

Schmieding, Holger

Working Paper — Digitized Version

Währungsunion und Wettbewerbsfähigkeit der DDR-Industrie

Kiel Working Paper, No. 413

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Schmieding, Holger (1990) : Währungsunion und Wettbewerbsfähigkeit der DDR-Industrie, Kiel Working Paper, No. 413, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/47046>

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.

Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

Arbeitspapier Nr. 413

**Währungsunion und Wettbewerbsfähigkeit
der DDR-Industrie**

von

Holger Schmieding

März 1990

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

The Kiel Institute of World Economics

ISSN 0342 - 0787

Institut für Weltwirtschaft
Düsternbrooker Weg 120, D-2300 Kiel 1

Arbeitspapier Nr. 413

**Währungsunion und Wettbewerbsfähigkeit
der DDR-Industrie**

von

Holger Schmieding

März 1990

AG 1244 / 90
Weltwirtschaft
Kiel

Mit den Kieler Arbeitspapieren werden Manuskripte, die aus der Arbeit des Instituts für Weltwirtschaft hervorgegangen sind, von den Verfassern möglichen Interessenten in einer vorläufigen Fassung zugänglich gemacht. Für Inhalt und Verteilung sind die Autoren verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregung und Kritik direkt an sie zu wenden und etwaige Zitate aus ihren Arbeit mit ihnen abzustimmen.

Einleitung

Die Diskussion über den ökonomisch sinnvollen Kurs, mit dem laufende Zahlungen zu Beginn der deutschen Wirtschafts- und Währungsunion von Mark der DDR in D-Mark umgerechnet werden sollten, konzentriert sich zunehmend auf die wahrscheinlichen Konsequenzen für die Wettbewerbsfähigkeit der DDR-Industrie. Diese Wettbewerbsfähigkeit - und damit das mögliche Ausmaß der Anpassungsarbeitslosigkeit in der DDR - ergibt sich aus einem Vergleich der Preise und Produktionskosten, wie sie nach der Umstellung für DDR-Produzenten maßgebend sein werden.

1. Preise und Löhne in der deutschen Wirtschafts- und Währungsunion

Für die Preise im Gebiet der DDR ist der Umstellungskurs letztlich nicht von Bedeutung. Unabhängig von einer anfänglichen Vorgabe werden die D-Mark-Preise von den gesamtdeutschen Marktverhältnissen bestimmt werden. Die Preise für interregional handelbare Güter wie Kühlschränke und Kraftfahrzeuge werden dann, bereinigt um Qualitätsunterschiede, östlich der Elbe in jedem Fall genau so niedrig sein wie im Westen. 1985 war die Kaufkraft einer Mark der DDR für Industriewaren in der DDR nur gut halb so hoch wie die einer D-Mark im Westen¹. Anders gesagt: Industriegüter kosteten - bei Mark der DDR gleich D-Mark gerechnet - in der DDR fast doppelt soviel wie in der Bundesrepublik. Angesichts des erheblichen Qualitätsvorsprungs der Westwaren ist damit zu rechnen, daß die künftigen D-Mark-Preise für Industriewaren der DDR deshalb im Durchschnitt sogar um mehr als 50 Prozent unter den heutigen Mark-Preisen liegen werden. Andererseits werden natürlich die künftigen D-Mark-Preise für die bisher subventionierten Dienstleistungen und Güter des Grundbedarfs sowie die Mieten höher sein, als sie es heute in Mark der DDR sind. Da

¹ Berechnet nach der Verbrauchsstruktur in der Bundesrepublik, die nach der Abschaffung der Wirtschaftsgrenze für die DDR-Bürger zunehmend relevant werden dürfte, DIW 1986, S. 264.

jedoch ärmere Regionen immer auch billigere Regionen sind, werden die DM-Mieten und die Marktpreise für ortsgebundene Güter und Leistungen in der DDR solange weit unter dem bundesdeutschen Niveau bleiben, bis das innerdeutsche Wohlstandsgefälle verschwunden ist. Unabhängig vom ursprünglichen Umstellungskurs wird die Kaufkraft einer D-Mark im Osten der deutschen Wirtschafts- und Währungsunion also deutlich höher sein als im Westen. Auch innerhalb der Bundesrepublik gibt es hier beträchtliche Unterschiede, beispielsweise zwischen Stuttgart und Husum; sie werden zwischen Stuttgart und Greifswald noch ausgeprägter sein.

Im Fall der Lohnkosten sieht es zunächst so aus, als sei der anfängliche Umstellungskurs ebenfalls nur von geringer Relevanz. Unter marktwirtschaftlichen Bedingungen werden sich die DDR-Löhne an der Produktivität der tatsächlich beschäftigten Arbeitskräfte orientieren müssen. Allerdings wird mit dem Umstellungskurs für Lohnzahlungen ein Mindestniveau in D-Mark festgelegt, daß anschließend kaum noch nach unten korrigiert werden kann. Denn anders als die Preise werden die Nominallöhne erfahrungsgemäß nicht gesenkt, wenn sie sich als überhöht erweisen. Würden die DM-Löhne durch einen falschen Umstellungskurs zu hoch angesetzt, müßten viele Betriebe in der DDR schließen - oder durch bundesdeutsche Subventionen am Leben erhalten werden.

