

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 (2003) : Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, IW-Trends - Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung, ISSN 1864-810X, Institut der deutschen Wirtschaft (IW), Köln, Vol. 30, Iss. 3, pp. 49-57, <https://doi.org/10.2373/1864-810X.03-03-05>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/156849>

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.

PRODUKTIVITÄT UND LOHNSTÜCKKOSTEN IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Das deutsche Verarbeitende Gewerbe hat nach Norwegen das zweithöchste Lohnstückkostenniveau der Industrieländer zu verkraften. Wichtige Konkurrenzländer der Bundesrepublik wie die USA, Japan, Frankreich, Italien und die Niederlande haben einen Stückkostenvorteil von bis zu 25 Prozent. Diese ungünstige Position ist darauf zurückzuführen, dass die deutsche Industrie bei hoher Arbeitskostenbelastung ein nur durchschnittliches Produktivitätsniveau aufweist. Eine deutliche Besserung der deutschen Kostenposition ist nicht in Sicht. Zwar sind hier zu Lande die Lohnstückkosten seit 1996 jahresdurchschnittlich nur um 0,4 Prozent gestiegen, während im Zeitraum 1990/1996 die Zuwachsrate mit 3,1 Prozent noch sehr hoch war. Im Ausland sind die Lohnstückkosten in heimischer Währung gerechnet jedoch bereits seit mehr als zehn Jahren annähernd stabil. Zudem zeichnet sich aus Sicht der deutschen Exportwirtschaft bei der insgesamt günstigen Wechselkursentwicklung eine Wende ab: Der Euro tendiert im Jahr 2003 gegenüber Yen und US-Dollar wesentlich stärker.

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 fast 90 Prozent aus Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes besteht, hat dieser Wirtschaftsbereich für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft entscheidendes Gewicht. Zwar sind über Vorleistungen in zunehmenden Maße besonders unternehmensnahe Dienstleister an der Herstellung von Industriegütern beteiligt. Gerade dadurch bleibt aber das Verarbeitende Gewerbe eine wichtige Drehscheibe der Wirtschaft (Grömling/Lichtblau/Weber, 1998). Zudem haben auch die Vorleistungen, die das Verarbeitende Gewerbe von anderen Industriebetrieben bezieht, ein hohes Gewicht.

Durch diese intraindustrielle Verflechtung werden die Arbeitskosten zur wichtigsten Kostengröße. Denn die im Betrieb direkt anfallenden Arbeitskosten machen zwar nur gut ein Fünftel der gesamten Kosten aus, doch die in den industriellen Vorleistungen enthaltenen Arbeitskosten dürften eine ähnliche Größenordnung haben. Hohe Arbeitskosten belasten die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft so lange nicht, wie sie von entsprechenden Produktivitätsvorteilen kompensiert werden. Damit rücken die Lohnstückkosten, also 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 das heimische Produktivitätsniveau, international mobil. Die reinen Arbeitskostenunterschiede bekommen bei der Wahl des Produktionsstandorts daher immer häufiger ausschlaggebendes Gewicht. Dies belegen aktuelle Unternehmensbefragungen (Beyfuß/Eggert, 2000; DIHK, 2003).

Aussagekraft

Auf der Basis einer gemeinsamen Währung informiert der internationale Vergleich der Lohnstückkostenentwicklung darüber, ob und in welchem Ausmaß sich die Kosten-Wettbewerbsposition eines Landes gegenüber seinen Konkurrenten verändert hat. Der Vergleich in nationaler Währung zeigt, ob die Veränderungen der Wettbewerbsposition in erster Linie hausgemacht oder ob sie überwiegend auf Wechselkursverschiebungen zurückzuführen sind. Die Lohnstückkostenniveaus verdeutlichen, 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 sind dies in Deutschland vielfach Stellen mit geringer Produktivität. Durch diese Freisetzungseffekte steigt die Produktivität, und die Lohnstückkosten sinken. Bei der Bewertung der Lohnstückkostenentwicklung muss also auch der Beschäftigungsverlauf im Auge gehalten werden.

Die Lohnstückkosten in nationaler Währung (LSK_{nw}) sind durch die Relation von Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde zur realen Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde definiert. Da es für die meisten Länder keine zuverlässigen Arbeitszeitangaben sowohl für Erwerbstätige als auch für Beschäftigte gibt, wird vereinfachend eine gleich lange Arbeitszeit unterstellt. Damit lassen sich die Lohnstückkosten auch aus dem Verhältnis der Arbeitskosten (AK) je Arbeitnehmer (AN) und der Wertschöpfung (BWS) je Erwerbstätigen (ET) errechnen:

Definition

$$LSK_{nw} = \frac{AK}{AN} : \frac{BWS}{ET}$$

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 zieht bei seinen internationalen Lohnstückkostenvergleichen den Euro als gemeinsame Währung heran. Da es diese Währung erst seit 1999 gibt, werden Werte aus früheren Jahren zunächst in D-Mark umgerechnet und dann mit dem unwiderruflichen 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, wenn die auf Euro-Basis umgerechneten Arbeitskosten stärker zunehmen als die zu konstanten Preisen und Wechselkursen bewertete Stundenproduktivität. Andernfalls sind sie konstant oder rückläufig.

