der Ausdrücke (8) und (9) ermittelt man die gesuchten realen Lohnstückkosten:

$$\frac{1}{2} \leq \tilde{l} = \frac{1}{2(1-s_w)} \leq 1 \quad \text{für } 0 \leq s_w \leq \frac{1}{2} \quad (17)$$

Die gefundene Lösung garantiert nicht nur übereinstimmende Überschüsse der einzelnen Firmen, sondern es ist ihnen nun völlig gleichgültig, welche Klientel sie beliefern.⁹ Bemerkenswert an der Formel ist, dass selbst bei Massenarbeitslosigkeit die Lohnstückkosten nicht unter 50 % fallen; vorausgesetzt, die Arbeiter entsparen nicht, beziehen per saldo also weder Zuwendungen Dritter noch bauen sie Geldvermögen ab.

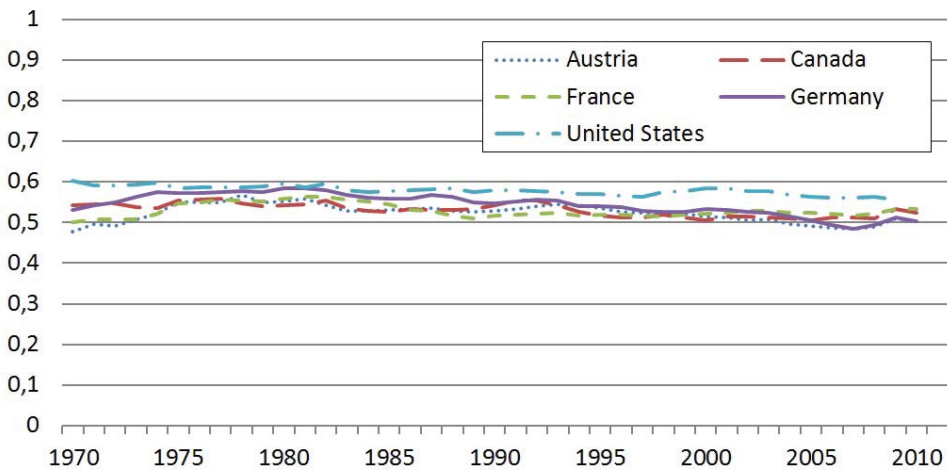
An einer Lohnuntergrenze sind jene Anbieter interessiert, die ihren Umsatz (vorwiegend) durch den Verkauf an abhängig Beschäftigte machen. Diese Händler ahnen zumindest, dass gedrückte Entgelte letzten Endes ihre Erlöse schmälern. Deswegen werden sie sich nicht dagegen sperren, ein entsprechend höheres Vergütungsniveau zu vereinbaren, so-

⁹ Die Beschränkung der Arbeitersparquote auf 50 % gewährleistet, dass die Lohnstückkosten 100 % nicht überschreiten, was keinen ökonomischen Sinn ergäbe.

fern es nur alle Unternehmen trifft.¹⁰ Allerdings muss man immer im Auge behalten, dass es keinen Basisgut-Hersteller in Reinkultur gibt, der für die Branche repräsentativ die Lohnstückkosten gemäß Gleichung (17) setzt, selbst wenn ihm die durchschnittliche Sparquote der Arbeiter bekannt sein sollte. Vielmehr dürfte in der Realität der „Fokuspunkt“ nur der Tendenz nach beobachtbar sein.

Werfen wir einen Blick auf die Fakten. Die folgende Grafik informiert über die funktionelle Verteilung in mehreren Ländern von 1970 bis 2010.

Abbildung 2: Reale Lohnstückkosten im internationalen Vergleich



Quelle: OECD Economic Outlook No. 89: Compensation_Employees/GDP

Zunächst springt ins Auge, dass über die Jahrzehnte hinweg die Verteilung recht stabil geblieben ist. Dies erinnert an *Bowley's law*, wonach der Anteil der Löhne am Sozialprodukt ziemlich konstant sei.¹¹ Dies trifft sowohl für Phasen relativ hoher Beschäftigung zu – wie in Deutschland während der 70er Jahre –, als auch in Zeiten der Massenarbeitslosigkeit. Gemäß der neoklassischen Angebots-Nachfragemechanik müsste sich

¹⁰ Dieser Gesichtspunkt mag mit ein Motiv des Discounters Lidl gewesen sein, einen gesetzlichen Mindestlohn in Höhe von zehn Euro pro Stunde zu fordern. Vgl. Haas (2010).