Das Standardargument für einen Umstellungskurs von 1:1 für die Löhne lautet, daß die Arbeitsproduktivität in der Industrie der DDR gut 50 Prozent des bundesdeutschen Niveaus erreiche, während die Bruttolöhne pro Monat - bei Mark gleich D-Mark gerechnet - in der volkseigenen Industrie nur 35 Prozent des Westwertes betragen. Selbst bei einer gewissen Unsicherheit über die tatsächliche Produktivität sei damit 1:1 zu rechtfertigen. Beide Angaben halten jedoch einer genaueren Prüfung nicht stand, wobei zunächst die Produktivität und dann das Lohnniveau untersucht werden sollen.

2. Das deutsch-deutsche Produktivitätsgefälle

Die Produktivitätsangabe beruht im Regelfall auf Schätzungen des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) in Berlin.² Allerdings sind die DIW-Zahlen mit mehreren Fragezeichen zu versehen: Zunächst ist zu betonen, daß sich die Berechnungen auf das Jahr 1983 beziehen. In seinem Gutachten vom Januar 1990 kommt das DIW selbst zu dem Ergebnis, daß das Produktivitätsgefälle mittlerweile noch zugenommen haben dürfte.³ Hinzu kommen eine Reihe methodischer Probleme. Zum einen stützen sich die Berechnungen naturgemäß weitgehend auf offizielle und möglicherweise schönfärberische Zahlen über die Produktionsmengen in der DDR. Zum anderen müssen die in der DDR produzierten Güter mit DM-Preisen bewertet werden. In einigen Fällen, insbesondere bei Grundstoffen, können hierfür die bundesdeutschen Erzeugerpreise übernommen werden, da viele dieser Güter gleichartig oder zumindest sehr ähnlich sind.⁴ Vielfach müssen jedoch Ost- und Westprodukte einander gegenübergestellt werden, die zwar einem vergleichbaren Zweck dienen oder ähnliche Inputs enthalten, die jedoch nicht als annähernd identisch gelten können. Trotz aller Sorgfalt können die detaillierten Schätzungen des DIW die Qualitätsunterschiede zwischen West- und Ostwaren wohl nur teilweise berücksichtigen.

Als Beispiel sei der Maschinen- und Fahrzeugbau genannt, also der mit einem Anteil von 29,9 Prozent an den Erwerbstätigen mit Abstand größte Sektor der DDR-Industrie.⁵ Das DIW errechnet für diesen Bereich eine überdurchschnittlich hohe Arbeitsproduktivität (56 Prozent des bundesdeutschen Niveaus im Jahre 1983). Allerdings zeichnet sich dieser Bereich dadurch aus, daß der

² Veröffentlicht in: Deutscher Bundestag 1987.

³ DIW 1990, S. 9.

⁴ Siehe die methodischen Hinweise des DIW in: Deutscher Bundestag 1987, S. 395 f.

⁵ DIW 1990.

Export der DDR fast nur in die Sowjetunion und andere Mitglieder des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) geht, also nicht oder nur sehr eingeschränkt der Weltmarktkonkurrenz unterliegt. Diese einseitige Ausrichtung der Handelsströme läßt auf eine geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit und eine - an Weltmarktpreisen gemessene - vergleichsweise geringe Arbeitsproduktivität schließen.⁶

Um Anhaltspunkte für die tatsächliche Wertproduktivität eines DDR-Arbeitnehmers zu gewinnen, müssen deshalb Daten herangezogen werden, die eine Weltmarktbeurteilung von DDR-Produkten enthalten. Eine erste grobe Abschätzung dieser echten, an Weltmarktpreisen gemessenen Produktivität und ihrer Entwicklung in der DDR-Industrie ermöglicht die DDR-Exportrentabilität, also die Meßziffer der internen Mark-Produktionskosten, die die DDR aufwenden muß, um eine D-Mark im Export zu verdienen. In seinen Berechnungen zur Produktivität unterstellt das DIW implicit einen durchschnittlichen Wechselkurs ("Bewertungsfaktor") von 1:1,32 zwischen D-Mark und Mark der DDR.⁷ Gemessen an der durchschnittlichen Exportrentabilität ist der Wechselkurs jedoch für die DDR weit weniger günstig. Er ist von einer D-Mark zu 2,40 Mark der DDR im Jahr 1980 auf 1:4,40 in 1989 gesunken, wobei die Verschlechterung im wesentlichen in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre eingetreten ist (1985: 2,90; 1986: 3,60; 1987: 4,30, DIW 1990, S. 29). Die Devisenrentabilität hat sich seit 1980 also nahezu halbiert. Angesichts der ausgeprägten Verschlechterung nach 1985 sind die Produktivitätsangaben für 1983 offensichtlich nur noch von recht eingeschränktem Wert, inzwischen dürfte sich die tatsächliche Wertproduktivität der DDR-Industrie auf weit

⁶ Nach gesprächsweise geäußerten Vermutungen westdeutscher Automobilbauer ist die Wertproduktivität eines Arbeitnehmers in der Trabant-Produktion bestenfalls Null, da sich das Erzeugnis auf einem westlichen Markt wohl nicht einmal zu den reinen Materialkosten verkaufen ließe. Ähnliches dürfte für viele Bereiche der DDR-Industrie gelten, die bisher auf den engen Binnenmarkt und den Export in die Staaten des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) ausgerichtet waren.

