

## DOKUMENTATION

### PRODUKTIVITÄT UND LOHNSTÜCKKOSTEN IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

*Das Verarbeitende Gewerbe Westdeutschlands hat nach Norwegen, Großbritannien und Italien das vierthöchste Lohnstückkosten-Niveau der Industrieländer zu verkraften. Die vergleichsweise hohe Produktivität reicht der westdeutschen Industrie nicht aus, um den heimischen Arbeitskostendruck aufzufangen. Dieser Befund gilt, obwohl die Lohnstückkostenentwicklung seit 1996 hierzulande deutlich wettbewerbspfleglicher ist als zuvor. Seitdem sind die Lohnstückkosten insgesamt um 8 Prozent gesunken. Dies sorgte mit dafür, dass der Kostenschub aus der ersten Hälfte der 90er-Jahre wieder ausgeglichen wurde. Denn zwischen 1989 und 1996 stiegen die Lohnstückkosten der Konkurrenz 23 Prozent langsamer als in Westdeutschland. Inzwischen ist die Lohnstückkostenposition der westdeutschen Industrie wieder etwas besser als am Ende der 80er-Jahre. Hierbei hatten allerdings Wechselkursinflüsse erheblichen Anteil.*

*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 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 sind 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<sub>nw</sub>) sind durch die Relation von Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde (AK/Std.) zur realen Bruttowertschöpfung je Beschäftigtenstunde (BWS/Std.) definiert:

$$(1) \text{LSK}_{\text{nw}} = \frac{\text{AK}}{\text{Std.}} : \frac{\text{BWS}}{\text{Std.}} = \frac{\text{AK}}{\text{BWS}}$$

Für internationale Vergleiche müssen die Lohnstückkosten in einer gemeinsamen Währung ausgedrückt werden. Denn Wechselkursverschiebungen können die Kostenposition eines Landes ebenso beeinflussen wie die heimische Arbeitskostenentwicklung. In dieser Untersuchung wird die D-Mark als gemeinsame Währung herangezogen. Auf die relative Kostenposition eines Landes hat die Wahl der Währung dabei keinen Einfluss. Somit lautet die um den Außenwert (AW) ergänzte Definition der Lohnstückkosten auf DM-Basis (LSK<sub>dm</sub>):

$$(2) \text{LSK}_{\text{dm}} = \frac{\text{AK}}{\text{Std.}} : \frac{\text{BWS}}{\text{Std.}} * \text{AW}$$

Die Lohnstückkosten in gemeinsamer Währung steigen also, wenn die auf DM-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. Die Gleichungen (1) und (2) werden also um das Verhältnis von Erwerbstätigen zu Arbeitnehmern ergänzt.

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. 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 Systematik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung dagegen zu den Vorleistungen. Zudem haben die Erfahrungen aus der jüngeren Vergangenheit gezeigt, dass die Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen häufig und in großem Umfang revidiert werden. Diese Revisionen berühren auch die Basis des IW-Lohnstückkostenvergleichs. Zumindest die Ergebnisse der letzten Jahre sind vor diesem Hintergrund somit 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 Institut der deutschen Wirtschaft Köln durchgeführten Arbeitskostenvergleich (Schröder, 1997), der auf dem EU-Konzept aufbaut, kompatibel. Der Lohnstückkostenvergleich umfasst zwölf Industrieländer, die fast zwei Drittel der Weltexporte und knapp 90 Prozent der Ausfuhren der Industrieländer repräsentieren.

#### *Vergleich auf Nationalwährungs-Basis*

Die Entwicklung von Produktivität und Arbeitskosten auf Nationalwährungs-Basis bildet die Ausgangsbasis des Lohnstückkostenvergleichs (Tabelle 1). Im Zeitraum 1980/2000 sind im westdeutschen Verarbeitenden Gewerbe die Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde um durchschnittlich 4,7 Prozent angestiegen. Damit schneidet Deutschland im internationalen Vergleich relativ günstig ab. Zwar haben immerhin fünf Länder eine geringere Kostendynamik. Doch wesentlich niedrigere jahresdurchschnittliche Anstiegsraten als Westdeutschland erzielten nur Japan und die Niederlande mit jeweils 3,5 Prozent. Frankreich, das im Arbeitskosten-Ranking zwei Positionen schlechter als Westdeutschland platziert ist, verzeichnet bereits eine um 1 Prozentpunkt höhere Arbeitskostendynamik. In Italien, das diesbezüglich am ungünstigsten eingestuft wird, sind die Arbeitskosten im Untersuchungszeitraum sogar um durchschnittlich 7,9 Prozent angestiegen.

