ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Tomann, Horst

Article — Digitized Version

Sind die Ost-Löhne zu hoch?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Tomann, Horst (1996) : Sind die Ost-Löhne zu hoch?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 76, Iss. 12, pp. 628-630

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/137416

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Horst Tomann

Sind die Ost-Löhne zu hoch?

Als anhaltender Belastungsfaktor des Aufbaus der ostdeutschen Wirtschaft werden die relativ hohen Lohnkosten in Ostdeutschland angesehen. Der Zusammenhang zwischen Lohnhöhe und Beschäftigungsgrad ist für den ostdeutschen Arbeitsmarkt zwar evident – und ebenso auch ein Bedarf an Ausdifferenzierung der Löhnhöhe. Professor Horst Tomann weist jedoch darauf hin, daß von relativ hohen Lohnkosten nicht ohne weiteres ein Mangel an Wettbewerbsfähigkeit abgeleitet werden kann.

Zu den schwerwiegenden wirtschaftspolitischen Fehlern der deutschen Vereinigung zählte von Anfang an die „Hochlohn-Strategie" der Tarifparteien[1]. Die zunächst einvernehmliche Strategie von Gewerkschaften und Arbeitgebern, im Osten Deutschlands möglichst rasch auf das westdeutsche Lohnniveau aufzuschließen, wird als ein Hauptgrund für die Beschäftigungskrise in den neuen Ländern ausgemacht. In der Metallindustrie haben aber die Arbeitgeber bereits 1993 eine Wende eingeleitet und durch eine spektakuläre fristlose Kündigung des Tarifvertrages für die neuen Länder eine Verzögerung der Lohnanpassung durchgesetzt. In diesem Frühjahr haben auch die öffentlichen Arbeitgeber (mit Ausnahme des Landes Berlin) ihre Konzessionsbereitschaft zurückgenommen. Und mit der Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstums wurde der Lohnauftrieb in den neuen Ländern allgemein gedämpft.

Seit Beginn dieses Jahres ist das tarifliche Lohn- und Gehaltsniveau in Ostdeutschland nach den Berechnungen der Deutschen Bundesbank kaum noch gestiegen (Jahresrate: 1,4%). Die Effektivverdienste sinken inzwischen, nicht nur bedingt durch die nachlassende Konjunktur, sondern weil mehr und mehr Arbeitgeber (nach einer Schätzung des DIW zur Zeit ein Drittel der Betriebe) unter Tarif entlohnen. Nicht zuletzt hat die Bereitschaft der Gewerkschaften zugenommen, für einzelne Unternehmen tarifliche Härtefallregelungen zu akzeptieren. Der Einkommensrückstand der neuen Länder – die Lohnsumme je Beschäftigten beträgt im Durchschnitt 75% des westdeutschen Lohnniveaus – dürfte in diesem Jahr wieder größer werden.

Ungeachtet dieses Maßes an Lohnflexibilität sieht die wirtschaftspolitische Beratung unverändert in den Lohnkosten einen „chronischen Belastungsfaktor ..., der den Aufbau der ostdeutschen Wirtschaft behindert"[2]: Die mit der Strukturberichterstattung beauftragten Wirtschaftsforschungsinstitute fordern in ihrem jüngsten Bericht, der ostdeutschen Wirtschaft eine mehrjährige Lohnpause zu verordnen[3]. Der Befund überhöhter Lohnkosten in den neuen Ländern sei so dramatisch, daß eigentlich eine Korrektur der Löhne nach unten erforderlich wäre, um den Unternehmenssektor zu stabilisieren[4].

Diesen Befund leiten die Institute aus einem Vergleich des westdeutschen und ostdeutschen Lohnkostenniveaus ab. Die Lohnkosten je Produkteinheit im verarbeitenden Gewerbe und ebenso die Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit im Durchschnitt der Gesamtwirtschaft liegen im Osten um etwa ein Drittel höher als im Westen. Von Anfang 1991 bis Anfang 1993 hatte sich diese Lohnkostenrelation zugunsten der neuen Länder deutlich verringert, weil versteckte Arbeitslosigkeit in den Betrieben abgebaut wurde. Seither ist sie aber praktisch unverändert geblieben. Damit scheint evident zu sein, daß die ostdeutsche Wirtschaft durch deutlich höhere Lohnkosten (trotz niedrigerer Löhne) in ihrer Wettbewerbsfähigkeit behindert ist. Entsprechend erwartet Rüdiger Pohl, daß mit einer Verringerung der Löhne „die Wertschöpfung

Prof. Dr. Horst Tomann, 56, lehrt Volkswirtschaftslehre, insbesondere Wirtschaftspolitik, am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin.