⁷ Deutscher Bundestag, 1987, S. 390.

weniger als die Hälfte des bundesdeutschen Niveaus belaufen. Zwar mag die genannte Exportrentabilität von 1:4,4 durch das Bemühen der DDR verzerrt sein, mit einer Politik des Exportes um nahezu jeden Preis in den letzten Jahren eine Umschuldung ihrer Auslandsverbindlichkeiten in konvertibler Währung zu vermeiden. Dennoch ist 1:4,4 heute der effektive Wechselkurs für die DDR-Industrie. Ein Umstellungskurs für laufende Zahlungen von 1:1 entspräche einer massiven Aufwertung und damit einer Lohnkostenexplosion.

Eine andere Rechnung führt zu ähnlichen Ergebnissen. In der deutschen Wirtschafts- und Währungsunion wird die Industrie der DDR der direkten Konkurrenz aus der Bundesrepublik ausgesetzt sein. Um den tatsächlichen, also an Marktpreisen gemessenen Wert der Industriegüter der DDR zu berechnen, bietet sich deshalb eine Analyse des innerdeutschen Handels an. Da die DDR bei ihrem Import zwischen verschiedenen Herkunftsländern wählen kann, dürften die D-Mark-Preise für bundesdeutsche Lieferungen in die DDR relative unverzerrt sein; da die DDR als Lieferant auf dem Westmarkt in direkter Konkurrenz mit bundesdeutschen und ausländischen Anbietern steht, dürften auch die Preise, die sie in der Bundesrepublik für ihre Güter erzielt, in etwa deren wahren Wert wiedergeben.

Um die Import- und Exportpreise miteinander vergleichen zu können, wurden die Wert- und Mengenangaben über den innerdeutschen Handel für die einzelnen Warengruppen der bundesdeutschen Industriestatistik herangezogen. Als erstes werden jeweils für Lieferungen und Bezüge die Werte durch die Mengen dividiert, so daß sich Preise pro Mengeneinheit (Einheitswerte, im Regelfall pro Kilogramm ausgedrückt) ergeben. Dann werden die so gebildeten Einheitswerte für die Lieferungen der DDR durch die entsprechenden Zahlen für ihre Bezüge geteilt. Das Preisverhältnis ist direkt interpretierbar; ein Wert von 1,00 besagt, daß DDR und Bundesrepublik pro Gewichtseinheit den gleichen Erlös erzielen; ein geringerer Wert bedeutet, daß bundesdeutsche Firmen in der entsprechenden Warengruppe eine Mengeneinheit ihrer Erzeugnisse zu einem höheren Marktpreis verkaufen können als DDR-Anbieter. Diese Terms of Trade können als ungefährer Indikator der am Markt

bewerteten Qualitätsunterschiede gelten. Noch wichtiger ist, daß ihre Veränderung Rückschlüsse über die Entwicklung des Qualitätsgefälles und damit auch des Gefälles der Wertproduktivität zwischen beiden deutschen Staaten zuläßt.

Die Zahlen sind ernüchternd. In allen Branchen der Industrie ist das Verhältnis der Einheitswerte deutlich schlechter als 1,00; im Durchschnitt erzielt die DDR für eine Gewichtseinheit ihrer Industrieexporte nur 36 Prozent des Erlöses, den sie selbst für Güter bundesdeutscher Herkunft und Qualität zahlen muß (Tabelle 1; Einzeldaten gewichtet mit den bundesdeutschen Bezügen im Jahr 1983). Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes (Industriewaren sowie Nahrungs- und Genußmittel) sind lediglich die quantitativ völlig unbedeutenden Tabakwaren eine Ausnahme. Im Bereich der Grundstoffe und Produktionsgüter, in denen Qualitätsunterschiede generell eine relativ geringe Rolle spielen, kann die DDR noch halbwegs mithalten (Durchschnitt von 0,42), bei Verbrauchsgütern (0,26) und vor allem bei Investitionsgütern liegt sie besonders weit zurück (0,22).

Von noch größerer Bedeutung als der Stand im Jahr 1989 ist die Entwicklung dieses Preisverhältnisses im Zeitablauf. Das Wertgefälle hat sich in den 1980er Jahren deutlich vergrößert, wobei die Verschlechterung der relativen Position der DDR nach 1983 besonders augenfällig ist. Während die DDR ihre Exporte von Industriegütern 1980 pro Mengeneinheit für 56 Prozent des Preises bundesdeutscher Waren verkaufen konnte, sank diese Relation auf 50 Prozent im Jahr 1983 und 36 Prozent im Jahr 1989.⁸ Obwohl die Entwicklung der Einheitswerte bei quantitativ unbedeutenden Branchen zum Teil etwas erratisch ist, da hier die Zufälligkeiten einzelner Export- oder Importaufträge besonders ins Gewicht fallen, lohnt sich ein Blick auf den Sektor Büromaschinen und Datenverarbeitung. Der Wert pro Gewichtseinheit der DDR-Lieferungen betrug 1989 nicht einmal sieben Prozent des entsprechenden

⁸ Einschließlich Nahrungs- und Genußmittelgewerbe: 58 Prozent 1980, 52 Prozent 1983, 38 Prozent 1989.