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 Organisationen 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. Auch die Vergütungen der Auszubildenden werden unterschiedlich behandelt. Zudem wurden in jüngerer Vergangenheit die VGR-Daten häufig

Datenbasis

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.

Hinzu kommt, dass der Arbeitskostenvergleich nur auf Arbeiter, der Lohnstückkostenvergleich auf alle Beschäftigten abstellt. Die Ergebnisse dieses Lohnstückkostenvergleichs sind somit nicht mit dem jährlich vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln durchgeführten Arbeitskostenvergleich (Schröder, 1997; 2003) kompatibel, denn der baut auf dem EU-Konzept auf.

Der Lohnstückkostenvergleich umfasst zwölf Industrieländer, die fast 60 Prozent der weltweiten Wareneinfuhren und über drei Viertel der Exporte der 30 OECD-Länder repräsentieren. Die in dieser Untersuchung gemachten Niveauangaben für Deutschland beziehen sich auf die gesamtdeutsche Industrie. Bei der langfristigen Betrachtung decken die Veränderungsdaten bis 1995 Westdeutschland ab, danach handelt es sich um gesamtdeutsche Werte. Bei den Index-Zeitreihen wurden nach 1995 westdeutsche Werte mit den gesamtdeutschen Veränderungsdaten verknüpft. Der Übergang zu gesamtdeutschen Werten erfolgt erst 1995, um Sondereffekte während der Frühphase des Transformationsprozesses auszuschalten, beispielsweise den massiven Stellenabbau. Da seit 1995 nur noch gut jeder zehnte industrielle Erwerbstätige in den neuen Ländern beschäftigt ist, dürfte es seitdem bei den Veränderungsdaten von Produktivität und Lohnstückkosten keine großen Unterschiede mehr zwischen gesamt- und westdeutschen Werten geben.

Niveauvergleich

In welchem Ausmaß ein heimisches Produkt im Vergleich zum Ausland mit Lohnkosten belastet ist, kann mit Hilfe von international vergleichbaren Lohnstückkostenniveaus gemessen werden. Die Produktivitäts- und Lohnstückkostenniveaus werden zunächst nach folgender Methode ermittelt:

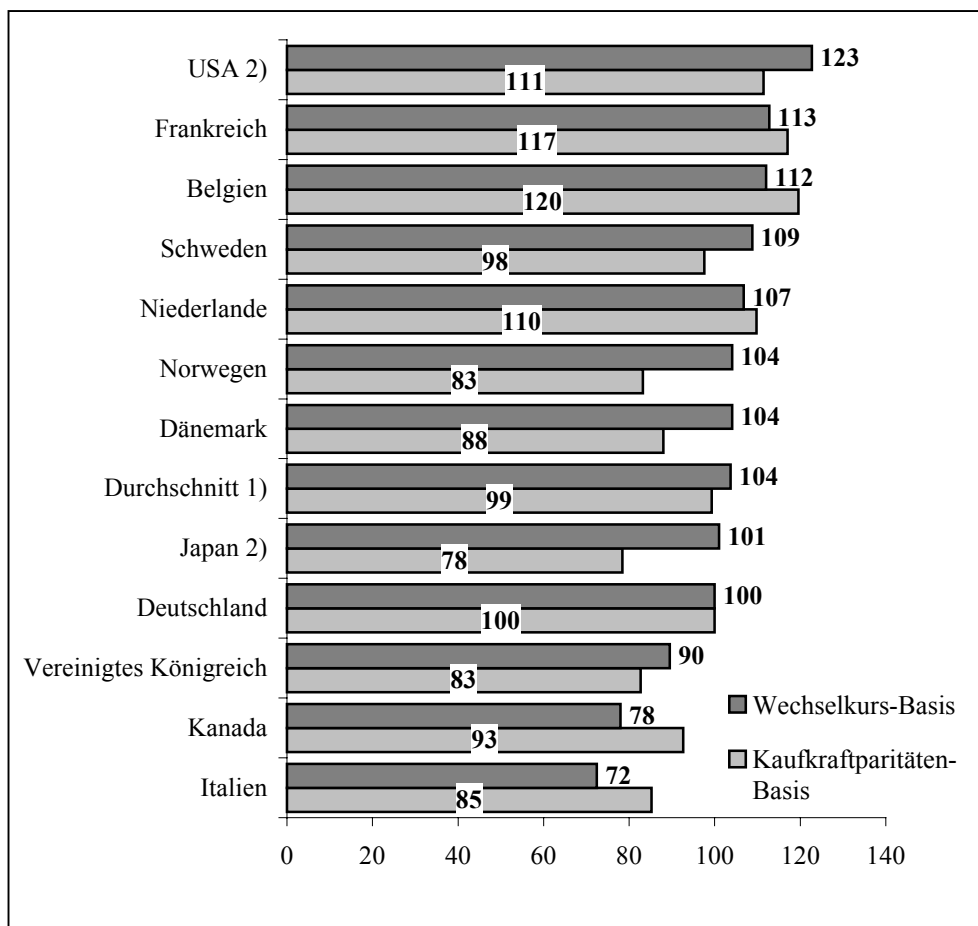
- Die nationalen Arbeitskosten werden zum jahresdurchschnittlichen Wechselkurs in Euro umgerechnet.
- Die nationalen Daten der industriellen Bruttowertschöpfung werden zu den Preisen und Wechselkursen des Jahres 2002 bewertet, um ein realwirtschaftliches und möglichst aktuelles Bild der relativen Produktions- und Produktivitätsverhältnisse zu erhalten.