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

Tabelle 1:

### Arbeitskosten, Produktivität und Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis<sup>1)</sup>

- Jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

<b>Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde</b>			
	1980/2000	1980/90	1990/2000
Italien	7,9	11,5	4,5
Großbritannien	6,8	9,3	4,4
Norwegen	6,6	9,0	4,3
Schweden	6,5	8,9	4,1
Frankreich	5,8	8,3	3,3
Dänemark	5,2	6,5	4,0
Westdeutschland	4,7	5,2	4,2
Kanada	4,6	6,4	2,8
USA	4,3	5,0	3,6
Belgien	4,2	5,5	2,9
Niederlande	3,5	3,5	3,5
Japan	3,5	4,5	2,5
<b>Reale Bruttowertschöpfung je Stunde</b>			
Japan	3,9	4,1	3,6
Schweden	3,8	2,6	5,0
USA	3,6	3,2	4,1
Großbritannien	3,6	4,6	2,5
Belgien	3,5	3,9	3,2
Frankreich	3,5	3,5	3,5
Niederlande	3,3	3,6	2,9
Westdeutschland	2,9	2,5	3,3
Italien	2,7	3,0	2,3
Kanada	2,2	2,5	2,0
Dänemark	2,0	1,1	2,9
Norwegen	1,6	2,3	0,8
<b>Lohnstückkosten</b>			
Italien	5,1	8,3	2,1
Norwegen	4,9	6,5	3,4
Dänemark	3,2	5,3	1,1
Großbritannien	3,2	4,5	1,9
Schweden	2,6	6,2	-0,8
Kanada	2,4	3,9	0,9
Frankreich	2,2	4,7	-0,2
Westdeutschland	1,8	2,7	0,9
USA	0,7	1,7	-0,4
Belgien	0,6	1,5	-0,2
Niederlande	0,2	-0,1	0,6
Japan	-0,4	0,4	-1,1

1) Verarbeitendes Gewerbe. Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.

Der während der **80er-Jahre** relativ günstigen Arbeitskostenentwicklung Westdeutschlands 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 4,6 Prozent die höchste Produktivitätsdynamik, und nur in Dänemark war sie deutlich niedriger als in Westdeutschland.

*Produktivitätsschub  
der 90er-Jahre*

In den **90er-Jahren** konnte hierzulande – anders als in den meisten anderen beobachteten Ländern – der Produktivitätsanstieg beschleunigt werden, und zwar auf jahresdurchschnittlich 3,3 Prozent. Damit zog die westdeutsche Industrie mit dem Durchschnitt der Konkurrenzländer gleich. Zu der höheren Produktivitätsdynamik haben in Westdeutschland allerdings Freisetzungseffekte wesentlich beigetragen. Denn in den **80er-Jahren** sank die industrielle Beschäftigung nur leicht um jahresdurchschnittlich 0,2 Prozent, in den **90er-Jahren** ging sie dagegen mit 2,1 Prozent so stark zurück wie in keiner anderen hier betrachteten Volkswirtschaft. Ein internationaler Vergleich bestätigt den **Einfluss** von Freisetzungseffekten: Von den vier Ländern die in den 90er-Jahren einen stärkeren Produktivitätsanstieg als in den **80er-Jahren** erzielten, wiesen lediglich die USA im laufenden Jahrzehnt eine bessere Beschäftigungsperformance auf als zuvor.

Auf Nationalwährungs-Basis sind die westdeutschen Lohnstückkosten in der Periode 1980/2000 um jahresdurchschnittlich 1,8 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 0,6 Prozent) und die Niederlande (0,2 Prozent). Insgesamt hat Westdeutschland daher seine Wettbewerbsposition im Europäischen Binnenmarkt dank der positiven Entwicklung in den **80er-Jahren** gehalten oder sogar ausgebaut. Gegenüber der überseeischen Konkurrenz ist es indes erheblich ins Hintertreffen geraten.