Tabelle 1: Preisverhältnis im innerdeutschen Handel¹

	1980	1983	1989	Bezüge der Bundesrepublik ² 1983
Grundstoffe und Produktionsgüter	0,6399	0,5936	0,4202	4364,6
Investitionsgüter ³	0,3435	0,3421	0,2207	752,6
Verbrauchsgüter	0,4443	0,3158	0,2573	1678,7
Industrie	0,5587	0,4971	0,3578	6795,9
Verarbeitendes Gewerbe ⁴	0,5792	0,5213	0,3770	7045,7

¹ Einheitswert der bundesdeutschen Bezüge dividiert durch den Einheitswert der bundesdeutschen Lieferungen der jeweiligen Warengruppe.

² In Mio. DM.

³ Ohne Schiffbau, Luft- und Raumfahrzeuge, Fertigteilbauten im Hochbau, für die jeweils nur unvollständige oder nicht vergleichbare Daten vorliegen.

⁴ Industriegüter und Erzeugnisse des Nahrungs- und Genußmittelgewerbes.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Reihe 6: Warenverkehr mit der Deutschen Demokratischen Republik und Berlin (Ost), Stuttgart, laufende Jahrgänge; eigene Berechnungen.

Einheitswertes ihrer Bezüge; 1980 lag diese Zahl immerhin noch bei 32 und 1983 bei 17 Prozent.⁹ Hier zeigt sich offenbar, daß die DDR gerade in den von ihr besonders geförderten Bereichen Mikroelektronik und Datenverarbeitung dramatisch zurückgefallen ist.

Streng genommen zeigen die Daten über die Entwicklung der Terms of Trade im innerdeutschen Handel nur, daß der Abstand zwischen den Durchschnittswerten pro Gewichtseinheit der Industrieproduktion in der DDR und denen in der Bundesrepublik in den achtziger Jahren deutlich größer geworden ist. Es handelt sich nicht um ein direktes Maß für die Wertproduktivität der Arbeitskräfte. Allerdings deutet es doch auf zweierlei hin: (1) Der DDR ist es weit weniger gelungen als der Bundesrepublik, den Trend zu qualitativ und technologisch hochwertigen sowie materialsparenden Erzeugnissen mitzumachen, der sich in der Bundesrepublik beispielsweise im zunehmenden Einsatz der leistungssteigernden (und gewichtsmäßig immer leichter werdenden) Mikroelektronik sowie in der Wertsteigerung von Produkten durch besseres Design und bessere Verarbeitung manifestiert. (2) Die Verschlechterung der Terms of Trade, die ja aus Werten pro Gewichtseinheit berechnet werden, kann auch als Zunahme der relativen Materialintensität in der DDR interpretiert werden. Sofern dies mit einem entsprechenden relativen Anstieg der Materialkosten in der DDR einherging, hat sich somit der Teil des Gesamterlöses, der an die Beschäftigten ausgezahlt werden kann, in der DDR - im Vergleich zur Bundesrepublik - deutlich verringert. Insgesamt bestätigen die Zahlen die Zunahme des deutsch-deutschen Gefälles der Wertproduktivität, auf das bereits die parallele Abnahme der DDR-Exportrentabilität hingedeutet hat.

Selbstverständlich können weder die Analyse der Exportrentabilität noch die Betrachtung der Preisverhältnisse im innerdeutschen Handel eine exakte Berechnung der Arbeitsproduktivität in der DDR ersetzen. Angesichts der heutigen Datenlage ist diese Aufgabe

⁹ Eigene Berechnungen, Quelle siehe Tabelle 1.

jedoch wohl nicht zufriedenstellend zu lösen. Da beide Methoden explizit die tatsächlich gezahlten Preise für DDR-Waren auf dem westlichen Markt berücksichtigen, sind sie jedoch ein brauchbarer Anhaltspunkt für die am Markt bewertete Qualität von DDR-Produkten und vor allem für die Entwicklung des Qualitätsgefälles. Dabei muß die relative Verschlechterung des Wertes von DDR-Industriewaren in den 1980er Jahren nicht auf eine Änderung der physischen Eigenschaften dieser Güter zurückzuführen sein; es ist vielmehr wahrscheinlich, daß sich ein großer Teil des Abstandes auf die Verbesserung der Qualität von bundesdeutschen Gütern zurückführen läßt, in denen offenbar weit mehr technischer Fortschritt inkorporiert ist als in DDR-Gütern der entsprechenden Warengruppe.

Unabhängig von ihrer Zuverlässigkeit im Detail verweisen beide Methoden darauf, daß sich die Wettbewerbsfähigkeit der DDR gerade nach 1983 dramatisch verringert hat. Selbst wenn die Produktivitätsschätzung des DIW für das Jahr 1983 - trotz der erheblichen Bedenken, wie sie oben beispielsweise für den Bereich des Maschinen- und Fahrzeugbau begründet wurden - als halbwegs zuverlässig angesehen werden könnte, legen die Entwicklung der Exportrentabilität und des Preisverhältnisses im innerdeutschen Handel den Schluß nahe, daß die Wertproduktivität eines Arbeitnehmers in der DDR-Industrie angesichts der zunehmenden Divergenz zwischen den beiden deutschen Staaten in den 1980er Jahren heute wohl nur noch gut 35 statt 52 Prozent des bundesdeutschen Niveaus erreicht. Geht man davon aus, daß auch die Zahl des DIW für das Jahr 1983 die tatsächliche Qualität und damit den Wert der DDR-Industrienerzeugnisse aus methodischen Gründen bereits überschätzt haben dürfte, ist es durchaus wahrscheinlich, daß die echte Wertproduktivität der Arbeitskräfte in der DDR-Industrie wohl nur bei 30 Prozent des bundesdeutschen Niveaus liegt. Angesichts der ausgeprägten Verschlechterung der Exportrentabilität und des Preisverhältnisses im innerdeutschen Handel in den achtziger Jahren kann eine Schätzung für das Gefälle der Wertproduktivität im Jahr 1983 heute keine verlässliche Basis für wirtschaftspolitische Empfehlungen mehr sein.

