

Schröder, Christoph

Article

Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung

Provided in Cooperation with:

German Economic Institute (IW), Cologne

Suggested Citation: Schröder, Christoph (2002) : Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 29, Iss. 3, pp. 41-50, <https://doi.org/10.2373/1864-810X.02-03-05>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/156828>

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.

DOKUMENTATION

PRODUKTIVITÄT UND LOHNSTÜCKKOSTEN IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Das deutsche Verarbeitende Gewerbe hat nach Norwegen und Großbritannien das dritthöchste Lohnstückkosten-Niveau der Industrieländer zu verzeichnen. In den wichtigsten Konkurrenzländern der Bundesrepublik wie den USA, Japan, Frankreich, Italien und den Niederlanden ist der Stückkostendruck wesentlich geringer. Diese ungünstige Position ist wesentlich auf die Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zurückzuführen. Denn nach neuer Rechnung erreicht das deutsche Produktivitätsniveau nur mit Mühe den Durchschnitt der Industrieländer. Hinzu kommt allerdings, dass hierzulande im Jahr 2001 der wettbewerbs- und beschäftigungspflegerische Kurs der Tarifpolitik wieder verlassen worden ist. Seitdem steigen die Lohnstückkosten der deutschen Industrie wieder deutlich an.

iw-trends

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft wird durch Preis- und Kostenfaktoren einerseits sowie nichtpreisliche Merkmale wie Produktqualität, Kundenservice, Lieferpünktlichkeit und Innovationsfähigkeit andererseits bestimmt. Da der Warenhandel der Industrieländer zu über 90 Prozent aus Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes besteht, hat dieser Wirtschaftsbereich für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft entscheidendes Gewicht. Zwar sind mittelbar über Vorleistungen auch andere Sektoren an der Herstellung von Industriegütern beteiligt, ihr Anteil am industriellen Produktionswert ist jedoch mit 25 Prozent vergleichsweise gering (Lichtblau/Meyer/Ewerhardt, 1996, 38). Deutlich höheres Gewicht haben die Vorleistungen, die das Verarbeitende Gewerbe von anderen Industriebetrieben bezieht. Durch diese intraindustrielle Verflechtung werden die Arbeitskosten zur wichtigsten Kostengröße. Denn die im Betrieb direkt anfallenden Arbeitskosten machen zwar nur knapp ein Viertel der gesamten Kosten aus, doch die in den industriellen Vorleistungen enthaltenen Arbeitskosten dürften mindestens ebenso hoch sein.

Aussagekraft

Hohe Arbeitskosten belasten die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft so lange nicht, wie sie von entsprechenden Produktivitätsvorteilen kompensiert werden. Damit rücken also die Lohnstückkosten das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität in den Mittelpunkt des Interesses. Allerdings werden über Auslandsinvestitionen – sofern dort ausreichend qualifizierte Mitarbeiter vorhanden sind – der technische Standard und das Know-how, also letztlich das heimische Produktivitätsniveau, international mobil. Die reinen Arbeitskostenunterschiede bekommen bei der Wahl eines Produktionsstandorts daher immer häufiger ausschlaggebendes Gewicht. Dies belegen aktuelle Unternehmensbefragungen (Beyfuß/Eggert, 2000, 38).

Auf der Basis einer gemeinsamen Währung informiert der internationale Vergleich der Lohnstückkostenentwicklung darüber, ob und in welchem Ausmaß sich die Wettbewerbsposition eines Landes gegenüber seinen Konkurrenten verändert hat. Nimmt man den Vergleich in nationaler Währung mit in den Blick, wird erkennbar, ob die Veränderungen der Wettbewerbsposition in erster Linie hausgemacht oder ob sie überwiegend auf Wechselkursverschiebungen zurückzuführen sind. Die Lohnstückkosten-Niveaus lassen schließlich erkennen, ob die gezahlten Löhne durch eine entsprechend hohe Arbeitsproduktivität unterfüttert sind oder ob die heimischen Unternehmen pro Wertschöpfungseinheit höhere Lohnkosten als ihre Konkurrenten zu tragen haben. Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Folge einer besonders kapitalintensiven Fertigung sein. Zu berücksichtigen sind zudem Anpassungsreaktionen: Wenn infolge überzogener Lohnerhöhungen Arbeitsplätze unrentabel werden, gehen durch Entlassungen oder Betriebsschließungen Arbeitsplätze verloren, und zwar die mit den höchsten Lohnstückkosten. Aufgrund der geringen Lohnspreizung werden dies in Deutschland überwiegend Stellen mit geringer Produktivität sein. Durch diese Freisetzungseffekte steigt die Produktivität, und die Lohnstückkosten sinken. Bei der Bewertung der Lohnstückkostenentwicklung muss also auch der Beschäftigungsverlauf im Auge gehalten werden.

Definition

Die Lohnstückkosten in nationaler Währung (LSK_{nw}) sind durch die Relation von Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde (AK/Std.) zur realen Bruttowertschöpfung je Beschäftigtenstunde (BWS/Std.) definiert:

$$\text{LSK}_{\text{nw}} = \frac{\text{AK}}{\text{Std.}} : \frac{\text{BWS}}{\text{Std.}} = \frac{\text{AK}}{\text{BWS}}$$

Für internationale Vergleiche müssen die Lohnstückkosten in einer gemeinsamen Währung ausgedrückt werden. Denn Wechselkursverschiebungen können die Kostenposition eines Landes ebenso beeinflussen wie die heimische Lohnstückkostenentwicklung. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln hat bei seinen internationalen Lohnstückkostenvergleichen bislang immer die D-Mark als gemeinsame Währung herangezogen. Da es diese Währung de facto seit 1999 nicht mehr gibt, wird in dieser Dokumentation auf Euro-Basis umgestellt. Dabei werden die historischen DM-Werte zum endgültigen Umrechnungskurs von 1,95583 DM je Euro konvertiert. Auf die relative Kostenposition eines Landes hat die Wahl der Währung ohnehin keinen Einfluss.