Die deutsche Industrie lag im Jahr 2002 beim Vergleich der jeweiligen Produktivitätsniveaus auf Wechselkurs-Basis von zwölf Industrieländern an viertletzter Position (Abbildung 1). Die USA liegen mit weitem Abstand vorn. Deren Produktivität ist um knapp ein Viertel höher als die deutsche. In Europa liegt Frankreich mit einem Produktivitätsvorsprung von fast 13 Prozent gegenüber Deutschland knapp vor Belgien an der Spitze. Unterhalb des deutschen Produktivitätsniveaus liegen von den hier betrachteten europäischen Ländern lediglich das Vereinigte Königreich mit einem Abstand von gut 10 Prozent und das Schlusslicht Italien, das nur 72 Prozent des deutschen Produktivitätsniveaus erreicht.

Abbildung 1

Produktivitätsniveau 2002

- Bruttowertschöpfung je Stunde; Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100 -



1) Durchschnitt: Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport. 2) Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen.

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



Ob die aktuellen Wechselkurse die tatsächlichen Kaufkraftverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der Währungsschwankungen ungewiss. So sind die USA auch durch die Euro-Schwäche, die teilweise noch bis ins Jahr 2002 anhielt, an die Spitze gerückt. Noch im Jahr 1999 übertraf die amerikanische Produktivität – zu damaligen Preisen und Wechselkursen bewertet – die deutsche lediglich um 9 Prozent. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten, bietet sich daher eine Bewertung zu Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine zuverlässigen Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt, wurde mit gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten gearbeitet.

Bei dieser Berechnung verschwindet der deutsche Produktivitätsrückstand von knapp 4 Prozent gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder, und Deutschland kann mit der Konkurrenz in etwa gleichziehen. Die Produktivität ist um knapp 1 Prozent höher als im Ausland (Abbildung 1). In der Produktivitätsrangliste rückt Deutschland auf die fünfte Position vor. Japan fällt aus dem Mittelfeld auf den letzten Platz zurück. Die USA verlieren ihre Spitzenposition und fallen hinter Belgien und Frankreich auf den dritten Rang zurück.

Das nur durchschnittliche Abschneiden Deutschlands widerspricht der weit verbreiteten Annahme, Deutschland sei ein hochproduktiver Standort. Hierfür gibt es mehrere Gründe:

- In Ostdeutschland ist die Produktivität noch immer niedriger als in den alten Bundesländern. Die gesamtdeutsche Produktivität liegt daher unterhalb der westdeutschen. Im Startjahr der gesamtdeutschen Betrachtung (1995) betrug der Unterschied mehr als 6 Prozent. Allerdings lagen die gesamtdeutschen Arbeitskosten um 5 Prozent unter dem Westniveau.
- Die Angaben zur Bruttowertschöpfung wurden früher zu Marktpreisen bewertet. Nach dem neuen VGR-System der Europäischen Union (ESVG 95) wird die Bruttowertschöpfung aber zu Herstellungskosten ausgewiesen. Es entfällt der Saldo aus Gütersteuern (beispielsweise Mineralöl-, Tabak- und Branntweinsteuer) und Gütersubventionen. Wegen der hohen deutschen Steuersätze ergibt sich ein um 5 Prozent niedrigeres Produktivitätsniveau. Bei den meisten anderen europäischen Ländern wurde die Bruttowertschöpfung aber entweder bereits früher zu Herstel-

lungskosten 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 es eine Rolle spielen, dass in Deutschland arbeitsintensive Branchen wie der Maschinenbau überdurchschnittlich repräsentiert sind und dadurch das Produktivitätsniveau niedriger und das Lohnstückkostenniveau höher ausfallen könnte.

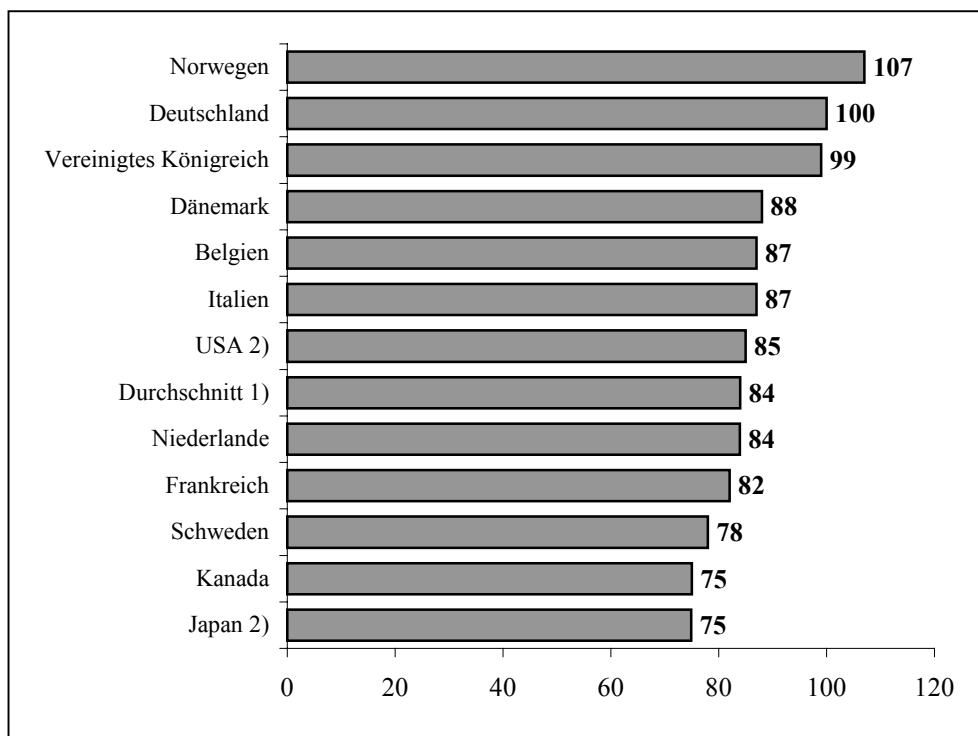
Wird die Wertschöpfung zu den Wechselkursen des Jahres 2002 bewertet, schneidet Deutschland im internationalen Vergleich der Lohnstückkostenniveaus schlecht ab (Abbildung 2):