In den **90er-Jahren** schnitt Westdeutschland bei der Lohnstückkostendynamik gegenüber der internationalen Konkurrenz erheblich ungünstiger ab als im vorhergehenden Jahrzehnt. Während in den **80er-Jahren** sieben Länder schlechter dastanden als Westdeutschland, war in der Periode 1990/2000 nur in Italien, Norwegen, Dänemark und Großbritannien die Lohnstückko-

stendynamik höher als hierzulande. Das geschärfte Kostenbewusstsein der Konkurrenz ist hierbei ein wesentlicher Erklärungsfaktor. Denn in Westdeutschland fiel in den **90er-Jahren** die Lohnstückkostendynamik mit 0,9 Prozent sogar deutlich niedriger aus als in der vorherigen Teilperiode (2,7 Prozent). Doch in den 90er-Jahren konnten immerhin fünf Länder ihre Lohnstückkosten senken. Das relativ schlechte Abschneiden der westdeutschen Industrie in den 90er-Jahren ist Folge der äußerst ungünstigen Entwicklung in der ersten Hälfte des Jahrzehnts. Zwischen 1996 und 2000 gingen die Lohnstückkosten hierzulande dagegen um insgesamt 8 Prozent zurück.

Tabelle 2:

### Arbeits- und Lohnstückkosten auf DM-Basis<sup>1)</sup>

- Jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

<b>Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde</b>			
	1980/2000	1980/90	1990/2000
Japan	8,2	7,9	8,4
Großbritannien	5,4	5,2	5,6
USA	5,1	3,8	6,5
Westdeutschland	4,7	5,2	4,2
Norwegen	4,4	5,2	3,5
Kanada	4,2	5,2	3,1
Dänemark	4,2	4,2	4,1
Italien	4,0	6,6	1,5
Frankreich	3,9	4,4	3,4
Niederlande	3,4	3,2	3,5
Schweden	3,3	4,1	2,4
Belgien	2,9	2,9	2,9
<b>Lohnstückkosten</b>			
Japan	4,2	3,7	4,7
Norwegen	2,7	2,8	2,7
Dänemark	2,1	3,1	1,2
Kanada	1,9	2,7	1,2
Westdeutschland	1,8	2,7	0,9
Großbritannien	1,8	0,5	3,0
USA	1,4	0,6	2,3
Italien	1,3	3,5	-0,8
Frankreich	0,4	0,9	-0,1
Niederlande	0,1	-0,4	0,6
Schweden	-0,5	1,5	-2,5
Belgien	-0,6	-1,0	-0,2

1) Verarbeitendes Gewerbe.

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

*Wechselkurseinfluss*

Neben der heimischen Lohnstückkostenentwicklung beeinflussen Wechselkursveränderungen die Wettbewerbsposition eines Landes. In der Theorie eben 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 DM-Basis (Tabelle 2):

- Japan, das auf Nationalwährungs-Basis im Arbeitskostenvergleich der Periode 1980/2000 die günstigste Position belegt, verzeichnet auf DM-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 zweitgünstigste Position.

Bei der Lohnstückkostendynamik zeigt sich ein ähnliches Bild. In der Spitzengruppe schieben sich die skandinavischen Länder Dänemark und Norwegen anstelle von Großbritannien und den USA zwischen Japan und Westdeutschland.

Der Vergleich der Tabellen 1 und 2 **lässt** erkennen, **dass** die Wechselkurse besonders in den **90er-Jahren** ihre kostennivellierende Funktion nicht erfüllten. So stiegen die Arbeitskosten in den betrachteten Ländern, in nationaler Währung und im Jahresdurchschnitt gerechnet, zwischen 2,5 Prozent (Japan) und 4,5 Prozent (Italien). In gemeinsamer Währung war die Spanne jedoch deutlich größer: Sie reichte von 1,5 Prozent in Italien bis 8,4 Prozent in Japan. Auch bei den Lohnstückkosten vergrößerte sich der Abstand zwischen dem kostenstabilsten Standort und dem Land mit den stärksten Zuwächsen von 4,5 Prozentpunkten in nationaler Währung auf 7,2 Prozentpunkte beim Vergleich auf DM-Basis. Von abwertungsbedingten Wettbewerbsvorteilen konnten neben Italien die skandinavischen Länder Schweden und Norwegen profitieren. Erhebliche aufwertungsbedingte Zusatzbelastungen **mussten** dagegen die USA, Großbritannien und besonders Japan hinnehmen. Westdeutschland blieb auch in gemeinsamer Währung gerechnet im Mittelfeld, konnte seine Position aber um zwei Plätze verbessern.