Die Lohnstückkosten in gemeinsamer Währung steigen also, wenn die auf Euro-Basis umgerechneten Arbeitskosten stärker zunehmen als die Stundenproduktivität. Andernfalls sind sie konstant oder rückläufig. Um Unterschiede in der Beschäftigungsstruktur auszugleichen, wird in dieser Dokumentation mit den bereinigten Lohnstückkosten gerechnet.

Der internationale Produktivitäts- und Lohnstückkostenvergleich des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln stützt sich im Wesentlichen auf Daten des U.S. Department of Labor und der OECD. Die Statistiken dieser beiden Quellen basieren auf dem Konzept der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR). Dadurch sind die Arbeitskosten hier anders abgegrenzt als bei der Arbeitskostenerhebung der Europäischen Union. So gehören beispielsweise die Ausbildungsaufwendungen nach dem EU-Konzept zu den Personalzusatzkosten, in der VGR-Systematik dagegen zu den Vorleistungen. Zudem wurden in jüngerer Vergangenheit die VGR-Daten häufig und in großem Umfang revidiert. Diese Revisionen sind auch für den IW-Lohnstückkostenvergleich relevant. Zumindest sind vor diesem Hintergrund die Ergebnisse am aktuellen Rand als vorläufig anzusehen.

Datenbasis

Hinzu kommt, dass der Arbeitskostenvergleich nur auf Arbeiter, der Lohnstückkostenvergleich indes auf alle Beschäftigten abstellt. Die Ergebnisse dieses Lohnstückkostenvergleichs sind somit nicht mit dem jährlich vom In-

stitut der deutschen Wirtschaft Köln durchgeführten Arbeitskostenvergleich (Schröder, 1997) kompatibel. Denn der baut auf dem EU-Konzept auf.

Der Lohnstückkostenvergleich umfasst zwölf Industrieländer, die fast zwei Drittel der Weltexporte und knapp 90 Prozent der Ausfuhren der Industrieländer repräsentieren. Anders als in früheren Untersuchungen betrachtet das Institut der deutschen Wirtschaft Köln nun die gesamtdeutsche Industrie. Das Verarbeitende Gewerbe Ostdeutschlands wird jetzt also in die Rechnung einbezogen. Zwölf Jahre nach der Vereinigung ist eine gesamtdeutsche Betrachtung ohnehin wünschenswert und aufgrund der Datenlage auch notwendig. Denn offizielle Angaben für Westdeutschland liegen nur bis 1998 vor, und zwar nach alter VGR-Systematik. Bei der langfristigen Betrachtung decken die Veränderungsraten bis 1995 Westdeutschland ab, danach handelt es sich um gesamtdeutsche Werte. Bei Index-Zeitreihen wurden nach 1995 westdeutsche Werte mit den gesamtdeutschen Veränderungsraten verknüpft. Der Übergang zu gesamtdeutschen Werten erfolgt erst 1995, um so Sondereffekte während der Frühphase des Transformationsprozesses, beispielsweise den massiven Stellenabbau, auszuschalten. Da seit 1995 nur noch gut jeder Zehnte industrielle Erwerbstätige in den neuen Ländern beschäftigt ist, dürfte es seitdem bei den Veränderungsraten von Produktivität und Lohnstückkosten keine großen Unterschiede mehr zwischen gesamtdeutschen und westdeutschen Werten geben.

*Vergleich auf
Nationalwährungs-Basis*

Die Entwicklung von Produktivität und Arbeitskosten auf Nationalwährungs-Basis ist die Grundlage des Lohnstückkostenvergleichs (Tabelle 1). Im Zeitraum 1980/2001 sind hierzulande die Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 4,6 Prozent angestiegen. Damit schneidet Deutschland im internationalen Vergleich relativ günstig ab. Zwar haben immerhin fünf Länder eine geringere Kostendynamik. Doch wesentlich niedrigere Anstiegsraten als Deutschland erzielen nur die Niederlande und Japan mit Werten um die 3,5 Prozent. Frankreich, das im Arbeitskosten-Ranking zwei Positionen schlechter als Deutschland platziert ist, verzeichnet bereits eine um 1,2 Prozentpunkte höhere Arbeitskostendynamik. In Italien, das diesbezüglich am ungünstigsten eingestuft wird, sind die Arbeitskosten im Untersuchungszeitraum sogar um durchschnittlich 7,7 Prozent angestiegen.

Tabelle 1

Arbeitskosten, Produktivität und Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis¹⁾

- Jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde			
	1980/2001	1980/90	1990/2001
Italien	7,7	11,5	4,4
Großbritannien	7,3	10,0	4,9
Norwegen	6,5	9,0	4,3
Schweden	6,3	8,9	3,9
Frankreich	5,8	8,3	3,5
Dänemark	5,0	6,5	3,7
Deutschland ²⁾	4,6	5,2	4,0
USA	4,5	5,0	4,0
Kanada	4,5	6,4	2,7
Belgien	4,2	5,5	3,0
Niederlande	3,7	3,5	3,8
Japan	3,3	4,5	2,2
Reale Bruttowertschöpfung je Stunde			
Großbritannien	3,8	5,1	2,7
Frankreich	3,8	3,5	4,1
Schweden	3,6	2,6	4,5
USA	3,5	3,2	3,7
Japan	3,4	4,1	2,7
Belgien	3,3	3,9	2,8
Niederlande	3,2	3,7	2,8
Deutschland ²⁾	2,4	2,5	2,4
Italien	2,3	2,4	2,2
Dänemark	2,1	1,1	3,1
Kanada	2,0	2,4	1,5
Norwegen	1,5	2,3	0,8
Lohnstückkosten			
Italien	5,3	8,9	2,1
Norwegen	4,9	6,5	3,5
Großbritannien	3,3	4,6	2,1
Dänemark	2,8	5,3	0,6
Schweden	2,6	6,2	-0,5
Kanada	2,4	3,8	1,2
Deutschland ²⁾	2,1	2,7	1,6
Frankreich	1,9	4,7	-0,6
USA	1,0	1,7	0,3
Belgien	0,8	1,5	0,1
Niederlande	0,4	-0,1	1,0
Japan	-0,1	0,4	-0,5

1) Verarbeitendes Gewerbe. 2) Bis 1995 Westdeutschland.

Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Diese für die deutsche Industrie vorteilhafte Tendenz ist auf die vergleichsweise moderate Lohnentwicklung während der 80er-Jahre zurückzuführen. Dieser Befund mutet zunächst paradox an. Denn hierzulande war die Arbeitskostendynamik im Verlauf der 90er-Jahre (jahresdurchschnittlicher Anstieg: 4,0 Prozent) geringer als im vorangegangenen Jahrzehnt (5,2 Prozent). Die Erklärung hierfür liefert die Tatsache, dass im Ausland die Stabilitätsbemühungen erheblich verstärkt worden sind. In den 80er-Jahren erhöhten sich die Arbeitskosten bei der ausländischen Konkurrenz um durchschnittlich 6,6 Prozent pro Jahr, von 1990 bis 2001 gab es im Ausland nur noch einen Anstieg von 3,6 Prozent. Lediglich Großbritannien, Italien und Norwegen verbuchten im laufenden Jahrzehnt noch eine höhere Kostendynamik als Deutschland.

Der während der 80er-Jahre relativ günstigen Arbeitskostenentwicklung Deutschlands stand allerdings ein nur mäßiger Produktivitätsanstieg gegenüber. Die reale Bruttowertschöpfung je Beschäftigtenstunde nahm damals nur um jahresdurchschnittlich 2,5 Prozent zu, während die übrigen Länder im Durchschnitt ein Produktivitätsplus von 3,5 Prozent erreichten. Großbritannien hatte mit 5,1 Prozent die höchste Produktivitätsdynamik, und nur in Dänemark war sie deutlich niedriger als in Deutschland.

In den 90er-Jahren konnte hierzulande das recht mäßige Tempo des Produktivitätsfortschritts mit einer Anstiegsrate von 2,4 Prozent in etwa gehalten werden, während es in den meisten anderen Ländern gesunken ist. Dennoch blieb auch im Zeitraum 1990/2001 die Produktivitätsdynamik bei den Konkurrenzländern mit jahresdurchschnittlich 3,0 Prozent deutlich höher. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die deutsche Produktivitätsdynamik in den 90er-Jahren durch Freisetzungseffekte beschleunigt wurde.

*Lohnstückkosten:
Deutschland im Mittelfeld*

Auf Nationalwährungs-Basis sind die deutschen Lohnstückkosten in der Periode 1980/2001 um jahresdurchschnittlich 2,1 Prozent angestiegen. Die USA und Japan, also Deutschlands größte Konkurrenten auf dem Weltmarkt, schneiden deutlich besser ab, die meisten europäischen Vergleichsländer indes erheblich schlechter. Ausnahmen hierzu sind Belgien (Anstiegsrate 0,8 Prozent) und die Niederlande (0,4 Prozent). Insgesamt hat Deutschland daher seine Wettbewerbsposition im europäischen Binnenmarkt dank der positiven Entwicklung in den 80er-Jahren gehalten oder so-

gar ausgebaut. Gegenüber der überseeischen Konkurrenz ist es indes erheblich ins Hintertreffen geraten.

In den 90er-Jahren schnitt Deutschland bei der Lohnstückkostendynamik gegenüber der internationalen Konkurrenz erheblich ungünstiger ab als im vorhergehenden Jahrzehnt, obwohl die Lohnstückkostendynamik hierzulande in den 90er-Jahren mit 1,6 Prozent deutlich niedriger ausfiel als in der vorherigen Teilperiode (2,7 Prozent). Doch während in den 80er-Jahren sieben Länder schlechter dastanden als Westdeutschland, war in der Periode 1990/2001 nur in Italien, Norwegen und Großbritannien die Lohnstückkostendynamik höher als hierzulande. Das geschärfte Kostenbewusstsein der Konkurrenz ist hierbei ein wesentlicher Erklärungsfaktor. In den 90er-Jahren konnten immerhin drei Länder ihre Lohnstückkosten senken. Das relativ schlechte Abschneiden der deutschen Industrie in den 90er-Jahren ist auf die äußerst ungünstige Entwicklung während der ersten Hälfte dieses Jahrzehnts zurückzuführen. Zwischen 1996 und 2001 gingen die Lohnstückkosten hierzulande dagegen um insgesamt 1 Prozent zurück.

Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. In der Theorie ebnen flexible Wechselkurse Preis- und Kostenunterschiede zwar ein, in der Praxis erfüllen sie diese Ausgleichsfunktion aber immer weniger. Dies zeigt sich bei der Umstellung des Arbeits- und Lohnstückkostenvergleichs auf Euro-Basis (Tabelle 2):

Wechselkurseinfluss

- Japan, das auf Nationalwährungs-Basis im Arbeitskostenvergleich der Periode 1980/2001 die günstigste Position belegt, verzeichnet auf Euro-Basis wegen der kräftigen Yen-Aufwertung den mit Abstand stärksten Anstieg.
- Deutschland rückt aus dem Mittelfeld, wo es im Nationalwährungsvergleich platziert ist, auf die viertschlechteste Stelle.
- Schweden verbessert sich andererseits von der viertschlechtesten auf die günstigste Position.

Bei der Lohnstückkostendynamik zeigt sich ein ähnliches Bild. In der Spitzengruppe schiebt sich Norwegen anstelle von Großbritannien und den USA zwischen Japan und Deutschland.

Tabelle 2

Arbeits- und Lohnstückkosten im Verarbeitenden Gewerbe auf Euro-Basis¹⁾

- Jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde			
	1980/2001	1980/90	1990/2001
Japan	7,3	7,9	6,7
Großbritannien	5,8	5,8	5,7
USA	5,4	3,8	6,9
Deutschland ²⁾	4,6	5,2	4,0
Norwegen	4,4	5,2	3,8
Dänemark	4,0	4,2	3,8
Kanada	4,0	5,2	2,9
Italien	3,9	6,5	1,6
Frankreich	3,9	4,4	3,5
Niederlande	3,5	3,2	3,8
Belgien	3,0	2,9	3,0
Schweden	2,8	4,1	1,6
Lohnstückkosten			
Japan	3,8	3,7	3,9
Norwegen	2,9	2,8	3,0
Deutschland ²⁾	2,1	2,7	1,6
Kanada	2,0	2,6	1,4
USA	1,9	0,6	3,1
Großbritannien	1,9	0,7	2,9
Dänemark	1,8	3,1	0,7
Italien	1,6	4,1	-0,5
Niederlande	0,3	-0,4	1,0
Frankreich	0,1	0,9	-0,5
Belgien	-0,4	-1,0	0,2
Schweden	-0,8	1,5	-2,8

1) Die historischen DM-Werte wurden mit dem endgültigen Umrechnungskurs (1,95583 DM je Euro) konvertiert. 2) Bis 1995 Westdeutschland.

Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

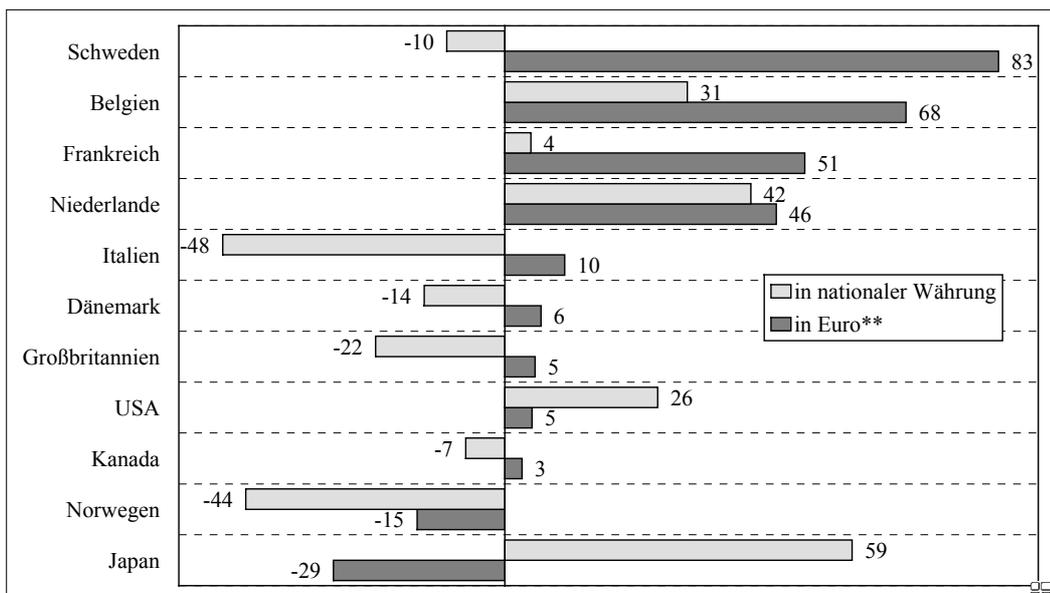
Der Vergleich der Tabellen 1 und 2 lässt erkennen, dass die Wechselkurse besonders in den 90er-Jahren ihre Kosten nivellierende Funktion nicht erfüllten. So stiegen die Arbeitskosten in den betrachteten Ländern, in nationaler Währung und im Jahresdurchschnitt gerechnet, zwischen 2,2 Prozent (Japan) und 4,9 Prozent (Großbritannien). In gemeinsamer Währung war die Spanne jedoch deutlich größer: Sie reichte von 1,6 Prozent in Italien und Schweden bis 6,9 Prozent in den USA. Auch bei den Lohnstückkosten vergrößerte sich der Abstand zwischen dem kostenstabilsten Standort und dem

Land mit den stärksten Zuwächsen von 4,1 Prozentpunkten in nationaler Währung auf 6,7 Prozentpunkte beim Vergleich auf Euro-Basis. Von abwertungsbedingten Wettbewerbsvorteilen konnten Italien und Schweden profitieren. Erhebliche aufwertungsbedingte Belastungen mussten dagegen die USA und besonders Japan hinnehmen. Deutschland blieb auch in gemeinsamer Währung gerechnet in ungünstiger Position, konnte sich aber um einen Platz verbessern. Da in dieser Periode mit dem Yen und dem US-Dollar gerade die Währungen der beiden größten Weltmarktkonkurrenten gegenüber der heimischen Währung aufwerteten, konnte die deutsche Export-Wirtschaft von den Wechselkursveränderungen in den 90er-Jahren etwas profitieren.