[1] Vgl. G. Sinn, H.-W. Sinn: Kaltstart. Volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung, Tübingen 1991; Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 1991, Stuttgart, Ziffer 369.

[2] R. Pohl: Situation und Perspektiven der Wirtschaft in den neuen Bundesländern, in: Wirtschaft im Wandel, Heft 8, 1996, S. 8.

[3] Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Institut für Wirtschaftsforschung Halle: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland. Vierzehnter Bericht, in: Wochenbericht des DIW 27/1996 vom 4. Juli; R. Pohl, a.a.O.; K. Behnke: Interview in der „Welt am Sonntag" vom 25. 8. 1996. Ähnliche Empfehlungen finden sich in der jüngsten Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute.

[4] R. Pohl, a.a.O., S. 9.

insgesamt höher ausfallen (könnte), weil die Unternehmen mit niedrigeren Lohnkosten in eine günstigere Wettbewerbssituation an ihren Märkten gelangen würden"[5].

Der Schluß von relativ hohen Lohnkosten auf einen Mangel an Wettbewerbsfähigkeit hat aber seine Tücken. Es soll im folgenden gezeigt werden, daß der Vergleich von Lohnkosten-Niveaus systematisch verzerrt ist, mit der Folge, daß dieser Indikator der Wettbewerbsfähigkeit, der im Zeitreihenvergleich brauchbare Dienste leistet, im Querschnittsvergleich (Ost/West) nicht aussagefähig ist.

Die Produktivitätsfalle

Die These eines Mangels an Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft wird durch eine Produktivitätslücke begründet: Der Rückstand der Arbeitsproduktivität in den neuen Ländern gegenüber dem westdeutschen Produktivitätsniveau ist größer als der Lohnrückstand, so daß sich rein rechnerisch im Osten höhere Lohnkosten (je Wertschöpfungseinheit) ergeben[6]. Mit dieser These der Produktivitätslücke ist offensichtlich die Vorstellung verbunden, ein Reallohn, der über der Arbeitsproduktivität liegt, stelle keine wettbewerbsfähige Kostenstruktur dar. Tatsächlich ist das Maß der Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit, das Pohl verwendet, identisch mit der Reallohn-Produktivitäts-Relation[7].

Bezeichnet man die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Beschäftigten mit w, das reale Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen mit π und den Preisindex des Bruttoinlandsprodukts mit p, so sind die Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit definiert als

$$(1) \qquad L_w = \frac{w}{p} / \pi$$

Eine Angleichung der Reallohn-Produktivitäts-Relation zwischen Ost und West würde die Lohnkostenunterschiede aufheben. Diese Angleichung ist aber keine notwendige Bedingung für die Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Wirtschaft. Das zeigt sich, wenn wir die Grenzproduktivität des Faktors Arbeit und die Durchschnittsproduktivität unterscheiden. Im neoklassischen Modell können wir die gewinnmaximale Beschäftigungsmenge eines Unternehmens feststellen, indem wir den Reallohn mit der Grenzproduktivität der Arbeit vergleichen. Dabei muß man allerdings annehmen, daß die Faktoreinsatzmengen im übrigen konstant seien.

Ein Vergleich des Reallohns mit den Durchschnittsmaßen der Arbeitsproduktivität sagt dagegen nichts über die (relative) Gewinnsituation zweier Unternehmen aus, weil eben diese Annahme nicht mehr zutrifft. Die Arbeitsproduktivität ist insbesondere eine Funktion der Kapitalintensität der Produktion. Bei Produktion mit Kapitalgütern (K) läßt sich die Produktionsfunktion bekanntlich schreiben als

$$(2) \qquad Y/N = \pi = f(1, K/N)$$

wobei N für die Beschäftigungsmenge und K/N für die Kapitalintensität steht. Ein relativ hohes Niveau der Lohnkosten kann daher einfach Ausdruck einer relativ geringen Kapitalintensität der Produktion sein. Gerade bei relativ niedrigen Löhnen müssen wir vermuten, daß dies der Fall ist.