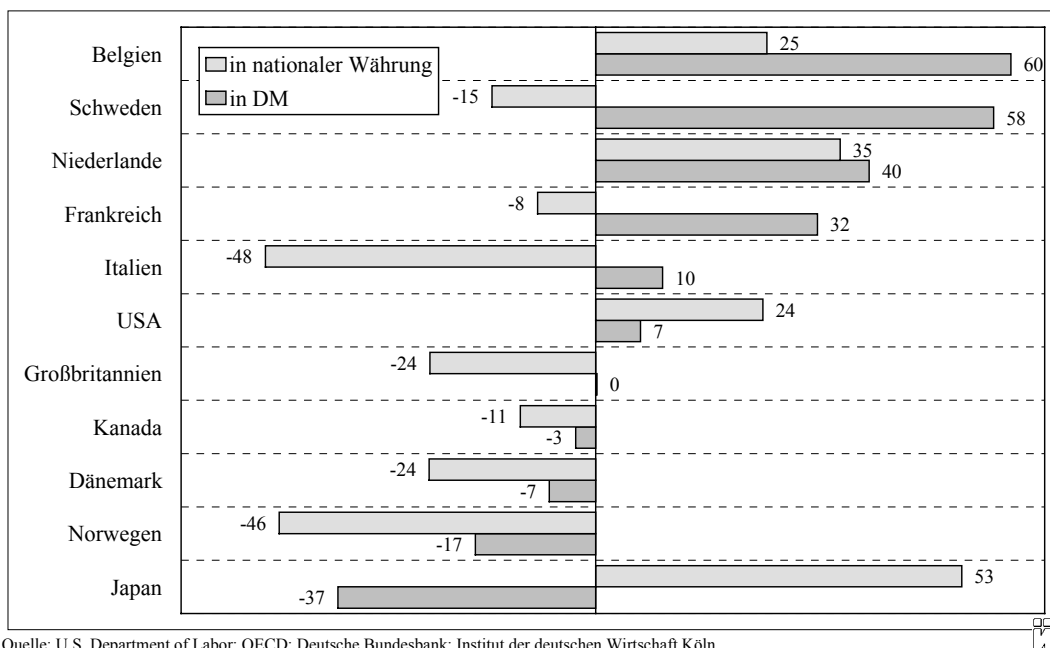


Schlechter schneiden diesmal lediglich die USA, Großbritannien und besonders Japan ab. Da in dieser Periode mit dem Yen und dem US-Dollar gerade die Währungen der beiden größten Weltmarktkonkurrenten gegenüber der D-Mark aufwerteten, konnte die deutsche Export-Wirtschaft von den Wechselkursveränderungen in den **90er-Jahren** etwas profitieren.

Schaubild 1:

## Westdeutsche Industrie: Lohnstückkostenposition 1980/2000

- Veränderung in Prozent gegenüber ... -



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 DM-Außenwerts andererseits dar:

*Niveauevergleich*

- In nationaler Währung gerechnet, hat sich im Beobachtungszeitraum 1980/2000 die Lohnstückkostenposition der westdeutschen Industrie gegenüber sieben Ländern um bis zu 48 Prozent verbessert. Gegenüber vier Ländern hat sie sich um bis zu 53 Prozent verschlechtert. Berücksichtigt man die erheblichen Wechselkursverschiebungen, gab es dagegen für Westdeutschland während dieser Periode in sieben Fällen Positionsverschlechterungen von bis zu 60 Prozent. Nur gegenüber Dänemark, Japan und Norwegen hat sich die westdeutsche Wettbewerbsposition deutlich gestärkt.

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 durchschnittlichen Wechselkurs des jeweiligen Jahres in D-Mark umgerechnet.
- Die nationalen Daten der industriellen Bruttowertschöpfung werden zu den Preisen und Wechselkursen des Jahres 2000 bewertet, um so ein realwirtschaftliches und möglichst aktuelles Bild der relativen Produktions- und Produktivitätsverhältnisse zu erhalten.