*Lohnstückkosten-
niveau*

Abbildung 2

Lohnstückkostenniveau 2002

- Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100; Wechselkurs von 2002 -



1) Durchschnitt: Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport.

2) Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen.

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



- Der Arbeitskostennachteil der deutschen Industrie schlägt bei einem nur knapp durchschnittlich hohen Produktivitätsniveau voll auf die Lohnstückkosten durch. 2002 hatte lediglich Norwegen ein höheres Lohnstückkostenniveau zu verkräften.
- Japan und Kanada verbuchten als kostengünstigste Standorte um 25 Prozent niedrigere Stückkosten als Deutschland. Im Durchschnitt war das Kostenniveau in den Konkurrenzländern um 16 Prozent niedriger als das deutsche.

Inwieweit diese Kostenlücke von 16 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 Lohnstückkostenniveaus 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, nur eingeschränkt kompatibel.

Dynamikvergleich

Neben dem Niveau, das für die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte relevant ist, gibt die Entwicklung der Lohnstückkosten Aufschluss darüber, wie sich die Wettbewerbsposition im Zeitablauf verändert hat. Die Entwicklung von Produktivität und Arbeitskosten auf Nationalwährungs-Basis ist die Grundlage des Lohnstückkostenvergleichs (Tabelle 1). Im Zeitraum 1980/2002 sind die deutschen Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 4,6 Prozent pro Jahr angestiegen. Damit schneidet Deutschland im internationalen Vergleich relativ günstig ab. Zwar haben immerhin fünf der hier betrachteten Länder eine geringere Kostendynamik. Doch wesentlich niedrigere Anstiegsraten als Deutschland erzielen nur die Niederlande und Japan mit Werten von 3,9 und 3,0 Prozent. Dänemark, das im Arbeitskosten-Ranking nur eine Position schlechter als Deutschland platziert ist, verzeichnet bereits eine um 0,7 Prozentpunkte höhere Arbeitskostendynamik. In Italien, das diesbezüglich am ungünstigsten eingestuft wird, sind die Arbeitskosten im Untersuchungszeitraum sogar um durchschnittlich 7,1 Prozent angestiegen.

Tabelle 1

Arbeitskosten, Produktivität und Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis

- Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde			
	1980/2002	1980/90	1990/2002
Italien	7,1	11,2	3,7
Vereinigtes Königreich	7,0	10,0	4,7
Norwegen	6,5	9,0	4,5
Schweden	6,4	8,9	4,2
Frankreich	5,4	8,2	3,2
Dänemark	5,3	7,5	3,6
Deutschland¹⁾	4,6	5,2	4,1
Kanada	4,4	6,4	2,7
USA	4,3	5,0	3,7
Belgien	4,3	5,5	3,2
Niederlande	3,9	3,8	4,1
Japan	3,0	4,5	1,8
Durchschnitt ²⁾	4,8	6,6	3,4
Reale Bruttowertschöpfung je Stunde			
Schweden	4,5	2,6	6,2
Frankreich	4,1	4,3	4,0
Vereinigtes Königreich	3,7	5,1	2,5
Japan	3,6	4,1	3,2
USA	3,5	3,2	3,7
Belgien	3,5	3,9	3,0
Niederlande	3,2	3,7	2,7
Deutschland¹⁾	2,4	2,5	2,3
Dänemark	2,3	1,6	2,8
Kanada	2,1	2,5	1,8
Italien	1,7	2,1	1,5
Norwegen	1,5	2,3	0,8
Durchschnitt ²⁾	3,3	3,5	3,1
Lohnstückkosten			
Italien	5,2	8,9	2,3
Norwegen	5,0	6,5	3,7
Vereinigtes Königreich	3,3	4,6	2,1
Dänemark	3,0	5,8	0,7
Kanada	2,2	3,8	0,9
Deutschland¹⁾	2,2	2,7	1,7
Schweden	1,7	6,2	-1,8
Frankreich	1,2	3,8	-0,8
Belgien	0,8	1,5	0,1
Niederlande	0,8	0,0	1,4
USA	0,7	1,7	-0,1
Japan	-0,6	0,4	-1,3
Durchschnitt ²⁾	1,5	3,0	0,3

1) Bis 1995 Westdeutschland. 2) Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteil am Weltexport.