3. Das Gefälle der Bruttolöhne

Die zweite Säule des Argumentes für einen Umstellungskurs von 1:1 beruht auf der Feststellung, daß die ausgezahlten Bruttolöhne in der DDR-Industrie - bei Mark der DDR gleich D-Mark - je Monat nur gut ein Drittel der bundesdeutschen Löhne betragen. Richtig ist, daß die Bruttolöhne in der Industrie für 1988 mit 1292 Mark der DDR bzw. für die Bundesrepublik mit 3657 D-Mark (verarbeitendes Gewerbe) ausgewiesen werden.¹⁰ Diese Angaben können jedoch irreführend sein, da die west- und ostdeutschen Entlohnungssysteme nicht direkt miteinander vergleichbar sind. Die Zahl für die DDR berücksichtigt nur die ausgezahlten Löhne, nicht aber die "zweite Lohntüte" der DDR-Arbeitnehmer, also die umfangreichen Staatsleistungen im Wohnungsbau sowie die Subventionen für Mieten und Güter des Grundbedarfs, die heute natürlich ebenfalls quasi als Lohnzusatzkosten von den Betrieben aufgebracht werden müssen. Für manche der heute relativ gering bezahlten Arbeitskräfte in der DDR sind diese indirekten Lohnzahlungen sogar wichtiger als die direkten.

Es ist damit zu rechnen, daß die Arbeitnehmer als Ausgleich des Mietanstiegs und des Subventionsabbaus entsprechende Lohnerhöhungen fordern und erhalten werden. Selbst wenn dies nicht oder nur zum Teil der Fall sein sollte, wäre die verbleibende "zweite Lohntüte" dennoch zu den Bruttolöhnen hinzuzuzählen, die Lohnkosten für die Betriebe wären entsprechend höher anzusetzen. Denn sofern diese Lasten weiterhin in Form von Abgaben an den Fiskus von den Betrieben getragen werden müßten, kämen sie Lohnzusatzkosten gleich. Würden sie dagegen vom bundesdeutschen Steuerzahler übernommen, wäre dies zwar eine direkte Entlastung für die DDR-Industrie. Ihr müßte allerdings wohl eine indirekte Belastung an anderer Stelle gegenübergestellt werden, da bundesdeutsche Transferzahlungen dann für konkurrierende Verwendungen (Umweltschutz, Infrastruktur, Investitionsförderung) nur in entsprechend verringertem Umfang zur Verfügung stünden. Weitgehend unabhängig

¹⁰ Sachverständigenrat 1990, S. 53.

von der späteren Ausgestaltung des Lohnsystems ist also die "zweite Lohntüte" zu den ausgezahlten DDR-Bruttolöhnen hinzuzurechnen, um einen ungefähren Vergleich zwischen den Bruttolöhnen in beiden Teilen Deutschlands zu ermöglichen.

Wie hoch sind nun diese Lohnzusatzkosten, die es in dieser Form in der Bundesrepublik nicht gibt? Die Verbraucherpreissubventionen (einschließlich der Baureparaturen am Wohnungsbestand sowie der Wirtschaftsaufwendungen für das Wohnungswesen, jedoch ohne Neubau und Modernisierung) lagen 1988 bei 58 Mrd. Mark.¹¹ Eine Verrechnung mit den Staatseinnahmen aus produktgebundenen Abgaben (indirekte Steuern) in Höhe von 23 Mrd. Mark ist in diesem Zusammenhang wenig sinnvoll. Mit dem Übergang zur Marktwirtschaft ist zwar anzunehmen, daß diese Akzisen weitgehend entfallen können. Dafür dürfte aber eine allgemeine Mehrwertsteuer eingeführt werden, deren Erträge eher höher denn niedriger ausfallen werden.

Die genannte Subventionszahl ist allerdings noch nicht der richtige Maßstab, da sich die eigentlichen Kosten der DDR-Billigmieten, die ein ganz wesentlicher Bestandteil der "zweiten Lohntüte" sind, im kompensierenden staatlichen Neubauprogramm zeigen, nicht in den ausgewiesenen Subventionen. Werden zu den 58 Mrd. Mark die Kosten des Wohnungsbauprogramms in Höhe von 25,4 Mrd. Mark addiert,¹² so ergibt sich ein Gesamtbetrag von 83,4 Mrd. Mark, entsprechend 5200 Mark pro Kopf der DDR-Bevölkerung.

Um einen ungefähren Anhaltspunkt für den durchschnittlichen Umfang der "zweiten Lohntüte" pro Beschäftigten zu gewinnen, sei unterstellt, daß ein Beschäftigter im Schnitt direkt für 1,5 Personen zu sorgen hat. In diesem Fall verbleibt ein Wert für die "zweite Lohntüte" von jährlich 7800 Mark oder monatlich 650 Mark

¹¹ DIW 1989, S. 637.