*Deutscher  
Produktivitätsvorsprung*

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

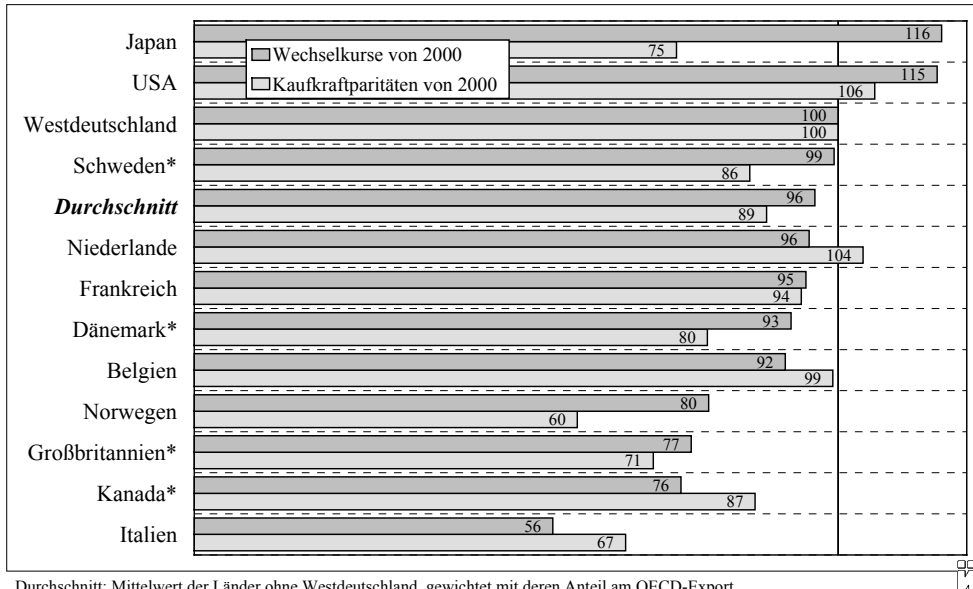
- Die westdeutsche Industrie hatte im Jahr 2000 nach Japan und den USA das dritthöchste Produktivitätsniveau. Mit nur geringem Abstand folgt Schweden vor den Niederlanden und Frankreich. Großbritannien und Kanada belegen die hinteren Ränge. **Schlusslicht** ist Italien, wo das Produktivitätsniveau gerade 56 Prozent des westdeutschen Werts beträgt.

Ob die aktuellen Wechselkurse auch die tatsächlichen Kaufkraftverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der heftigen Schwankungen **ungewiss**. So sind Japan und die USA durch die Euro-Schwäche an die Spitze gerückt. Im Vorjahr waren beide Länder noch hinter Westdeutschland platziert. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten, bietet sich eine Bewertung mit Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine zuverlässigen Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt, wurde die Produktionsleistung hilfsweise mit den gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten bewertet.

Schaubild 2:

## Bruttowertschöpfung je Stunde im Jahr 2000

- Verarbeitendes Gewerbe, D (West) = 100 -



Durchschnitt: Mittelwert der Länder ohne Westdeutschland, gewichtet mit deren Anteil am OECD-Export.

\* Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten.

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

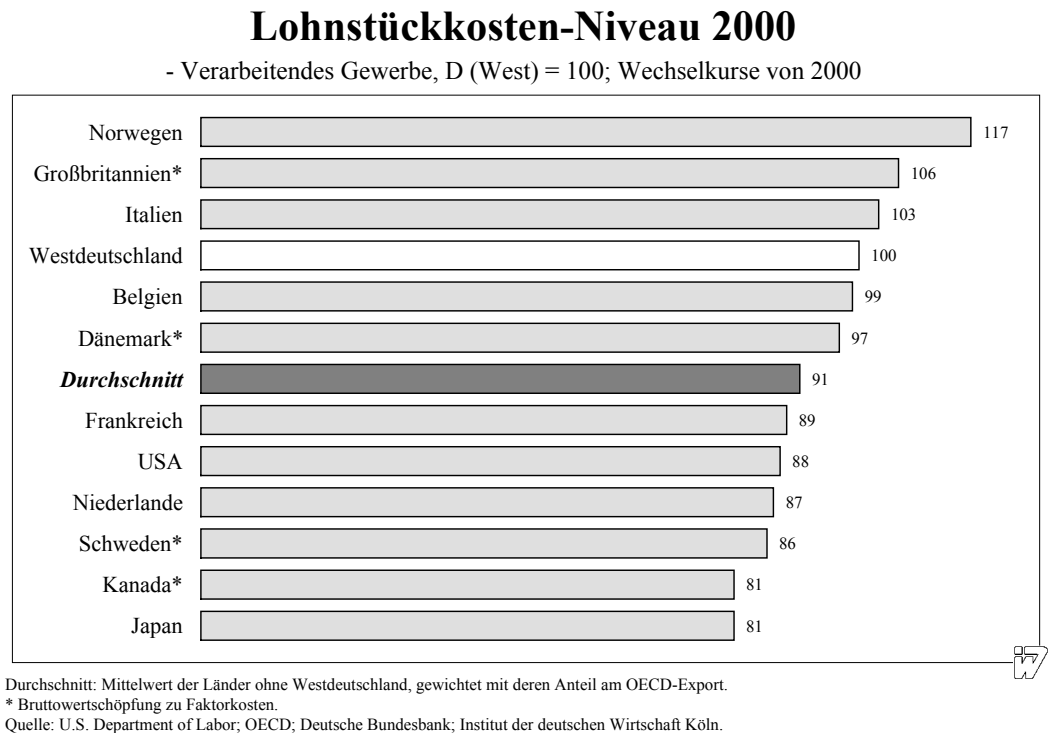
Bei dieser Berechnung erhöht sich der deutsche Produktivitätsvorsprung gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder von 4 auf 11 Prozent (Schaubild 2). In der Produktivitätsrangliste behält Westdeutschland die dritte Position. Japan fällt von der Spitzenposition auf den viertletzten Platz zurück. Die Niederlande rücken vor und belegen nun nach den USA die zweite Stelle.