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



Diese für die deutsche Industrie vorteilhafte Tendenz ist auf die aus internationaler Perspektive vergleichsweise moderate Lohnentwicklung während der achtziger Jahre zurückzuführen. Dieser Befund mutet zunächst paradox an. Die deutsche Arbeitskostendynamik war im Zeitraum 1990/2002 (jahresdurchschnittlicher Anstieg: 4,1 Prozent) geringer als im vorangegangenen Jahrzehnt (5,2 Prozent), weil im Ausland die Stabilitätsbemühungen im zweiten Betrachtungszeitraum erheblich verstärkt worden waren. In den achtziger Jahren erhöhten sich die Arbeitskosten bei der ausländischen Konkurrenz um durchschnittlich 6,6 Prozent pro Jahr, im Zeitraum 1990/2002 gab es im Ausland nur noch einen Anstieg von 3,4 Prozent. Lediglich das Vereinigte Königreich, Norwegen und Schweden verbuchten in diesem Zeitraum noch eine höhere Kostendynamik als Deutschland. Die Niederlande lagen gleichauf mit Deutschland, während sie in den achtziger Jahren noch den geringsten Anstieg aufwiesen.

Der während der achtziger 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. Das Vereinigte Königreich hatte mit 5,1 Prozent die höchste Produktivitätsdynamik, und nur in Dänemark war sie deutlich niedriger als in Deutschland.

Im Zeitraum 1990/2002 konnte in Deutschland das recht mäßige Tempo des industriellen Produktivitätsfortschritts mit einer Anstiegsrate von 2,3 Prozent pro Jahr in etwa gehalten werden, während es in den meisten anderen Ländern gesunken ist. Ein Anstieg war nur in den USA, in Dänemark und vor allem in Schweden zu verzeichnen. Dennoch blieb im gleichen Zeitraum die Produktivitätsdynamik bei den Konkurrenzländern insgesamt mit jahresdurchschnittlich 3,1 Prozent deutlich höher. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die deutsche Produktivitätsdynamik in den neunziger Jahren durch Freisetzungseffekte beschleunigt wurde.

Lohnstückkostendynamik

Auf Nationalwährungs-Basis sind die deutschen Lohnstückkosten in der Gesamtperiode 1980/2002 um jahresdurchschnittlich 2,2 Prozent angestiegen. Die USA und Japan, also Deutschlands größte Konkurrenten auf dem Weltmarkt, schnitten deutlich besser ab. Innerhalb Europas lag Deutschland

dagegen im Mittelfeld. Während einerseits in Belgien und den Niederlanden die Lohnstückkosten durchschnittlich um weniger als 1 Prozent zulegten, stiegen sie andererseits in Italien und Norwegen mit einer jährlichen Zuwachsrate von rund 5 Prozent an.

In der Teilperiode 1990/2002 schnitt Deutschland bei der Lohnstückkostendynamik gegenüber der internationalen Konkurrenz erheblich ungünstiger ab als im vorhergehenden Jahrzehnt, obwohl die Lohnstückkostendynamik mit 1,7 Prozent deutlich niedriger ausfiel als in der vorherigen Teilperiode (2,7 Prozent). Doch während in den achtziger Jahren sieben Länder schlechter dastanden als Westdeutschland, war im Zeitraum 1990/2002 nur in Italien, Norwegen und im Vereinigten Königreich die Lohnstückkostendynamik höher als hier zu Lande. Das geschärfte Kostenbewusstsein der Konkurrenz ist hierbei ein wesentlicher Erklärungsfaktor. Im Zeitraum 1990/2002 konnten immerhin vier Länder ihre Lohnstückkosten senken. Im Durchschnitt der ausländischen Konkurrenz erhöhten sich die Lohnstückkosten in dieser Periode nur um 0,3 Prozent pro Jahr. Das relativ schlechte Abschneiden der deutschen Industrie in dieser Zeit ist auf die äußerst ungünstige Entwicklung während der ersten Hälfte der neunziger Jahre zurückzuführen: Im Zeitraum 1990/1996 stiegen die Lohnstückkosten um jahresdurchschnittlich 3,1 Prozent an, im Zeitraum 1996/2002 fiel der Zuwachs mit durchschnittlich 0,4 Prozent dagegen weit geringer aus.

Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. In der Theorie sollen flexible Wechselkurse Preis- und Kostenunterschiede zwar einebnen, in der Praxis wird diese Ausgleichsfunktion aber nicht immer erfüllt. Dies zeigt sich bei der Berechnung des Arbeits- und Lohnstückkostenvergleichs auf Euro-Basis (Tabelle 2):

Wechselkurseinfluss

- Japan, das auf Nationalwährungs-Basis im Arbeitskostenvergleich der Periode 1980/2002 die günstigste Position belegt, verzeichnet wegen der kräftigen Yen-Aufwertung den stärksten Anstieg.
- Schweden verbessert sich andererseits von der viertschlechtesten auf die günstigste Arbeitskostenposition.

Bei der Lohnstückkostendynamik zeigt sich grundsätzlich ein ähnliches Bild. In der Spitzengruppe nimmt allerdings Norwegen die ungünstigste Po-

sition ein. Deutschland verschlechterte sich stärker als beim Vergleich der Arbeitskosten und nimmt hinter Japan die dritt schlechteste Position ein.