Komparative Kostenvorteile

Sofern die Kapitalintensität der Produktion variiert werden kann, richtet sie sich im marktwirtschaftlichen Strukturwandel nach den relativen Faktorpreisen. Wir haben damit aus ökonomischer Sicht eine Erklärung für die paradoxe Beobachtung, daß die Löhne im Osten vergleichsweise niedrig und dennoch die (durchschnittlichen) Lohnkosten vergleichsweise hoch sind. Wenn nämlich die Unternehmen ihre komparativen Kostenvorteile im Strukturwandel nutzen, so werden sie im Osten relativ arbeitsintensiv, im Westen relativ kapitalintensiv produzieren. Im Ergebnis sind die Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit im Osten höher, auch wenn alle Unternehmen rentabel wirtschaften.

Dieses Ergebnis stellt sich deshalb ein, weil die Unterschiede in der Grenzproduktivität der Arbeit – und damit die Reallohnunterschiede – geringer sind als die Unterschiede in der Durchschnittsproduktivität der Arbeit. Der Grund dafür sind erstens Substitutionsprozesse bei gleicher Produktionstechnologie: es wird im Osten mehr Arbeitszeit je Maschine eingesetzt; zweitens die Wahl unterschiedlicher Produktionstechnologien: bei niedrigen Löhnen sind einfache Produktionstechnologien wettbewerbsfähig.

Damit ist nicht bewiesen, daß die Löhne im Osten marktgerecht sind. Nur: Der Vergleich der Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit kann ihre Marktwidrigkeit nicht belegen. Aussagen über die Wettbewerbsfähigkeit erfordern vielmehr einen regionalen Vergleich der totalen Durchschnittskosten. Dazu muß man aber die totale Faktorproduktivität abschätzen.

---

[5] A.a.O., S. 9.

[6] Im folgenden beziehen wir uns – wie Pohl – auf die Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit, zu jeweiligen Preisen bewertet, weil dieses Maß die Kostensituation besser abbildet als die Lohnkosten je Produkteinheit (zu konstanten Preisen bewertet).

[7] *Von Unterschieden der Beschäftigtenstruktur bereinigt.*

Kostenstruktureffekte

Relativ hohe Lohnkosten können allgemein Reflex von Unterschieden bei anderen Kostenkomponenten sein. Hier fallen im Ost-West-Vergleich insbesondere auch die Subventionen (als Komponente der indirekten Steuern) ins Gewicht[8]. Bewertet man – wie Pohl – die Wertschöpfung zu Marktpreisen (statt zu Faktorkosten), so bewirken relativ hohe Subventionen, wie sie im Osten gezahlt werden, daß die Marktpreise dort unter den Faktorkosten liegen. Entsprechend erhöht sich die Reallohn-Produktivitäts-Relation im Osten. Subventionen sind allerdings ein Indikator für einen Mangel an Wettbewerbsfähigkeit. Sie können sowohl Ursache als auch Folge zu hoher Löhne sein. Insofern wird der Zusammenhang zwischen Lohnkosten und Wettbewerbsfähigkeit richtig angezeigt.

Auf einen Mangel an Wettbewerbsfähigkeit darf man dagegen nicht schließen, wenn relativ hohe Lohnkosten eine Folge von Gewinnverlagerungen sind. Mit der Treuhandpolitik, ostdeutsche Betriebe durch Verkauf an Investoren zu privatisieren, hat sich in den neuen Ländern eine spezifische Unternehmensstruktur herausgebildet. Dabei haben Tochterunternehmen einen großen Anteil, deren Konzernmütter in Westdeutschland beziehungsweise im Ausland sitzen. Bei solchen Unternehmen ist es übliche Geschäftspraxis, die Gewinne durch eine entsprechende Preispolitik auf die Konzernmutter zu verlagern. Wir beobachten dann relativ höhere Lohnkosten als bei selbständig geführten Unternehmen, obwohl die Betriebe rentabel produzieren.