¹² Genau genommen 30,2 Mrd. Mark, von denen ganze 4,8 Mrd. Mark durch Mieteinnahmen gedeckt sind, Statistisches Jahrbuch der DDR 1989.

pro Beschäftigten in der DDR. Der tatsächliche Brutto-Durchschnittslohn eines DDR-Industriearbeiters für 1988 ist - einschließlich der "zweiten Lohntüte" - somit bei etwa 1850 Mark anzusetzen. Würde Mark gleich D-Mark gesetzt, wären dies also gut 50 statt 35 Prozent des bundesdeutschen Niveaus.

Es ist zu betonen, daß diese Rechnung nicht davon abhängt, in welchem Umfang die Mieten tatsächlich erhöht und die Subventionen für Güter des Grundbedarfs abgebaut werden. Bei einem Übergang zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen könnte und sollte die "zweite Lohntüte" an die Arbeitnehmer direkt als Teil der Bruttolöhne ausgezahlt werden. Bei einem geringeren Umfang von Subventionsabbau und Mietanstieg wären die ausgewiesenen Bruttolöhne zwar geringer, die Betriebe müßten jedoch den Differenzbetrag weiterhin zur Finanzierung der vermeintlichen Wohltaten an die Staatskasse überweisen. Ihre durchschnittlichen Lohnkosten blieben davon weitgehend unberührt. Genau genommen wäre die marktwirtschaftliche Lösung für die Betriebe sogar billiger, da die Ineffizienzen und Reibungsverluste des bisherigen Systems der Wohnungsbewirtschaftung und der Objektsubventionierung entfallen würden.

Die "zweite Lohntüte", die dem Arbeitnehmer und seiner Familie jederzeit und unmittelbar zu Gute kommt, ist übrigens keinesfalls mit den bundesdeutschen Lohnnebenkosten, beispielsweise den Arbeitgeberbeiträgen zu den Sozialversicherungen, zu verrechnen. Solche Lohnnebenkosten, die über die "zweite Lohntüte" hinausgehen, gibt es in der DDR auch, wenn auch in anderer Form. Abgesehen von einigen Versicherungsbeiträgen im westlichen Sinne wird in der DDR die soziale Absicherung für Krankheit und Alter aus zusätzlichen Abführungen der Betriebe an den Staatshaushalt finanziert. Bei den oben aufgezeigten Überlegungen und Überschlagsrechnungen für die Bruttolöhne geht es nicht um die echten Lohnnebenkosten, deren Struktur sich in einer deutschen Wirtschafts-, Währungs- und Sozialunion zudem annähern wird. Stattdessen werden die echten Bruttolöhne einander gegenübergestellt, die im Fall der DDR, nicht aber in der Bundesrepublik, neben den ausgewiesenen Bruttolöhnen auch die "zweite Lohntüte" enthalten.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die üblicherweise genannten Zahlen über Lohnniveau und Produktivität in der DDR-Industrie einen falschen Eindruck vermitteln. Die tatsächliche Wertproduktivität ist eher bei 30 bis 35 denn bei 50 Prozent des bundesdeutschen Niveaus anzusetzen, während die Ostmark-Lohnkosten höher sind, als es angesichts der statistisch ausgewiesenen Zahlen zunächst den Anschein hat. Damit entfällt die Rechtfertigung für einen Umstellungskurs von 1:1. Darüber hinaus ist zu bedenken, daß der Blick auf das Lohnniveau in der DDR nur bedingt aussagekräftig ist, da die Lohnstrukturen in beiden deutschen Staaten sehr unterschiedlich sind. Beispielsweise verdienen manche Meister (oder Brigadeführer) in der DDR - einschließlich der Prämien - weniger als ihre Mitarbeiter, insgesamt gilt die DDR-Lohnstruktur als wenig leistungsgerecht. Angesichts der Option für gut ausgebildete Fachkräfte, in die Bundesrepublik auszuwandern, wird die Lohndifferenzierung in der DDR generell zunehmen müssen. Selbst wenn Durchschnittslohn und Durchschnittsproduktivität bei einem entsprechend gewählten Umstellungskurs zueinander passen würden, müßten bei allen gebotenen Anpassungen im Lohngefüge ebensoviele Löhne sinken wie steigen. Als Folge der bekannten Nominallohnrigidität nach unten würde somit selbst ein zunächst als richtig erscheinender Kurs die Arbeitsplätze jener Arbeitskräfte gefährden, deren nominales Entgelt im Zuge der Bereinigung der Lohnstruktur eigentlich nachgeben müßte.

Andererseits ist es sicher richtig, daß die Produktivität der DDR-Betriebe allein durch den Übergang zur Marktwirtschaft spürbar zunehmen wird, da im deutschen Binnenmarkt beispielsweise notwendige Vorprodukte und Ersatzteile jederzeit zum entsprechenden Preis zu beziehen sein werden und so die heute üblichen Stockungen im Produktionsablauf vermieden werden können. Diesem Hinweis ist jedoch das gerade dargelegte Lohnstrukturargument gegenüberzustellen. Zusammengenommen ergibt sich keinesfalls ein Grund dafür, die Ergebnisse des skizzierten Vergleichs von Lohn und Produktivität im Sinne eines höheren D-Mark-Ausgangslohnes für DDR-Industriearbeiter nach oben zu korrigieren.