Tabelle 2

Arbeits- und Lohnstückkosten auf Euro-Basis¹⁾

- Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde			
	1980/2002	1980/90	1990/2002
Japan	6,5	7,9	5,2
Vereinigtes Königreich	5,6	5,8	5,4
USA	4,9	3,8	5,8
Norwegen	4,9	5,2	4,6
Deutschland²⁾	4,6	5,2	4,1
Dänemark	4,4	5,3	3,6
Niederlande	3,8	3,4	4,1
Frankreich	3,7	4,3	3,2
Kanada	3,6	5,2	2,3
Italien	3,5	6,2	1,3
Belgien	3,1	2,9	3,2
Schweden	3,0	4,1	2,1
Durchschnitt ³⁾	4,8	5,3	4,4
Lohnstückkosten			
Norwegen	3,3	2,8	3,8
Japan	2,8	3,7	2,0
Deutschland²⁾	2,2	2,7	1,7
Dänemark	2,1	3,6	0,8
Vereinigtes Königreich	1,8	0,7	2,8
Italien	1,7	4,1	-0,2
Kanada	1,4	2,6	0,5
USA	1,3	0,6	2,0
Niederlande	0,6	-0,3	1,4
Belgien	-0,4	-1,0	0,2
Frankreich	-0,4	0,0	-0,8
Schweden	-1,4	1,5	-3,8
Durchschnitt ³⁾	1,5	1,8	1,3

1) DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet. 2) Veränderungsdaten bis 1995 Westdeutschland. 3) Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteil am Weltexport.

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



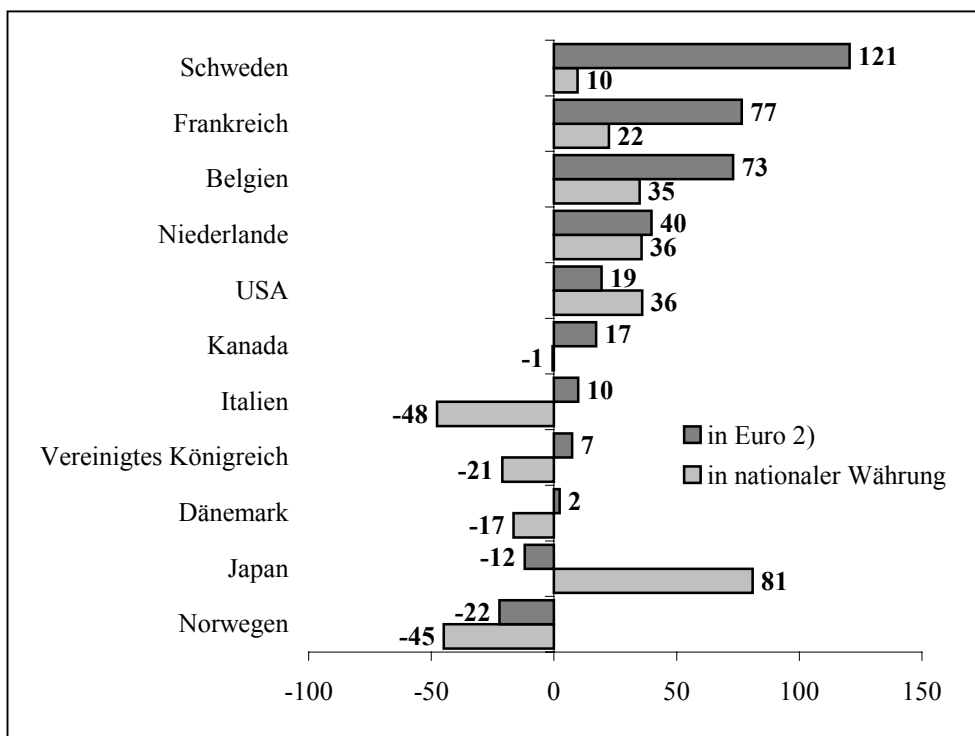
Der Vergleich der Tabellen 1 und 2 lässt erkennen, dass die Wechselkurse besonders im Zeitraum 1990/2002 ihre Kosten nivellierende Funktion nicht erfüllten. So stiegen die Arbeitskosten in den betrachteten Ländern, in nationaler Währung und im Jahresdurchschnitt gerechnet, zwischen 1,8 Prozent (Japan) und 4,7 Prozent (Vereinigtes Königreich). In gemeinsamer Währung war die Spanne deutlich größer: Sie reichte von 1,3 Prozent in Italien bis 5,8 Prozent in den USA. Auch bei den Lohnstückkosten vergrößerte sich

der Abstand zwischen dem kostenstabilsten Standort und dem Land mit den stärksten Zuwächsen von 5,5 Prozentpunkten in nationaler Währung auf 7,6 Prozentpunkte beim Vergleich auf Euro-Basis. Von abwertungsbedingten Wettbewerbsvorteilen konnten Italien und das schon auf Nationalwährungs-Basis an günstigster Stelle liegende Schweden profitieren. Erhebliche aufwertungsbedingte Belastungen mussten dagegen die USA und besonders Japan hinnehmen. Deutschland konnte sich zwar in der zweiten Teilperiode um einen Platz verbessern, erreichte aber auch in gemeinsamer Währung gerechnet keine günstige Position. 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 etwas profitieren.