Das Indexproblem

Schließlich ist zu beachten, daß den Lohnkostenvergleichen der Wirtschaftsforschungsinstitute aggregierte Größen zugrunde liegen. Das heißt, es werden nicht die Lohnkosten je Produkt, sondern je Wirtschaftszweig oder der gesamten Region berechnet. Dadurch wird der Lohnkostenvergleich von Strukturefekten beeinflußt, die auf der überbetrieblichen Ebene wirksam werden. In einer Phase des intensiven Strukturwandels – wie in den neuen Ländern – folgt auch die sektorale Produktionsstruktur den komparativen Vorteilen. Die Spezialisierung auf arbeitsintensive Produktionszweige vergrößert die Lohnkostenunterschiede, selbst wenn auf der Betriebsebene (d.h. bei den Produkten) limitationale Produktionsbedingungen herrschen, das Faktoreinsatzverhältnis also nicht auf Faktorpreisänderungen reagiert.

Hinzu kommt ein von der Nachfrageseite induzierter Strukturwandel. So hat die relativ arbeitsintensive Bauwirtschaft in den neuen Ländern zur Zeit ein sehr viel größeres Gewicht unter den Wirtschaftszweigen als im Westen.

Diese Strukturefekte kann die empirische Wirtschaftsforschung bei Lohnkostenvergleichen eliminieren[9]. Ein bereinigter Lohnkostenindex müßte die Lohnkosten je Produkteinheit des Ostens – zusammen gewogen mit dem realen Produkt dieser Region – mit jenen Lohnkosten vergleichen, die sich im Osten ergeben hätten, wenn in allen Bereichen die spezifischen Lohnkosten des Westens aufgewendet worden wären. Diese Methode entspricht der Konstruktion eines Paasche-Index.

Fazit

Es hat sich gezeigt, daß die üblichen Lohnkostenvergleiche zwischen Ost und West systematisch verzerrt sind. Auch auf unregulierten Märkten muß man aus ökonomischer Sicht erwarten, daß eine Region mit niedrigem Lohnniveau zu höheren Lohnkosten je Wertschöpfungseinheit produziert als eine Hochlohn-Region. Diese Schlußfolgerung gilt sowohl auf der Unternehmensebene als auch auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene. Sonderfaktoren kommen hinzu. Die empirische Wirtschaftsforschung hat also guten Grund, genauer zu rechnen, wenn sie aus relativ hohen Lohnkosten auf einen Mangel an Wettbewerbsfähigkeit schließt.

Dabei soll der gute Zweck der Argumentation nicht verkannt werden. Der ostdeutsche Arbeitsmarkt steht unter klassischen Bedingungen, d.h. ein Zusammenhang von Lohnhöhe und Beschäftigungsgrad ist evident und ebenso ein Bedarf an Ausdifferenzierung der Lohnstruktur. Auch der Eigenkapitalmangel der selbständigen Unternehmen, insbesondere der neu gegründeten, spricht für eine Politik der Lohnzurückhaltung. Die Investitionsfinanzierung ist allemal am leichtesten über thesaurierte Gewinne zu haben, wie das „Wirtschaftswunder" der fünfziger Jahre lehrt. Dies läßt sich vorteilhaft auch mit Investivlöhnen oder einer Gewinnbeteiligung erreichen. Zu warnen ist aber davor, eine existentielle Gefährdung der ostdeutschen Unternehmen an die Wand zu malen, wenn die zugrundeliegenden Daten dieses Urteil nicht sichern.

---

[8] Zur Berechnung der Kosten-Struktur-Effekte bei sektoralen Lohnkostenvergleichen siehe H. Tomann: Funktionelle Einkommensverteilung im produzierenden Gewerbe, 1960-1969, in: Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Essen, 1971, S. 87-111.

[9] Vgl. z.B. Ch. L. Schultze: Output, Input, and Productivity Measurement (Studies in Income and Wealth, Vol. 25), Princeton 1961, S. 312 f. Zu den methodischen Problemen eines Vergleichs von Produktivitätsniveaus siehe auch Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 1994/95, Ziffer 80.