4. DDR-Umweltkosten engen Verteilungsspielraum ein

Hinzu kommt ein weiteres Argument, das bei der Diskussion über eine sinnvolle Ausgangsposition für die DDR-Industrie im deutschen - und westeuropäischen - Binnenmarkt nicht vernachlässigt werden darf. Der Vergleich zwischen Arbeitsproduktivität und Durchschnittslohn in beiden deutschen Staaten ist nur dann ein brauchbarer Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit der DDR-Industrie, wenn andere Kostenfaktoren als die Löhne beiderseits der Elbe in etwa die gleiche Rolle spielen werden. Gibt es dagegen einen Kostenfaktor, der im Gebiet der DDR künftig höher sein wird als im Westen, müßten die Löhne in der DDR entsprechend geringer ausfallen, damit sich die Gesamtkosten und somit die Wettbewerbsfähigkeit der DDR-Industrie nicht verschlechtern.

Die oben diskutierten Produktivitätsziffern für die DDR berücksichtigen nicht die Umweltschäden, die heute von den veralteten und nicht an ökologischen Erfordernissen ausgerichteten Produktionsanlagen verursacht werden. Dies gilt insbesondere für die Metallerzeugung und die Stahlindustrie. Es betrifft ferner die Energieproduktion, aber noch stärker andere Bereiche der Grundstoffindustrie wie die Chemie.¹³ Zur Verringerung der Umweltbelastung werden die Betriebe in der DDR gerade in den kommenden Jahren Anstrengungen unternehmen müssen, die bundesdeutsche Unternehmen bereits im Laufe der vergangenen Jahrzehnte getätigt haben. Diese Sonderkosten vermindern den Teil des Produktionserlöses, der an die Arbeitnehmer ausgezahlt werden kann. Wird den Unternehmen in der DDR zusätzlich die Aufgabe übertragen, auch einen Teil der ökologischen Altlasten zu übernehmen, würde dies den Verteilungsspielraum weiter zuungunsten der Löhne einengen.¹⁴ Dieses Umweltargument ist auch deshalb von großer Bedeutung, weil viele der als ökologisch besonders sanierungsbedürftig geltenden DDR-Branchen derzeit zu den Stützen der Wirtschaft zählen, da sie

¹³ Siebert 1990.

¹⁴ Siebert 1990.

einen besonders hohen Anteil am Export der DDR in die Bundesrepublik haben.

5. Ein Vorschlag zum Umstellungskurs: 1:2 mit Subventionsausgleich statt 1:1

Sowohl der Vergleich von Durchschnittslohn und tatsächlicher Produktivität als auch die Notwendigkeit zur Entzerrung der Lohnstruktur und das Umweltargument sprechen für die These, daß ein Umstellungskurs von 1:1 viele Betriebe in der DDR vor eine Belastungsprobe stellen würde, die sie aus eigener Kraft nicht bestehen könnten. Um eine ausgeprägte Anpassungsarbeitslosigkeit zu vermeiden, die bei überhöhten Löhnen kaum abgewendet werden könnte, sollten deshalb die laufenden Zahlungen einschließlich der Löhne nicht zum Kurs von 1:1 umgestellt werden. Stattdessen empfiehlt sich folgende Vorgehensweise¹⁵: (1) Alle laufenden Zahlungen einschließlich der Löhne und Renten werden im Verhältnis 1:2 umgestellt. (2) Die Löhne, Renten und Kindergelder werden in dem Umfang erhöht, wie es zum vollständigen Ausgleich der Preiserhöhungen notwendig ist, die sich aus dem Subventionsabbau und dem Mietanstieg ergeben. Für Rentner und Arbeitnehmer der unteren Einkommensschichten wird dieser Doppelschritt in vielen Fällen zu laufenden Einnahmen führen, die in D-Mark genauso hoch oder teils sogar höher sein werden als bisher in Mark der DDR. Es würde jedoch nicht zu einem generell überhöhten Lohnniveau kommen. Bei 1:1 wäre eine sehr hohe Mindestlatte für alle Löhne angelegt, die wohl nicht als eine geeignete Startbasis für die Industrie der DDR in der deutschen Wirtschafts- und Währungsunion bezeichnet werden könnte.

Für die Betriebe ist jene Lohnkorrektur, die zum Ausgleich der Preissteigerungen bei bisher subventionierten Gütern des Grundbedarfs fällig wird, insgesamt keine zusätzliche Belastung. Denn

¹⁵ Dieser Vorschlag wurde erstmals unterbreitet in Schmieding 1990.

gleichzeitig können die betrieblichen Abgaben, aus denen diese vermeintlichen Wohltaten bisher weitgehend finanziert wurden, größtenteils entfallen. Statt gut 1300 Mark der DDR würde der Industriearbeiter bei Subventionsausgleich und einem Kurs von 1:2 insgesamt zunächst etwa knapp 1000 harte D-Mark ausgezahlt bekommen.¹⁶ Dieser Umstellungskurs legt jedoch nur ein Mindestniveau fest. Gemäß der Produktivitätsentwicklung können in vielen Bereichen vermutlich rasch höhere Löhne gezahlt werden. Aber anders als nach einem Umstellungskurs von 1:1 könnten die notwendigen Entzerrungen des Lohngefüges jetzt erfolgen, ohne daß viele Löhne nominal sinken müßten. Und zudem erhielten viele Unternehmen eine Überlebenschance, die zwar nach einer gründlichen Änderung ihrer Produktionsabläufe und einer Erneuerung ihres Maschinenbestandes in einiger Zeit auch bei höheren Löhnen wettbewerbsfähig wären, denen aber die Eigenmittel und die Kreditwürdigkeit fehlen, während der Durststrecke die zunächst überhöhten Lohnkosten per Kredit zu finanzieren.