¹¹ Vgl. zu Inhalt und Kritik der Regel Krämer (2011/2). ³

jedoch die Arbeitsmarktlage in Abbildung 2 in stark variierenden Lohnstückkosten niederschlagen. Davon kann nicht im Entferntesten die Rede sein. Vielmehr liegt die Quote meist etwas über 50 %; ein Bereich, den Gleichung (17) für einstellige Sparquoten der Arbeiter liefert. Der empirische Befund passt erstaunlich gut zu den hier abgeleiteten Ergebnissen, obwohl weder die ökonomische Aktivität der öffentlichen Hand noch internationale Wirtschaftsbeziehungen ins Modell eingebaut wurden.

Dem Schaubild ist zu entnehmen, dass die Arbeiter in den vermeintlich besonders kapitalistischen Vereinigten Staaten von Amerika mehr vom Kuchen bekommen als in anderen Ländern. Österreich und Deutschland bilden inzwischen die Schlusslichter, trotz aller sozialpartnerschaftlichen Rhetorik.

Die relative Konstanz der realen Lohnstückkosten harmoniert im Übrigen mit der Arbeitswertlehre. Offenbar steht die nominale Wertschöpfung in einem recht engen Verhältnis zu den Löhnen, was erhellende Einblicke in die Funktionsweise kapitalistischer Marktwirtschaften erlaubt.¹² Dies ist die Voraussetzung, um erfolgreich gestalterisch einzugreifen.

4 Beschäftigungspolitische Konsequenzen

Als Grundlage der weiteren Überlegungen ermitteln wir das Nationaleinkommen durch die Addition der Lohnsumme (10) und des Gesamtprofits (11):

$$Y = \frac{I}{s_p(1-l) + s_w l} \quad (18)$$

Im Unterschied zur Masse der Lehrbuchliteratur spielt die Verteilung selbst im „Minimalmodell“ ohne Staat und Außenhandel eine tragende Rolle. Nur wenn die Vermögensbildungsquoten für beide Einkommensarten gleich wären, fielen die Lohnstückkosten aus der Gleichung (18) heraus. Das ist jedoch eine ungerechtfertigte Prämisse. Leider tendieren gerade makroökonomische „Bestseller“ dazu, Spezialfälle als allgemeingültig auszugeben.

¹² Vgl. Helmedag (2012b).

Abbildung 1 zeigte, dass bei gegebener autonomer Nachfrage steigende Lohnstückkosten das Volkseinkommen vergrößern. Dementsprechend ist die erste Ableitung positiv:

$$\frac{dY}{dl} = \frac{I(s_p - s_w)}{(s_p(1-l) + s_w l)^2} > 0 \quad (19)$$

Statt auf Sektorenbasis lassen sich die Lohnstückkosten auch auf gesamtwirtschaftlicher Ebene oder in Bezug auf eine Stunde ausdrücken. Wenn wir den Durchschnittsertrag pro 60 Minuten Arbeitszeit mit y bezeichnen und das dafür gezahlte Einheitsentgelt mit w , gilt neben der Bedingung (5) im Gleichgewicht ferner:

$$l = \frac{W}{Y} = \frac{w}{y} \quad (20)$$

Zunehmende Lohnstückkosten bedeuten, dass der Lohnsatz stärker als die Arbeitsproduktivität wächst:

$$\frac{dw}{w} > \frac{dy}{y} \quad (21)$$

Die Umstellung bringt:

$$\frac{dw}{dy} > \frac{w}{y} = l \quad (22)$$

Nun lässt sich eine Verbindung zur Beschäftigung knüpfen. Dazu ersetzen wir im ersten Schritt die Lohnstückkosten in Gleichung (18) durch die rechte Seite des Ausdrucks (20):

$$Y = \frac{Iy}{s_p(y - w) + s_w w} \quad (23)$$

Die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden in der Basisperiode (N) resultiert aus der Division des Inlandsprodukts (Y) durch den mittleren Ertrag (y):

$$N = \frac{Y}{y} = \frac{I}{s_p(y - w) + s_w w} \quad (24)$$

Jetzt sind wir in der Lage, exakt anzugeben, wann eine Lohnsatzsteigerung das Arbeitsvolumen vergrößert:

$$\frac{dN}{dw} = \frac{I \left(\frac{dw}{dy} (s_p - s_w) - s_p \right)}{(\cdot)^2} > 0 \quad \text{für} \quad \frac{dw}{dy} > \frac{s_p}{s_p - s_w} \geq 1 \quad (25)$$

Eine positive Beschäftigungswirkung ist nur zu erwarten, wenn die Vergütung einer Arbeitseinheit w absolut stärker zunimmt als deren Ausstoß y .¹³ Sollten sich die Vermögensbildungsquoten einander annähern, wird die rechts notierte Bedingung in Gleichung (25) eine immer schwerer zu nehmende Hürde, im Limit ist sie unüberwindlich. Jedenfalls müssen Tarifierhöhungen zur Verbesserung der Arbeitsmarktlage fortwährend kräftiger ausfallen, wenn die Unselbständigen mehr und mehr sparen. Dies bestätigt die Betrachtung der Spitzenbezahlung $w = y$, d. h. die Werk tätigen erhalten die volle Wertschöpfung:

$$N_{\max}(y = w) = \frac{I}{s_w y} \quad (26)$$

Je weniger die Arbeiter Vermögen bilden, desto höher liegt das Beschäftigungsmaximum N_{\max} . In einer solchen (hypothetischen) Situation kann freilich nicht mehr von Kapitalismus gesprochen werden, da die Unternehmer nichts von den Früchten fleißigen Schaffens abbekämen.