Bleibt man bei der Bewertung der Wertschöpfung zu den Wechselkursen des Jahres 2000, schneidet Westdeutschland im internationalen Vergleich der Lohnstückkosten-Niveaus schlecht ab (Schaubild 3):

- Das vergleichsweise hohe Produktivitätsniveau der westdeutschen Industrie reichte auch im vergangenen Jahr nicht aus, um ihren Arbeitskostennachteil gegenüber den Konkurrenten wettzumachen. Im Jahr 2000 hatte sie nach Norwegen, Großbritannien und Italien das vierthöchste Lohnstückkosten-Niveau.
- Kanada und Japan verbuchten als kostengünstigste Standorte um 19 Prozent niedrigere Stückkosten als Westdeutschland. Im Durchschnitt

lag das Kostenniveau in den Konkurrenzländern um 9 Prozent niedriger als das westdeutsche.

Schaubild 3:



### Wettbewerbseffekte

Inwieweit diese Kostenlücke von 9 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, nur eingeschränkt kompatibel: Kanada, Dänemark, Großbritannien und Schweden weisen die Bruttowertschöpfung nicht wie die übrigen Länder zu Marktpreisen, sondern zu Faktorkosten aus. Der Saldo aus Produktionssteuern und Subventionen bleibt also unberücksichtigt. Das Produktivitätsniveau dieser Länder könnte daher etwas zu niedrig ausgewiesen sein, wogegen das Lohnstückkosten-Niveau möglicherweise etwas überschätzt wird.

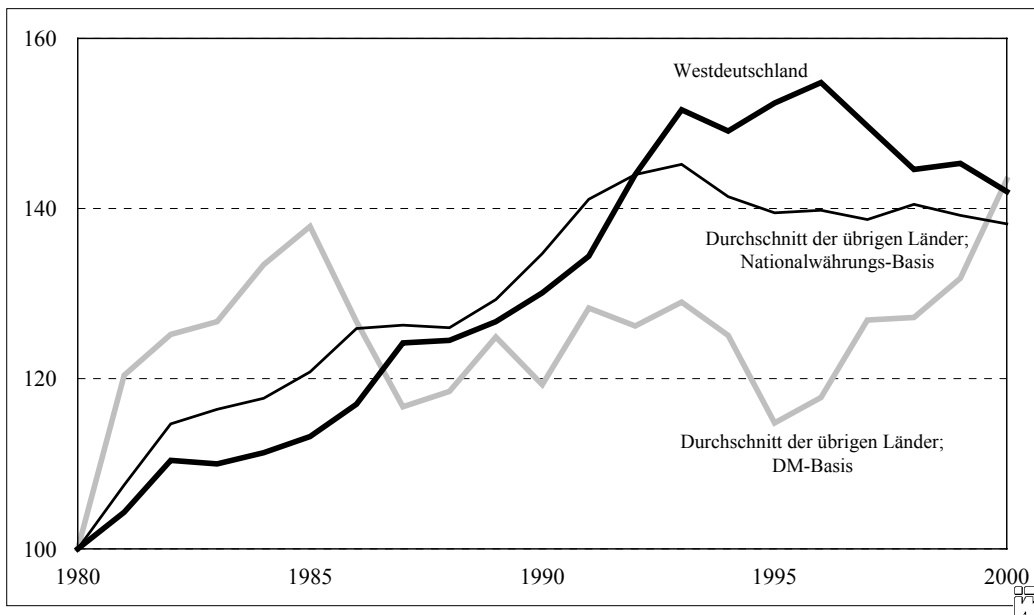
Diese Probleme stellen sich nicht, wenn man die Entwicklung der westdeutschen Lohnstückkosten mit der Konkurrenz insgesamt vergleicht. Zu diesem Zweck werden zunächst die jährlichen Veränderungsraten der Lohnstückko-

sten aller hier betrachteten Länder (ohne Westdeutschland) ermittelt und mit deren Anteilen am Weltexport der Jahre 1998 bis 2000 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostentwicklung gegenübergestellt.

Schaubild 4:

## Lohnstückkostentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe

- 1980 = 100 -



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

Das Ergebnis: Betrachtet man den gesamten Untersuchungszeitraum, sind die Lohnstückkosten im Ausland auf DM-Basis 1 Prozent schneller gewachsen als in Westdeutschland. Dieser leichte Vorteil gegenüber der Konkurrenz ist langfristig auf die Wechselkursentwicklung zurückzuführen, da die westdeutschen Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis zwischen 1980 und 2000 knapp 3 Prozent schneller gewachsen sind als im Ausland. Dabei lassen sich vier Phasen erkennen (Schaubild 4):

*Vier Phasen*

- Bis zur Mitte der **80er-Jahre** stiegen die Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis in den Konkurrenzländern wesentlich stärker als in Westdeutschland. Das Dynamik-Gefälle erreichte 1986 knapp 9 Indexpunkte. Die Wechselkurstrends vergrößerten diesen deutschen Wettbewerbsvorteil bis 1985 zusätzlich.

- Anschließend zeigt sich bis 1991 zwischen den ausländischen und den westdeutschen Kostentrends auf Nationalwährungs-Basis eine annähernd parallele Entwicklung.
- Von 1991 bis 1996 war der Kostendruck in Westdeutschland erheblich größer als bei der Konkurrenz. Die DM-Aufwertung verstärkte diesen Nachteil der deutschen Industrie.
- In den Jahren 1997, 1998 und 2000 war die Kostendisziplin in Westdeutschland größer als im Ausland. 1999 blieben die Lohnstückkosten sowohl hierzulande als auch im Ausland in etwa konstant. Zudem half zwischen 1996 und 2000 die Wechselkursentwicklung, dass sich die Kostenschere zwischen Westdeutschland und den betrachteten Konkurrenzländern wieder schließen konnte.

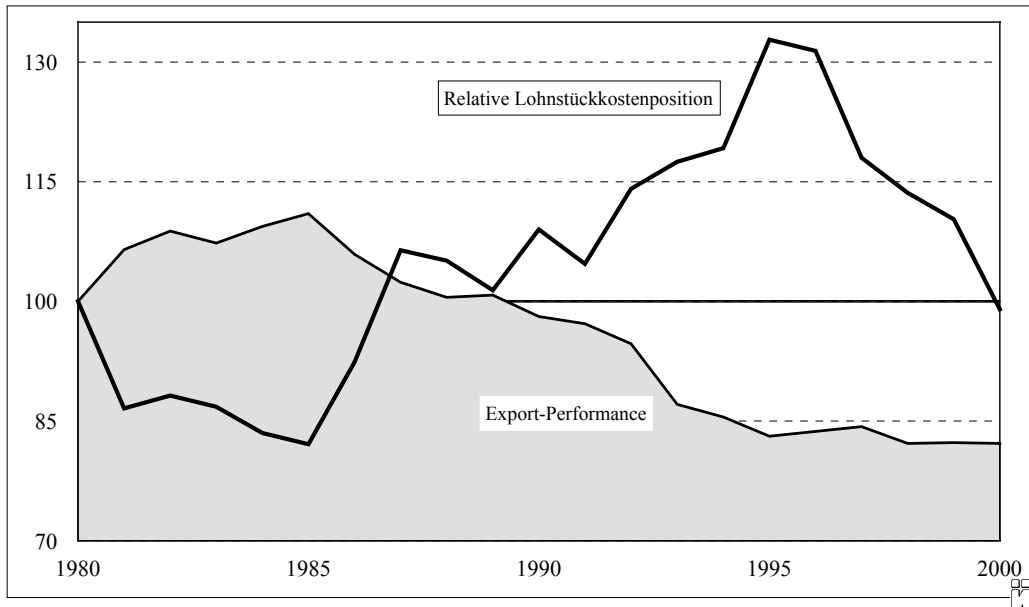
Den Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten der westdeutschen Industrie als Indikator ihrer Wettbewerbskraft einerseits und der Exportentwicklung andererseits, zeigt Schaubild 5. Es vergleicht die Entwicklung der relativen Lohnstückkostenposition Westdeutschlands mit seiner Export-Performance. Dieser 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 zeigt bis Mitte der 90er-Jahre ein zur deutschen Lohnstückkostenposition fast spiegelbildliches Verlaufsprofil. Zwischen 1989 und 1995 konnte Westdeutschland 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 allen Jahren. Andererseits hat die deutliche Steigerung der westdeutschen Kosten-Wettbewerbsfähigkeit in den letzten vier Jahren noch nicht zu einem nachhaltigen Wiederanstieg 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.

Schaubild 5:

## Westdeutsche Industrie: Wettbewerbs- und Exportposition

- 1980 = 100 -



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

Die deutliche Verschlechterung der deutschen Export-Performance setzte 1989 sein. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass durch die deutsche Vereinigung ein Nachfrageboom in Ostdeutschland entstanden ist, der sich möglicherweise zunächst dämpfend auf das Auslandsgeschäft ausgewirkt hat. Aber auch nach 1991 hat sich die Export-Performance markant verschlechtert. Dies spiegelt sich auch im deutschen Anteil am Weltexport wider. Er lag Ende der 80er-Jahre und Anfang der 90er-Jahre noch bei rund 12 Prozent und ist nun auf unter 9 Prozent gefallen. Hierzu passt die Entwicklung der westdeutschen Lohnstückkostenposition nur teilweise:

*Kostennachteil  
wird kleiner*

- Der westdeutsche Lohnstückkostennachteil, der sich seit 1989 aufgebaut hatte, machte 1996 fast 23 Prozent aus. In diesem Ausmaß stiegen die Lohnstückkosten der Konkurrenzländer langsamer als die Westdeutschlands. Dieser Nachteil konnte aber wieder völlig wettgemacht werden. Im Jahr 2000 hatte die westdeutsche Industrie gegenüber 1989 einen Kostenvorteil von gut 2 Prozent.
- Gegenüber 1991 betrug der Lohnstückkostennachteil der westdeutschen Industrie 1996 knapp 20 Prozent. Im Jahr 2000 wurde hieraus ein Vorteil

von fast 6 Prozent. Die Lohnstückkosten stiegen also im Ausland zwischen 1991 und 2000 um diesen Prozentsatz schneller als hierzulande.

Die so verbesserte Lohnstückkostenposition der deutschen Industrie ist allerdings in erster Linie wechselkursbedingt. Betrachtet man nur die hausgemachte Entwicklung, zeigt sich, dass in nationaler Währung gerechnet die Lohnstückkosten im Ausland zwischen 1989 und 2000 um fast 5 Prozent langsamer gestiegen sind als in Westdeutschland. Gegenüber 1991 ergibt sich sogar eine Differenz von über 7 Prozent. Auf längere Sicht besteht also durchaus noch Raum zur Verbesserung der heimischen Kostendisziplin. Zudem ist zu berücksichtigen, dass allein zwischen 1991 und 1996 in der westdeutschen Industrie die Zahl der Arbeitsplätze um 17 Prozent zurückgegangen ist. Dies hat durch Freisetzungseffekte die Produktivität erhöht und damit auch den Lohnstückkostenanstieg gebremst. Die in den letzten Jahren verbesserte Kostendisziplin und die wieder angestiegene Wettbewerbsfähigkeit hat aber dazu beigetragen, dass die Industriebeschäftigung hierzulande im vergangenen Jahr nach langer Zeit erstmals wieder gestiegen ist.

September 2001  
Schröder

Christoph

---

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.
- 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 2000, West Germany ranked fourth behind Norway, the United Kingdom and Italy in terms of unit labour costs in manufacturing. This competitive disadvantage was not even offset by Germany's strong position in regard to labour productivity - third behind Japan and the United States - and it persisted even though unit labour costs in West Germany dropped 8 percent between 1996 and 2000. The cost reduction helped, nevertheless, to reverse the increase in the early 1990s. Between 1989 and 1996, average unit labour costs measured in common currency rose 23 percent less in the other 11 countries surveyed than in Germany. However, over the entire period 1989 to 2000 unit labour costs in the Western German industry grew 2 percent less than the average of the other countries because of the cost reduction and the depreciation of the D-Mark and the Euro in the second half of the 90s.

*iw-focus*