

Eine Gegen-Anmerkung zur Reallohnentwicklung in Deutschland

20

Jürgen Kromphardt*

Im ifo Schnelldienst, Nr. 19/2007, leitet H.W. Sinn in seiner »Anmerkung zur Reallohnentwicklung in Deutschland« eine eindeutige wirtschaftspolitische Empfehlung gegen die Einführung von Mindestlöhnen ab. Die Daten lassen sich aber auch anders interpretieren und führen dann zu einem entgegengesetzten wirtschaftspolitischen Schluss.

Sinn kritisiert, die Reallohnentwicklung in Deutschland in den letzten zwei Jahrzehnten werde durch einige Massenmedien negativ interpretiert, und er versucht, die positiven Seiten der kümmerlichen Entwicklung der Nettoeinkommen je Arbeitnehmer herauszuarbeiten. Er verweist dabei zu Recht auf einen wichtigen Struktureffekt: In den letzten Jahren (insbesondere von 2002 bis Herbst 2004) hat sich die Zahl der geringfügig Beschäftigten stark erhöht, während gleichzeitig weniger Personen sozialversicherungspflichtig beschäftigt wurden. Dadurch ist von 1991 bis 2006 in Deutschland der Nettoeinkommen je Arbeitnehmer (+ 2,2%) und je Stunde (+ 8,7%) deutlich unterschiedlich angestiegen.

Der Struktureffekt kann zwar diese Differenz weitgehend erklären, nicht aber das niedrige Niveau beider Zuwächse. Dazu verweist Sinn darauf, dass »sich die Wettbewerbssituation der deutschen Arbeitnehmer massiv verschlechtert (hat), was eine Verlangsamung des Lohnanstiegs erzwang«. Dies führte – bei offenbar weniger massiv verschärftem Wettbewerb auf den Gütermärkten – zu dem von Sinn geschilderten deutlichen Sinken der bereinigten Lohnquote. Darin kommt zum Ausdruck, dass die Reallöhne erheblich weniger gestiegen sind als die Arbeitsproduktivität, die im Nenner der Lohnquote steht. Sie sind im Durchschnitt nicht verteilungsneutral gestiegen, sondern weit hinter der Arbeitsproduktivität zurückgeblieben. Damit sind zugleich die Lohnstückkosten weniger gestiegen als die Preise, so dass die Stückgewinne zugenommen haben. Bei dieser Entwicklung ist jedoch die Aussage von Sinn nicht zwingend, dass viele der neuen Niedriglohnjobs ohne die niedrigen Löhne nicht entstanden wären. Vielmehr zeigen die gestiegenen Stückgewinne, dass die Unternehmen im Durchschnitt an ihren Arbeitskräften mehr verdient haben, zum Teil dadurch, dass sie sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze abgebaut und dann teilweise durch geringfügig Beschäftigte, die weniger mit Sozialabgaben belastet sind, ersetzt haben.

Da bei positiven Stückgewinnen im Durchschnitt genügend Abstand zwischen Lohnkosten und Preisen besteht, können die Unternehmen höhere Mindestlöhne verkraften, ohne Arbeitnehmer entlassen zu müssen. Sie verdienen dann allerdings weniger an ihnen. Dies erklärt zugleich die Tatsache, dass in den zahlreichen Staaten, in denen es einen gesetzlichen Mindestlohn gibt (wie in den USA und in 18 von

25 Mitgliedstaaten der EU), empirisch überwiegend kein negativer Beschäftigungseffekt einer Einführung oder Erhöhung dieser Mindestlöhne festgestellt wurde.¹

Ob Arbeitskräfte entlassen werden, hängt davon ab, ob die Unternehmen deren Arbeitseinsatz auch bei einem höheren Mindestlohn für ihre Produktion benötigen. Dies ist nicht eindeutig abzuleiten.² Dafür, dass die Arbeitskräfte weiter benötigt werden, spricht: Selbst wenn einige Arbeitnehmer entlassen werden, genießen erstens die weiterhin Beschäftigten ein höheres Einkommen, das sie vermutlich fast vollständig zur Nachfrage nach Konsumgütern verwenden. Zweitens sinkt das verfügbare Einkommen der im Niedriglohnbereich Entlassenen kaum, da sie als Arbeitslosengeld II nicht viel weniger erhalten, als sie vorher als »Aufstocker« insgesamt an Einkommen zur Verfügung hatten – eventuell sogar genau so viel. Daher ist insgesamt der Nachfrageeffekt auf den Konsum positiv, und die Unternehmen in diesem Bereich haben keinen Grund, Arbeitnehmer zu entlassen. Sie werden eventuell sogar zusätzliche Arbeitnehmer einstellen.

Diesen Nachfrageeffekt vernachlässigt die von Sinn zitierte Studie von Ragnitz und Thum (2007). Deren Autoren übernehmen überdies nur ökonometrische Schätzungen anderer Autoren über die Lohnelastizität der Arbeitsnachfrage, bei denen außerdem fraglich ist, ob sie die Existenz von Lohnerhöhungsspielräumen genügend beachten. Das erklärt, wieso die Berechnungen von Ragnitz und Thum so sehr von den empirischen Erfahrungen anderer Länder abweichen. Sie sind nicht so aussagefähig, wie Sinn meint. Daher sollten die politischen Entscheidungsträger sich eher die unterschiedlichen Erfahrungen in anderen Staaten mit einem gesetzlichen Mindestlohn vor Augen führen. Dies ist besser, als sich von Beweisführungen leiten zu lassen, die nur bei vollständiger Konkurrenz auf allen Arbeits- und Gütermärkten zwingend sind, weil nur unter dieser Bedingung die Beschäftigung solange ausgedehnt wird, bis Reallohn und marginale Arbeitsproduktivität (Grenzprodukt der Arbeit) übereinstimmen.

Literatur

- Bartsch, K. (2007), »Gesamtwirtschaftliche Folgen der Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes in Deutschland«, *WSI-Mitteilungen* 11.
- Metcalf, D. (2007), »Why has the British National Minimum Wage had Little or No Impact on Employment?«, *CEP Discussion Paper 7881*, London School of Economics, Kurzfassung in *Boeckler-Impuls* Nr.12/2007.
- Ragnitz, J. und M. Thum (2007), »Zur Einführung von Mindestlöhnen: Empirische Relevanz des Niedriglohnssektors«, *ifo Schnelldienst* 60(10), 33–40.
- Schulten, Th. (2005), »Politische Ökonomie gesetzlicher Mindestlöhne. Internationale Erfahrungen und Konsequenzen für Deutschland«, in: E. Hein, A. Heise und A. Truger (Hrsg.), *Löhne, Beschäftigung, Verteilung und Wachstum*, Metropolis, Marburg.

* Prof. (em.) Dr. Jürgen Kromphardt, Professor für Volkswirtschaftslehre, insb. Wirtschaftstheorie an der TU Berlin, war von 1999 bis 2004 Mitglied des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.

¹ Siehe dazu die von Schulten (2005) auf S. 185 ff. zitierte Literatur. Siehe neuerdings auch Metcalf (2007). Kurzfassung in *Boeckler-Impuls*, Nr.12/2007.

² Eine Abschätzung mit einem Simulationsmodell versucht Bartsch (2007).