Schaubild 1

Lohnstückkostenposition der deutschen Industrie 1980/2001*

- Veränderung in Prozent gegenüber ... -



* Bis 1995 Westdeutschland.** Die historischen DM-Werte wurden mit dem endültigen Euro-Umrechnungskurs konvertiert.
Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Schaubild 1 stellt die Effekte der nationalen Lohnstückkostenentwicklung einerseits und der Veränderungen des Euro-Außenwerts andererseits dar:

- In nationaler Währung gerechnet, hat sich im Beobachtungszeitraum 1980/2001 die Lohnstückkostenposition der deutschen Industrie gegenüber sechs Ländern um bis zu 48 Prozent verbessert. Gegenüber fünf Ländern hat sie sich um bis zu 59 Prozent verschlechtert. Berücksichtigt man die erheblichen Wechselkursverschiebungen, gab es dage-

gen für Deutschland während dieser Periode in neun Fällen Positionsverschlechterungen von bis zu 83 Prozent. Nur gegenüber Japan und Norwegen hat sich die deutsche Wettbewerbsposition deutlich gestärkt.

Niveauvergleich

Bislang wurde die Entwicklung der Lohnstückkosten betrachtet, also die Veränderung der internationalen Wettbewerbsverhältnisse. Rückschlüsse auf die absolute Stellung einer Volkswirtschaft gegenüber ihren Weltmarkt-Konkurrenten erlaubt sie nicht. In welchem Ausmaß ein heimisches Produkt im Vergleich zum Ausland mit Lohnkosten belastet ist, kann nur mit Hilfe von international vergleichbaren Lohnstückkosten-Niveaus gemessen werden. Die Produktivitäts- und Lohnstückkosten-Niveaus werden zunächst nach folgender Methode ermittelt:

- Die nationalen Arbeitskosten werden zum jahresdurchschnittlichen Wechselkurs in Euro umgerechnet.
- Die nationalen Daten der industriellen Bruttowertschöpfung werden zu den Preisen und Wechselkursen des Jahres 2001 bewertet, um so ein realwirtschaftliches und möglichst aktuelles Bild der relativen Produktions- und Produktivitätsverhältnisse zu erhalten.

Der internationale Vergleich der Produktivitäts- und Lohnstückkosten-Niveaus des Verarbeitenden Gewerbes der hier beobachteten Industrieländer kommt zu folgendem Befund (Schaubild 2):

- Die deutsche Industrie lag im Jahr 2001 beim Vergleich der Produktivitätsniveaus von 12 Industrieländern an fünftletzter Position. Die USA liegen mit weitem Abstand vorn. Deren Produktivität ist um fast ein Drittel höher als die deutsche. Die europäische Konkurrenz bewegt sich in einer Spanne von rund 10 Prozent oberhalb und unterhalb des deutschen Niveaus. Die einzige Ausnahme ist das Schlusslicht Italien, das gerade 68 Prozent des deutschen Produktivitätsniveaus erreicht.

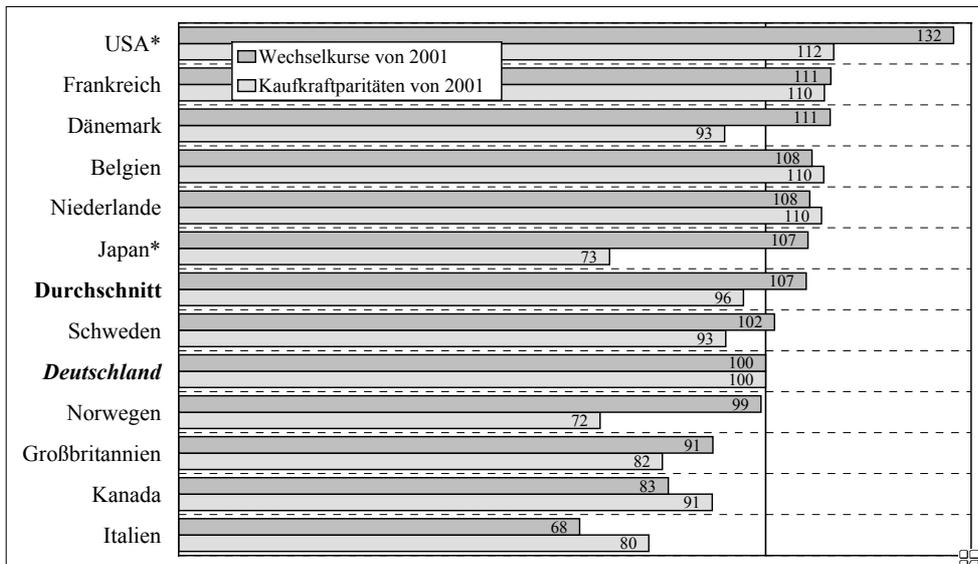
Ob die aktuellen Wechselkurse die tatsächlichen Kaufkraftverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der heftigen Schwankungen ungewiss. So sind die USA auch durch die Euro-Schwäche an die Spitze gerückt. Noch 1999 übertraf die amerikanische Produktivität – zu damaligen Preisen und Wechselkursen bewertet – die deutsche lediglich um 12 Prozent. Um Wechsel-

kursverzerrungen auszuschalten, bietet sich eine Bewertung mit Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine zuverlässigen Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt, wurde mit gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten gearbeitet.

Schaubild 2

Bruttowertschöpfung je Stunde 2001

- Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100 -



Durchschnitt: Mittelwert der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteilen am Weltexport.

* Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen.

Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Bei dieser Berechnung wandelt sich der deutsche Produktivitätsrückstand von knapp 7 Prozent gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder in einen Vorsprung von fast 4 Prozent um (Schaubild 2). In der Produktivitätsrangliste rückt Deutschland auf die fünfte Position vor. Japan fällt aus dem Mittelfeld auf den vorletzten Platz zurück. Die USA können ihre Spitzenposition nur knapp vor Frankreich, Belgien und den Niederlanden behaupten.

*Korrigierte
Produktivitätsrechnung*

Das nur durchschnittliche Abschneiden Deutschlands widerspricht der weit verbreiteten Annahme, Deutschland sei ein hochproduktiver Standort ebenso wie den Ergebnissen früherer Berechnungen. Noch in der vorjährigen IW-Untersuchung nahm Deutschland den drittbesten Rang ein. Für das jetzt wesentlich schlechtere Abschneiden gibt es mehrere Gründe:

- Die gesamtdeutsche Produktivität liegt klar unterhalb der westdeutschen. Im Startjahr der gesamtdeutschen Betrachtung (1995) betrug der Unterschied mehr als 6 Prozent. Andererseits lagen aber auch die gesamtdeutschen Arbeitskosten 5 Prozent unter Westniveau.
- Die Angaben zur Bruttowertschöpfung in Westdeutschland wurden zu Marktpreisen bewertet. Nach dem neuen VGR-System (ESVG 95) wird die Bruttowertschöpfung aber zu Herstellungskosten ausgewiesen. Es entfällt daher der Saldo aus Gütersteuern (beispielsweise Mineralöl-, Tabak- und Branntweinsteuer) und Gütersubventionen. Wegen der hierzulande hohen Steuersätze ergibt sich dadurch eine 5 Prozent niedrigere Produktivität. Bei den meisten anderen europäischen Ländern wurde die Bruttowertschöpfung aber entweder bereits früher zu Herstellungskosten bewertet oder die neuen Werte unterschieden sich nicht nennenswert von den alten.
- Die USA und Japan weisen die Wertschöpfung nach wie vor zu Marktpreisen aus. Hierdurch könnte die Produktivität beider Länder im Vergleich zu den europäischen Standorten etwas überzeichnet sein.
- Zudem dürfte eine Rolle spielen, dass in Deutschland arbeitsintensive Branchen wie der Maschinenbau überdurchschnittlich repräsentiert sind und dadurch das Produktivitätsniveau niedriger und das Lohnstückkosten-Niveau höher ausfallen könnte.

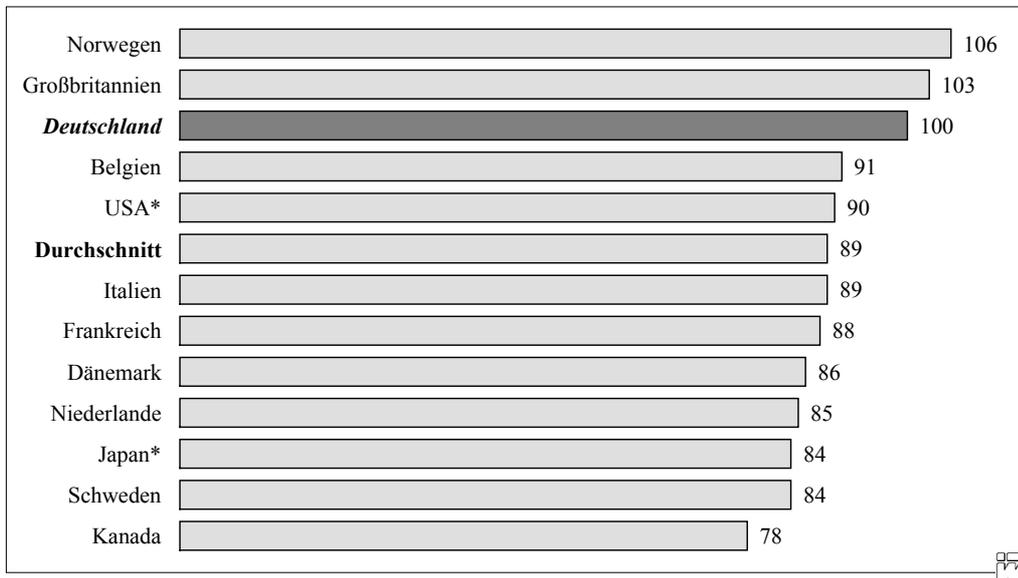
Bleibt man bei der Bewertung der Wertschöpfung zu den Wechselkursen des Jahres 2001, schneidet Deutschland im internationalen Vergleich der Lohnstückkosten-Niveaus schlecht ab (Schaubild 3):

- Der Arbeitskostennachteil der deutschen Industrie schlägt bei nur durchschnittlich hohen Produktivitätsniveaus voll auf die Lohnstückkosten durch: 2001 hatten lediglich Norwegen und Großbritannien ein höheres Lohnstückkosten-Niveau zu verkräften.
- Kanada verbuchte als kostengünstigster Standort um 22 Prozent niedrigere Stückkosten als Deutschland. Im Durchschnitt lag das Kostenniveau in den Konkurrenzländern um 11 Prozent niedriger als das deutsche.

Schaubild 3

Lohnstückkosten-Niveau 2001

- Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100; Wechselkurse von 2001 -



Durchschnitt: Mittelwert der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteilen am Weltexport.

* Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen.

Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Inwieweit diese Kostenlücke von 11 Prozent auch einen entsprechend großen Wettbewerbsnachteil gegenüber der Konkurrenz darstellt, lässt sich nicht zweifelsfrei sagen. So könnte der Ausweis einer rechnerisch hohen Arbeitsproduktivität und eines niedrigen Lohnstückkosten-Niveaus auf eine besonders kapitalintensive Fertigung zurückzuführen sein. International vergleichbare Angaben zum Kapitaleinsatz gibt es jedoch nicht. Zudem sind die Daten, die dem Niveauvergleich zugrunde liegen, wie oben ausgeführt, nur eingeschränkt kompatibel.

Diese Probleme stellen sich nicht, wenn man die Entwicklung der deutschen Lohnstückkosten mit der Konkurrenz insgesamt vergleichend betrachtet. Zu diesem Zweck werden zunächst die jährlichen Veränderungsraten der Lohnstückkosten aller hier betrachteten Länder (ohne Deutschland) ermittelt und mit deren Anteilen am Weltexport der Jahre 1999 bis 2001 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt.

Das Ergebnis: Betrachtet man den gesamten Untersuchungszeitraum, sind die Lohnstückkosten im Ausland auf DM/Euro-Basis 4 Prozent langsamer

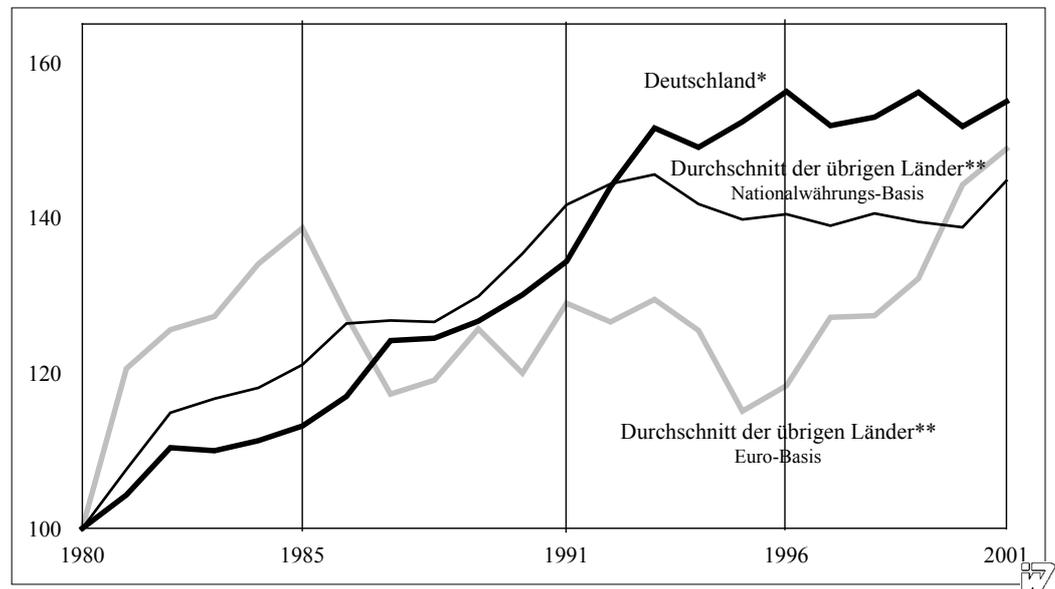
Vier Phasen

gewachsen als in Deutschland. Zu dieser im Vergleich zur Konkurrenz etwas ungünstigeren Entwicklung ist es trotz der auf lange Sicht gesehen stärker gewordenen heimischen Währung gekommen. Denn auf Nationalwahrungsbasis sind die deutschen Lohnstückkosten zwischen 1980 und 2001 sogar um 7 Prozent schneller gewachsen als im Ausland. Dabei können vier Phasen ausgemacht werden (Schaubild 4):

Schaubild 4

Lohnstückkostenentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe

- 1980 = 100 -



*Bis 1995 Westdeutschland. **Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteilen am Weltexport.
Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

- Bis zur Mitte der 80er-Jahre sind in den Konkurrenzländern die Lohnstückkosten auf Nationalwahrungsbasis wesentlich stärker als in Deutschland gestiegen. Das Dynamik-Gefälle erreichte 1986 über 9 Indexpunkte. Die Wechselkurstrends vergrößerten diesen deutschen Wettbewerbsvorteil bis 1985 zusätzlich.
- Anschließend zeigt sich bis 1991 zwischen den ausländischen und den heimischen Kostentrends auf Nationalwahrungsbasis eine annähernd parallele Entwicklung.

- Von 1991 bis 1996 war der Kostendruck in Deutschland erheblich größer als bei der Konkurrenz. Die DM-Aufwertung vergrößerte diesen Nachteil der deutschen Industrie.
- Im Zeitraum 1996 bis 2001 war, sieht man vom Jahr 1999 ab, die Kostendisziplin in Deutschland größer als im Ausland. Zudem half zwischen 1996 und 2000 die Wechselkursentwicklung, dass die Kostenschere zwischen Deutschland und den betrachteten Konkurrenzländern wieder kleiner wurde.