Abbildung 3

Lohnstückkostendynamik im internationalen Vergleich

- Veränderung der Lohnstückkosten des deutschen Verarbeitenden Gewerbes 1980 bis 2002 in Prozent gegenüber ... -¹⁾



1) Bis 1995 Westdeutschland. 2) DM-Werte wurden mit dem festen DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet.
Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



Abbildung 3 stellt die nationale Lohnstückkostenentwicklung einerseits und den Wechselkurseinfluss andererseits dar. In nationaler Währung gerechnet,

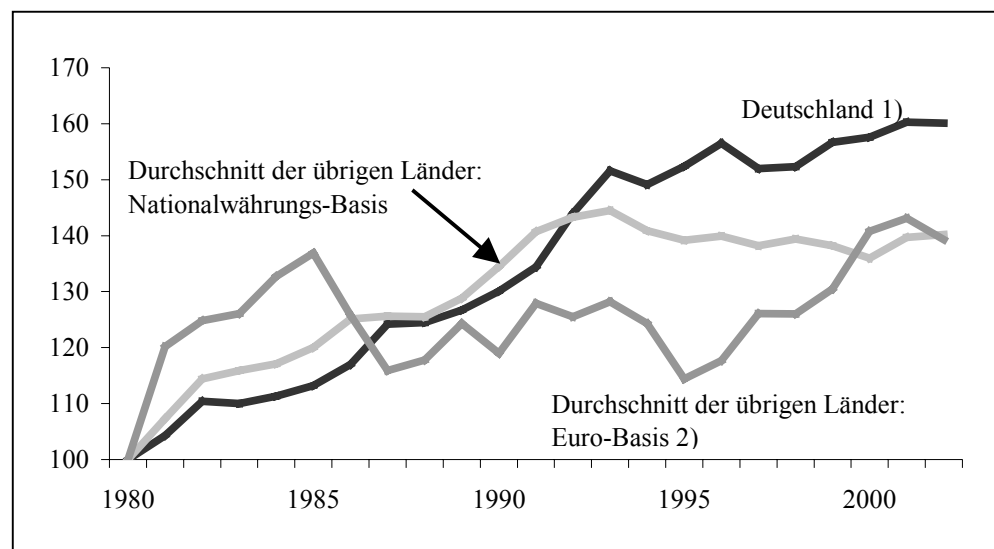
hat sich im Beobachtungszeitraum 1980/2002 die Lohnstückkostenposition der deutschen Industrie gegenüber fünf Ländern um bis zu 48 Prozent (Italien) verbessert. Gegenüber sechs Ländern hat sie sich um bis zu 81 Prozent (Japan) verschlechtert. Berücksichtigt man die erheblichen Wechselkursverschiebungen, gab es dagegen für Deutschland während dieser Periode in neun Fällen Positionsverschlechterungen von bis zu 121 Prozent (Schweden). Nur gegenüber Japan und Norwegen hat sich die deutsche Wettbewerbsposition deutlich gestärkt.

Gegenüber der ausländischen Konkurrenz insgesamt hat Deutschland über den gesamten Betrachtungszeitraum 1980/2002 ein Lohnstückkosten-Handikap aufgebaut. Um dies zu zeigen, werden zunächst die jährlichen Veränderungsraten der Lohnstückkosten aller hier betrachteten Länder (ohne Deutschland) ermittelt und mit deren Anteilen am Weltexport der Jahre 2000 bis 2002 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt (Abbildung 4).

Abbildung 4

Lohnstückkostenentwicklung

- Verarbeitendes Gewerbe; Index 1980=100 -



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteil am Weltexport.

1) Bis 1995 Westdeutschland. 2) DM-Werte wurden mit dem festen DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet.

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



Vier Phasen

Betrachtet man den gesamten Untersuchungszeitraum, sind die Lohnstückkosten im Ausland auf Euro-Basis 13 Prozent langsamer gewachsen als in Deutschland. Über den gesamten Untersuchungszeitraum gesehen, sind die Lohnstückkosten bei der ausländischen Konkurrenz in heimischer Währung

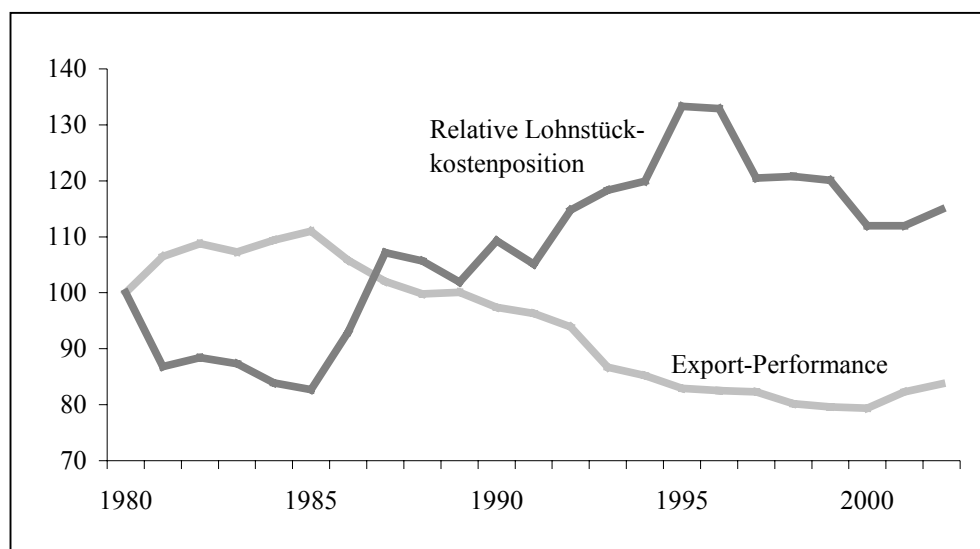
genauso schnell gewachsen wie auf DM-/Euro-Basis. Diese Kostenschere zwischen Deutschland und der ausländischen Konkurrenz öffnete sich aber nicht kontinuierlich, sondern es gibt vielmehr vier Phasen:

1. Bis zur Mitte der achtziger Jahre sind in den Konkurrenzländern die Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis wesentlich stärker als in Deutschland gestiegen. Das Dynamik-Gefälle erreichte 1986 fast neun Indexpunkte. Die Wechselkurstrends vergrößerten diesen deutschen Wettbewerbsvorteil bis 1985 zusätzlich.
2. Bis 1991 zeigte sich auf Nationalwährungs-Basis bei den ausländischen und heimischen Kostentrends eine annähernd parallele Entwicklung.
3. Von 1991 bis 1996 war der Kostendruck in Deutschland erheblich größer als bei der Konkurrenz. Die Aufwertung der heimischen Währung vergrößerte diesen Nachteil der deutschen Industrie.
4. Im Zeitraum 1996/2002 war die Kostendisziplin in Deutschland insgesamt nur noch geringfügig schwächer als im Ausland. Die aus Sicht der deutschen Exportwirtschaft insgesamt günstige Wechselkursentwicklung sorgte dafür, dass die Kostenschere zwischen Deutschland und den betrachteten Konkurrenzländern wieder deutlich kleiner wurde.

Abbildung 5

Wettbewerbs- und Exportposition der deutschen Industrie

-Verarbeitendes Gewerbe; 1980 = 100 -



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteil am Weltexport.

1) Bis 1995 Westdeutschland. 2) DM-Werte wurden mit dem festen DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet.

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



Wettbewerbseffekte

Abbildung 5 zeigt den Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten der deutschen Industrie als Indikator ihrer Wettbewerbskraft einerseits und der Exportentwicklung andererseits. Sie 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.

Die deutsche Export-Performance zeigte bis Mitte der neunziger Jahre ein zur deutschen Lohnstückkostenposition fast spiegelbildliches Verlaufprofil. Im Zeitraum 1985/1995 konnte Deutschland an der Expansion seiner Absatzmärkte durchweg nicht voll partizipieren. Insgesamt mussten die deutschen Exporteure auf ihren Absatzmärkten einen Marktanteilsverlust von über 25 Prozent hinnehmen. Mit Ausnahme weniger Jahre verschlechterte sich auch die Lohnstückkostenposition in diesem Zeitraum. Dagegen hat die deutliche Steigerung der deutschen Kosten-Wettbewerbsfähigkeit besonders im Zeitraum 1996/2000 noch nicht zu einer nachhaltigen Besserung der deutschen Export-Performance geführt. Bis zum Jahr 2000 musste die deutsche Wirtschaft sogar weitere leichte Marktanteilsverluste hinnehmen. Erst danach konnte sie wieder etwas Boden gutmachen. Für das laufende Jahr sind die Aussichten, dass sich diese Entwicklung fortsetzt, dagegen nicht günstig: Die vermutlich um etwa einen halben Prozentpunkt ansteigende Zusatzkostenquote wird die Arbeitskosten nach oben drücken, und der Euro tendierte zur Jahresmitte 2003 gegenüber Yen und US-Dollar wesentlich stärker als in den Vorjahren.

September 2003

Christoph Schröder

Literatur:

- Beyfuß, Jörg / Eggert, Jan, 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, Nr. 258, Köln.
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), 2003, Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Berlin.
- Grömling, Michael / Lichtblau, Karl / Weber, Alexander, 1998, Industrie und Dienstleistungen im Zeitalter der Globalisierung, Köln.
- Schröder, Christoph, 1997, Methodik und Ergebnisse internationaler Arbeitskostenvergleiche, in: iw-trends, 24. Jg., Nr. 3, S. 90-99.
- Schröder, Christoph, 2003, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends, 30. Jg., Nr. 3.

International Comparison of Productivity and Unit Labour Costs

In 2002, Germany ranked second behind Norway in terms of unit labour costs in manufacturing. Important competitors such as the United States, Japan, France, Italy and the Netherlands have cost advantages of up to 25 per cent. This unfavourable position is due to the combination of high labour costs and a productivity level which does not exceed the export-weighted average of the eleven other countries surveyed. With regard to the dynamics of unit labour costs the performance of German manufacturing is similarly unfavourable: From 1990 to 1996, wage agreements have highly overstretched the distribution margin. Unit labour costs rose by 3.1 per cent annually. From 1996 to 2002 the annual increase of 0.4 per cent was much lower, but the foreign competitors still performed better. Expressed in national currency units, unit labour costs abroad have been constant for more than ten years.

iw-focus