Gelegentlich wird behauptet, daß eine Umstellung der Löhne im Verhältnis 1:1 am besten geeignet wäre, den DDR-Bürgern in etwa den gleichen Lebensstandard wie bisher zu sichern. Zunächst einmal ist zu sagen, daß der skizzierte Einkommensausgleich für den Mietanstieg und den Subventionsabbau bei Gütern des Grundbedarfs in etwa dafür sorgen wird, daß die Bürger der DDR sich in diesen Bereichen nicht schlechter stellen als zuvor. Zudem ist zu berücksichtigen, daß die D-Mark-Preise für Industriegüter im Gebiet der DDR jedoch weit unter die heutigen Ostmark-Preise sinken werden. Während dies für viele DDR-Betriebe bei einem Umstellungskurs von 1:1 für die Lohnkosten den Ruin bedeuten könnte, würden die DDR-Verbraucher in diesem Fall einen spürbaren Kaufkraftanstieg erleben. Eine generelle Lohnumstellung 1:1, bei der die Bürger darüber hinaus einen Ausgleich für Mietsteigerun-

¹⁶ Aus der oben genannten Zahl von 1850 Mark der DDR für die Bruttolöhne inklusive der "zweiten Lohntüte" würden bei 1:2 zwar nur 925 D-Mark. Die Angaben beziehen sich aber auf 1988, nicht 1990. Einschließlich der zwischenzeitlichen Lohnsteigerungen dürften sich etwa knapp 1000 D-Mark ergeben.

gen und die höheren Preise der bisher subventionierten Güter erhielten, würde also den Lebensstandard der DDR-Bürger anheben. Die Differenz zwischen höheren Lohnansprüchen und zumindest anfangs geringerer Eigenproduktion in der DDR müßte wohl als Transfer vom westdeutschen Steuerzahler geleistet werden. Voraussichtlich könnten dann nur entsprechend weniger Mittel für andere Zwecke, beispielsweise für die Sanierung der Umwelt und den Ausbau der Infrastruktur, bereitgestellt werden.

Natürlich würden überhöhte Löhne, wie sie sich bei einer Umstellung der laufenden Zahlungen zu 1:1 in vielen Bereichen ergäben, nicht einen weitreichenden und dauerhaften Zusammenbruch der ostdeutschen Wirtschaft heraufbeschwören. Mit westlichen Überbrückungshilfen und dem - wenn auch geringeren - Zustrom westlichen Privatkapitals würde auch in diesem Fall die Produktivität vieler DDR-Betriebe in absehbarer Zeit den hoch angesetzten Löhnen genügen können. Die Anpassungsarbeitslosigkeit - und damit der Anreiz zur Westwanderung - würde jedoch wesentlich höher ausfallen, als es sonst der Fall wäre. Das bundesdeutsche Beispiel der achtziger Jahre ist hier recht lehrreich, auch wenn es weniger dramatisch war. Anfang der achtziger Jahre haben überhöhte Lohnkosten in der Bundesrepublik wesentlich zur Wirtschaftskrise und zum rapiden Anstieg der Arbeitslosigkeit beigetragen. Obwohl eine bemerkenswerte Lohnzurückhaltung anschließend einen langanhaltenden Aufschwung möglich gemacht hat, bleibt - als Erblast der Krise - die Zahl der Dauerarbeitslosen hoch, da viele Menschen, die einmal für längere Zeit keine Stelle gehabt haben, anschließend kaum noch vermittelbar sind. Die Gefahr für die DDR ist nicht, daß der Aufholprozeß insgesamt scheitert; vielmehr ist zu befürchten, daß es als Folge einer falschen Weichenstellung "1:1" zu vermeidbaren Strukturproblemen und zu einer unnötig hohen Anpassungsarbeitslosigkeit kommen wird, die später nicht mehr wieder abgebaut werden kann.

Literaturverzeichnis

- Deutscher Bundestag (Hrsg.), Vergleichende Darstellung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland und der DDR seit 1970; Teil 3, Produktion und Produktivität; in: Bundestagsdrucksache 11/11, Bonn 1987, S. 345-481.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Wochenbericht 21, Berlin 1986.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Wochenbericht 51-52; Berlin 1989.
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), DDR-Wirtschaft im Umbruch - Bestandsaufnahme und Reformansätze, Berlin, Januar 1990.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, DDR-Sondergutachten vom 20. Januar 1990.
- Schmieding, Holger "Eine deutsch-deutsche Währungsunion wird nur als Bestandteil eines radikalen Reformpaketes akzeptabel", in: Handelsblatt Nr. 28, Düsseldorf, 08.02.1990, S. 6.
- Siebert, Horst, "Bei einer für die DDR-Bürger zu günstigen Umstellung der Löhne besteht die Gefahr von strukturellen Krisen", in: Handelsblatt, Düsseldorf, 20.03.1990.
- Statistisches Bundesamt, Fachserie 6: Handel, Gastgewerbe, Reiseverkehr, Reihe 6: Warenverkehr mit der Deutschen Demokratischen Republik und Berlin (Ost), Stuttgart, lfd. Jg.
- Statistisches Jahrbuch der DDR 1989, Berlin (Ost) 1989.