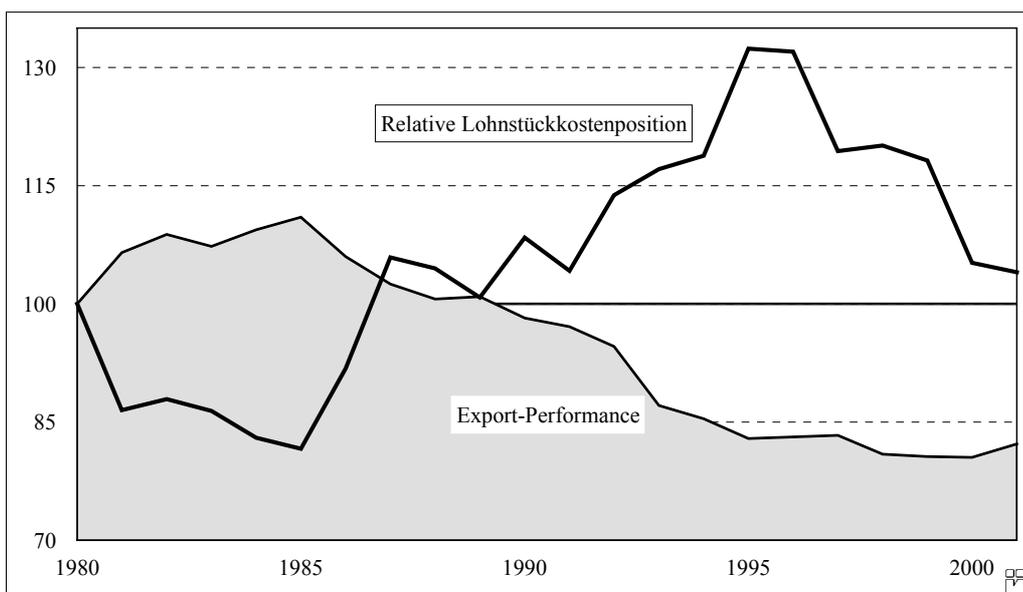
Den Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten der deutschen Industrie als Indikator ihrer Wettbewerbskraft einerseits und der Exportentwicklung andererseits zeigt Schaubild 5. Es vergleicht die Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Deutschlands mit seiner Export-Performance. Dieser von der OECD entwickelte Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit setzt die Exportdynamik eines Landes zur Entwicklung seiner Absatzmärkte im Ausland in Beziehung.

Wettbewerbs-effekte

Schaubild 5

Deutsche Industrie: Wettbewerbs- und Exportposition

- 1980 = 100 -



Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Die deutsche Export-Performance zeigt bis Mitte der 90er-Jahre ein zur deutschen Lohnstückkostenposition fast spiegelbildliches Verlaufsprofil. Zwischen 1989 und 1995 konnte Deutschland an der Expansion seiner Absatzmärkte durchweg nicht voll partizipieren. Insgesamt mussten die deutschen Exporteure auf ihren Absatzmärkten einen Marktanteilsverlust von fast 18 Prozent hinnehmen. Mit Ausnahme von 1991 verschlechterte sich auch die Lohnstückkostenposition in all diesen Jahren. Andererseits hat die deutliche Steigerung der deutschen Kosten-Wettbewerbsfähigkeit in den letzten fünf Jahren noch nicht zu einer nachhaltigen Besserung der deutschen Export-Performance geführt. Immerhin konnte aber der Negativtrend gestoppt werden. Zudem sind gerade die aktuellen Werte des Performance-Indikators der OECD als vorläufig anzusehen und könnten später noch beträchtlich revidiert werden.

Auch bei der Beschäftigung hat die in den letzten Jahren moderate Entwicklung der Lohnstückkosten offenbar Früchte getragen. Denn während in der westdeutschen Industrie im Zuge der stark steigenden Lohnstückkosten (1991/96) die Beschäftigung um 17 Prozent zurückging, steigt sie seit 1999 wieder, wenn auch nur moderat, an. Damit bestätigen die Daten für das Verarbeitende Gewerbe den für die Gesamtwirtschaft belegten Zusammenhang: Lohnzurückhaltung wirkt sich mit einer Verzögerung von ein bis zwei Jahren positiv auf die Beschäftigungs-Performance aus (Lesch, 2001). Allerdings zeichnet sich nun wieder eine Trendwende ab. Denn schon im Jahr 2001 sind die Lohnstückkosten hierzulande wieder um über 2 Prozent angestiegen und die in diesem Jahr wieder kräftigen Tariflohnerhöhungen lassen auch für 2002 kaum niedrigere Werte erwarten.

September 2002

Christoph Schröder

Literatur:

Beyfuß, Jörg und Jan Eggert, 2000, Auslandsinvestitionen der deutschen Wirtschaft und ihre Arbeitsplatzeffekte, aktuelle Trends, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung und die Bedeutung der staatlichen Förderung, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (Hrsg.), Nr. 258, Köln.

Lesch, Hagen, 2001, Beschäftigungswirkungen einer moderaten Lohnpolitik, in: iw-trends, 28. Jg., Nr. 4, S. 39 - 54.

Lichtblau, Karl, Bernd Meyer und Georg Ewerhardt, 1996, Komplementäres Beziehungsgeflecht zwischen Industrie und Dienstleistungen, in: iw-trends, 23. Jg., Nr. 4, S. 36 - 59.

Schröder, Christoph, 1997, Methodik und Ergebnisse internationaler Arbeitskostenvergleiche, in: iw-trends, 24. Jg., Nr. 3, S. 90 - 99.

International Comparison of Productivity and Unit Labour Costs

In 2001, Germany ranked third behind Norway and the United Kingdom in terms of unit labour costs in manufacturing. Important competitors such as the United States, France, Italy and Japan have cost advantages of at least 10 percent. Revised calculations based on the new European system of national accounts show that the productivity of the German manufacturing industry is at about the same level as the export-weighted average of the 11 other countries surveyed. Thus, the German disadvantage of high labour costs can not be compensated. This remains true although unit labour costs in German manufacturing fell slightly from 1996 to 2001. Since 2001, however, wage agreements have again overstretched the distribution margin in Germany. In 2001 unit labour costs rose by about 2 percent and similar values can be expected for 2002.

iw-focus