Insgesamt gesehen sind die Aussichten eher bescheiden, qua Lohnpolitik das Arbeitsvolumen auszudehnen. Zudem müsste der *zentrale* Parameter der Wirtschaftsaktivität (wieder) mehr ins Blickfeld rücken: Der Zähler in Gleichung (24) zeigt, wie entscheidend die Beschäftigung von der autonomen Nachfrage abhängt. Wenn die privaten Investitionen im Keller sind, ist es Aufgabe des Staates, entsprechende Anreize zu setzen sowie das Angebot öffentlicher Güter auszudehnen. Zur Finanzierung kann eine vernünftig praktizierte Defizitpolitik beitragen.¹⁴ Indes

¹³ Eine produktivitätsorientierte Tarifpolitik stabilisiert zwar die Lohnstückkosten (sowie die funktionale Verteilung), verhindert aber für sich genommen nicht, dass das Arbeitsvolumen sinkt. Vgl. Helmedag (2012a), S. 103 f.

¹⁴ Vgl. Helmedag (2010a). Allerdings sind Rückwirkungen auf die Produktivität zu beachten, die u. U. die Stellenproblematik verschärfen. Eine individuell kürzere statt einer längeren Arbeitszeit kann dem entgegenwirken.

belegen die Erfahrungen der letzten Jahr(zehnt)en, dass Aufklärung nicht nur in dieser Angelegenheit ein mühsames und selten von Erfolg gekröntes Unterfangen ist.

Gleichwohl kann man versuchen, ein Kriterium für eine faire Bezahlung zu finden.¹⁵ Unter Beachtung bestimmter Proportionen ergibt sich ein „goldener Schnitt“ bei Lohnstückkosten in Höhe von:

$$l^* = \frac{1}{2}(\sqrt{5} - 1) \approx 0,618 \quad (27)$$

Sollten sich die Sozialpartner auf die vorgeschlagene Leitlinie einigen, wäre viel Konfliktstoff in den Tarifauseinandersetzungen beseitigt. Doch da die Marke gerechter Löhne über dem eingependelten Niveau liegt, dürften die Arbeitgeber kaum zustimmen, auch wenn sie (überwiegend) Basisgüter produzieren. Abhilfe könnte wiederum das Parlament schaffen, etwa durch die Festlegung einer hinreichend hohen gesetzlichen Mindestvergütung. Immerhin geben jüngere Verlautbarungen sogar aus dem konservativen Lager Anlass zur Hoffnung, dass sich wenigstens in dieser Hinsicht die deutsche wirtschaftspolitische Großwetterlage zum Besseren wendet.

Literatur

- Haas, S. (2010): Auf Schmusekurs mit der Gewerkschaft, in: Süddeutsche Zeitung vom 22. Dezember 2010, <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/lidl-zehn-euro-kampagne-auf-schmusekurs-mit-der-gewerkschaft-1.1039039> [13.04.2012].
- Helmedag, F. (1992): Warenproduktion mittels Arbeit, Zur Rehabilitation des Wertgesetzes, 2. Aufl., Marburg 1994.
- (2010a): Staatschulden als permanente Einnahmequelle, in: Wirtschaftsdienst, 90. Jg., S. 611-615.
- (2010b): Fair wages and social welfare, in: Journal of Income Distribution, Vol. 19, S. 3-8.
- (2012a): Effektive Nachfrage, Löhne und Beschäftigung, in: Kromphardt, J. (Hrsg.), Keynes' General Theory nach 75 Jahren, Schriften der Keynes Gesellschaft 5, Marburg, S. 93-109.

¹⁵ Vgl. Helmedag (2010b).⁷

- (2012b): Principles of capitalistic commodity production, in: *Intervention. European Journal of Economics and Economic Policies*, vol. 9, S. 23-34.
- Keynes, J. M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London / Basingstoke 1973.
- Krämer, H. (2011/2): Bowley's law: the diffusion of an empirical supposition into economic theory, in: *Cahiers d'économie politique / Papers in Political Economy*, n° 61, S. 19-49.
- Moseley, F. (2012): A Critique of the Marginal Productivity Theory of the Price of Capital, in: *real-world economics review*, issue no. 59, S. 131-137.
- Pigou, A. C. (1933): *The Theory of Unemployment*, London 1968.
- Sraffa, P. (1960): *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge.