

DOKUMENTATION

INDUSTRIELLE ARBEITSKOSTEN IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Die Arbeitskosten im Verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands betragen im Jahr 2001 mehr als 26 Euro je Stunde. Damit lag die westdeutsche Industrie um 27 Prozent über dem Durchschnitt der Konkurrenzländer. Allerdings ist der westdeutsche Kostennachteil seit 1996 um 28 Prozentpunkte kleiner geworden. Entlastend wirkten die Abwertung gegenüber dem Dollar und der zwischenzeitlich verminderte heimische Kostendruck. In Ostdeutschland kostete im vergangenen Jahr eine Arbeitsstunde knapp 17 Euro, also mehr als in Italien. Am aktuellen Rand ist der Kostenanstieg jedoch auch in Ostdeutschland merklich abgeflacht. In allen beobachteten Industrieländern sind die Lohnzusatzkosten seit 1980 rascher gestiegen als die Löhne. In Westdeutschland erreichen sie inzwischen 81 Prozent des Direktentgelts, 1980 waren es lediglich 75 Prozent. Es gibt zwar Länder mit höheren Zusatzkostenquoten, doch absolut trägt Westdeutschland mit 11,72 Euro die höchste Zusatzkostenlast.

iw-trends

Die Arbeitskosten je geleisteter Arbeiterstunde setzen sich aus dem direkten Stundenlohn und den anteilig berechneten Personalzusatzkosten zusammen. Die Aufteilung in diese beiden Komponenten folgt der Systematik des Statistischen Amtes der Europäischen Union. Der Direktlohn umfasst das Entgelt für geleistete Arbeit einschließlich der Überstundenzuschläge, Schichtzulagen und regelmäßig gezahlter Prämien. Die Zusatzkosten setzen sich aus den übrigen direkten Kosten, die im Jahresverdienst enthalten sind, und den indirekten Kosten zusammen. Zu den direkten Zusatzkosten zählen unter anderem die Entlohnung für arbeitsfreie Tage (Urlaub und Feiertage), Sonderzahlungen (beispielsweise das Weihnachtsgeld), sonstige Geldzuschüsse und Naturalleistungen. Als indirekte Kosten werden die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, sonstige Aufwendungen sozialer Art und die Kosten der Berufsausbildung verbucht (Europäische Kommission, 2000, 5 ff.).

Definition

Datenbasis

Hinsichtlich der Lohnentwicklung sind die internationalen Statistiken zu meist weitgehend vergleichbar. Für die Personalzusatzkosten gibt es dagegen in einigen Ländern lediglich Schätzungen. Insbesondere in den südeuropäischen Ländern erscheint die Datenlage wegen teilweise widersprüchlicher oder fehlender Informationen unsicher. Auch die Schweiz liefert nur spärliche Angaben zu den Personalzusatzkosten. Die für das Jahr 2001 errechneten Werte basieren zum Teil auf Hochrechnungen und sind daher vorläufiger Natur.

Wichtige Datengrundlage für die Berechnung der Arbeitskosten ist die alle vier Jahre von der Europäischen Union durchgeführte Arbeitskostenerhebung. Die aktuellste Statistik liefert Daten für das Jahr 1996. Auf dieser und anderen Erhebungen basiert der vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln jährlich aktualisierte internationale Arbeitskostenvergleich (methodische Details siehe Schröder, 1997). Für einen solchen Vergleich müssen die Arbeitskosten der einzelnen Länder auf eine gemeinsame Währungsbasis umgerechnet werden. Dies geschieht mit Hilfe amtlicher Devisenkurse. Denn diese und nicht die Kaufkraftparitäten sind die für die Unternehmen maßgebliche Kalkulationsgröße. Welche Währung als gemeinsame Basis gewählt wird, ist bei internationalen Vergleichen unbedeutend, da die relative Arbeitskostenposition eines Landes davon nicht beeinflusst wird. Die Arbeitskosten werden in dieser Dokumentation in Euro ausgedrückt. Für langfristige Vergleiche auf Basis einer gemeinsamen Währung werden die Werte vor 1999 zunächst in D-Mark umgerechnet und dann mit dem (unwiderruflichen) Umrechnungskurs der D-Mark in Euro konvertiert.

Arbeitskostenvergleiche erlauben keine Rückschlüsse auf die relative Einkommensposition der Arbeitnehmer. Internationale Einkommensvergleiche gehen von anderen statistischen Ansätzen (beispielsweise Kaufkraftparitäten) aus. Hingegen sind die Arbeitskosten ein besonders wichtiger Indikator der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Für die internationale Angebotsposition einer Volkswirtschaft spielen daneben noch Material- und Energiekosten, die Realzinsen, die Abgabenbelastung sowie qualitative Faktoren wie Lieferfristen, technologischer Standard, Produktqualität, Servicenetz und andere Nicht-Preisfaktoren eine Rolle. Diese sind aber zum Teil nur schwer zu quantifizieren.

Als Gegengewicht zu den Arbeitskosten ist das Produktionsergebnis je Arbeiter beziehungsweise je Arbeiterstunde zu berücksichtigen. Man kann davon ausgehen, dass nennenswerte Unterschiede bei den Arbeitskosten zum Teil durch entsprechend unterschiedliche Produktivitätsniveaus aufgefangen werden. Der Wettbewerbsnachteil hoher Arbeitskosten wird also durch ein entsprechendes Produktivitätsgefälle gemildert (Schröder, 2001). Allerdings kann eine rechnerisch hohe Arbeitsproduktivität auch Ausdruck eines besonders hohen Kapitaleinsatzes sein. Der Vergleich von Lohnstückkostenniveaus, bei dem die Relation von Arbeitskosten und Produktivität gemessen wird, kann daher in die Irre führen. Dies gilt besonders bei internationalen Vergleichen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene: Für Verzerrungen sorgen beispielsweise die in den einzelnen Branchen unterschiedlichen Arbeitsintensitäten.

Die Arbeitskosten sind aber auch deshalb ein originärer Standortfaktor, weil bei einer Produktionsverlagerung ins Ausland der technische Standard und das Know-how, also letztlich die heimische Produktivität, ebenfalls international mobil werden, sofern es dort hinreichend qualifizierte oder qualifizierbare Arbeitskräfte gibt. Bei Standortentscheidungen werden deshalb immer weniger die unterschiedlichen Produktivitätsniveaus zum entscheidenden Kriterium, sondern in zunehmendem Maße das Arbeitskostengefälle. Aktuelle Unternehmensbefragungen belegen dies (Beyfuß/Eggert, 2000, 38).

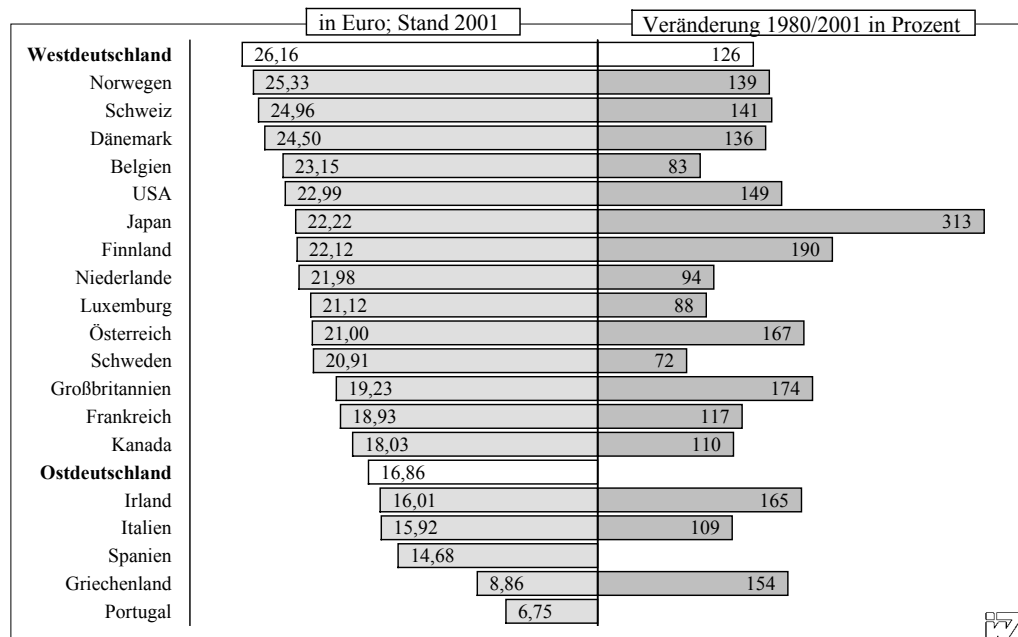
2001 erreichten die durchschnittlichen Arbeitskosten der westdeutschen Verarbeitenden Industrie 26,16 Euro (Schaubild 1). Damit liegt Westdeutschland im internationalen Arbeitskostenvergleich an ungünstigster Stelle. Diese Position belegt es bereits seit 1990. Davor hielten Norwegen und Schweden den Negativrekord, und bis zur Mitte der 80er-Jahre hatten die USA und Kanada die höchsten Arbeitskosten. Diese beiden Länder rutschten danach ins Mittelfeld ab. Doch der harte Dollar hat die USA innerhalb von zwei Jahren von der zwölften auf die sechste Position geschoben. Sie liegen nun vor Japan, das 2000 wegen des damaligen Rekord-Wechselkurshochs des Yen noch an dritter Stelle rangierte. Irland lag noch Ende der 90er-Jahre auf gleichem Kostenniveau wie Spanien. Inzwischen rückte es infolge starker Lohnerhöhungen, die es aufgrund des rasanten

*Westdeutsche Arbeitskosten
am höchsten*

Wirtschaftswachstums und des beachtlichen Produktivitätsanstiegs durchaus bewältigen konnte, vor Italien.

Schaubild 1:

Arbeitskosten in der Verarbeitenden Industrie*



* Je geleisteter Arbeiterstunde, weibliche und männliche Arbeiter, zum Teil vorläufige Zahlen.
Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln nach nationalen Angaben.

Die neuen Bundesländer lagen 2001 mit Arbeitskosten von 16,86 Euro im unteren Mittelfeld. Ihr Kostenniveau ist seit 1992 um 64 Prozent angestiegen. Damals, als für Ostdeutschland die Arbeitskosten zum ersten Mal gemessen worden sind, hatte es noch die drittniedrigsten Arbeitskosten. Die ostdeutsche Kostendynamik hat sich aber inzwischen beträchtlich verlangsamt und fiel in den letzten Jahren nicht mehr wesentlich stärker aus als in Westdeutschland. Der Arbeitskostenvorteil gegenüber den alten Bundesländern blieb damit auch im Jahr 2001 fast voll erhalten.

Wechselkurseinfluss

Die Arbeitskostenpositionen der einzelnen Länder werden wesentlich von Wechselkursveränderungen beeinflusst. In den 80er-Jahren glichen die Wechselkursbewegungen die unterschiedlichen Arbeitskostenentwicklungen tendenziell aus. Die Kursverläufe konnten also weitgehend mit der Kaufkraftparitäten-Theorie begründet werden. Ganz anders ist das Bild der 90er-Jahre: Trotz der jüngsten Kurskorrekturen wurde die unterschiedliche Arbeitskostendynamik durch

Wechselkursänderungen noch verstärkt. Tabelle 1 verdeutlicht dies für zwölf wichtige Exportnationen.

Tabelle 1:

Arbeitskosten und Wechselkurse

- Veränderung in Prozent -

	Arbeitskosten				Nachrichtlich: DM-Wechselkurse	
	Basis: DM		Basis: Nationalwährung		Basisjahr = 100	
	1980/90	1990/2001	1980/90	1990/2001	1980/90	1990/2001
Westdeutschland	58	43	58	43	100	100
USA	34	85	51	37	89	135
Japan	104	102	47	26	139	161
Frankreich	50	44	118	44	69	100
Großbritannien	55	77	128	62	68	109
Kanada	60	31	80	29	89	102
Italien	94	8	206	44	63	75
Niederlande	36	42	40	42	97	100
Belgien	28	43	64	43	78	100
Spanien	-	27	-	71	63	74
Schweden	46	18	130	52	64	77
Schweiz	70	41	58	27	107	111
nachrichtlich: Median	55	43	64	43	-	-

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln nach nationalen Angaben.

Auf Nationalwährungs-Basis entwickelten sich die Arbeitskosten in der Teilperiode 1980/90 sehr unterschiedlich. Die Spanne der Veränderungsra-ten reichte von 40 Prozent (Niederlande) bis 206 Prozent (Italien). In West-deutschland fiel der Zuwachs mit 58 Prozent etwas geringer aus als im Mit-tel (Median) der beobachteten Länder. In D-Mark gerechnet, verlief die Entwicklung dagegen viel einheitlicher. Frankreich, Großbritannien und Schweden, die in heimischer Währung dreistellige Zuwächse aufwiesen, rutschten abwertungsbedingt auf das deutsche Niveau. Das Schlusslicht Ita-lien konnte wegen der schwachen Lira den Abstand zu Deutschland um über 100 Prozentpunkte verringern. Nicht in dieses Bild passt die japanische Entwicklung. Die Yen-Aufwertung ließ die japanischen Arbeitskosten trotz heimischer Kostendisziplin im Zeitraum 1980/90 auf DM-Basis fast doppelt so stark expandieren wie die deutschen.

Während der 90er-Jahre haben die verstärkten Stabilitätsbemühungen vieler Länder die Unterschiede in der hausgemachten Arbeitskostendynamik stark eingeebnet. Die Spanne reicht nun nur noch von 26 Prozent (Japan) bis 71 Prozent (Spanien). Die westdeutschen Arbeitskosten stiegen in dieser Periode im gleichen Tempo wie der Durchschnitt (Median). Wird in D-Mark gerechnet, ist dagegen der Abstand zwischen dem kostenstabilsten Land (Italien) und dem Standort mit der höchsten Kostendynamik (Japan) sogar deutlich größer als in den 80er-Jahren. Italien, Spanien und Schweden sind dabei die großen Abwertungsgewinner. Dort stiegen die Arbeitskosten nur zwischen 8 und 27 Prozent an, obwohl die heimische Kostendisziplin in Italien nur mittelmäßig ausfiel, in Schweden unterdurchschnittlich war und in Spanien sogar am geringsten. Dieser Befund gilt allerdings vor allem für die erste Hälfte der 90er-Jahre. Denn in jüngerer Vergangenheit ist die Kostendisziplin Spaniens und Italiens wesentlich größer geworden. Dies war auch notwendig, da mit der Einführung des Euro innerhalb der Währungsunion der Wechselkurs als regulierender Faktor entfällt.

Aufwertungsverlierer ist vor allem Japan, wo bei niedrigstem heimischen Kostendruck die Arbeitskosten in Euro gerechnet mit Abstand am stärksten angestiegen sind. Der starke Dollar wirkte sich für die USA negativ aus: In nationaler Währung war die Kostendynamik zwar unterdurchschnittlich. Auf DM-Basis belegten die Vereinigten Staaten hinter Japan jedoch den zweitschlechtesten Platz. Großbritannien, wo Pfund-Aufwertung und mangelnde heimische Kostendisziplin zusammentrafen, liegt an drittschlechtesten Position.

Reallohn-Trends

Selbstverständlich sind nicht nur Wechselkurse für die Verschiebungen der Arbeitskostenpositionen verantwortlich. Wesentlichen Einfluss hat auch die Tarifpolitik. Bei einer Langfristbetrachtung ist die heimische Lohndynamik in Japan bei einem Stundenlohnanstieg von 79 Prozent (1980/2001) am geringsten (Tabelle 2). Die Niederlande haben dagegen in den letzten beiden Jahren mit Lohnsteigerungen von jeweils um die 4 Prozent ihren früher sehr moderaten Lohnkurs verlassen und liegen nun hinter der Schweiz nur noch auf Rang drei der Stabilitäts-Rangliste. Griechenland registrierte mit 1.652 Prozent den weitaus stärksten Lohnschub.

Tabelle 2:

Stundenlohn-Entwicklung in der Verarbeitenden Industrie¹⁾

- Veränderung 1980/2001 in Prozent -

	Basis: Nationalwährung		Basis: DM
	Nominal	Real ²⁾	Nominal
Japan	79	35	299
Schweiz	94	14	132
Niederlande	95	15	89
USA	104	-5	145
Belgien	116	11	68
Westdeutschland	118	32	118
Kanada	121	0	101
Luxemburg	125	14	75
Österreich	149	37	152
Dänemark	183	26	130
Frankreich	194	32	104
Schweden	239	23	67
Großbritannien	256	37	165
Norwegen	261	33	139
Finnland	277	60	154
Irland	282	35	154
Italien	317	12	98
Griechenland	1.652	23	136

1) Weibliche und männliche Arbeiter; 2001: zum Teil vorläufige Zahlen.

2) Preisbereinigt mit dem Preisindex für die Lebenshaltung.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln nach nationalen Angaben.

Bereinigt man diese Zuwächse um den Verbraucherpreisanstieg, ebnet sich dieses gewaltige Gefälle ganz erheblich ein. Japan war im Untersuchungszeitraum mit einem Verbraucherpreisanstieg von 32 Prozent vor Westdeutschland und den Niederlanden die mit Abstand preisstabilste Volkswirtschaft. So blieb den japanischen Arbeitern vom nominalen 79-Prozent-Lohnzuwachs ein reales Plus von immerhin 35 Prozent. Mit etwa gleicher Rate (plus 32 bis 37 Prozent) stiegen die Reallöhne in Österreich, Großbritannien, Irland, Norwegen, Frankreich und Westdeutschland. Nur Finnland konnte mit 60 Prozent einen wesentlich höheren Reallohnanstieg verbuchen. Den Griechen blieben bei einer Inflationsrate von über 1.300 Prozent von den gewaltigen nominalen Lohnerhöhungen real nur 23 Prozent übrig.

In D-Mark gerechnet, zeigt der Lohnanstieg im Langfristvergleich ein völlig anderes Bild: Wechselkursbewegungen verändern die Reihenfolge in der Rangliste gründlich. Japan fällt wegen der enormen Yen-Aufwertung von der günstigsten auf die hinterste Position. Griechenland verbessert dagegen aufgrund größtenteils inflationsbedingter Abwertung der Drachme seine Kostenposition. Schweden erreicht vor Belgien und Luxemburg die niedrigste Lohndynamik.

Aus Tabelle 2 ist aber auch ablesbar, dass die Lohnentwicklung auf DM-Basis eine ähnliche Reihenfolge zeigt wie die Reallohntrends auf Nationalwährungs-Basis. Nicht ins Bild passen hierbei lediglich die USA. Obwohl die Vereinigten Staaten das einzige Land mit langfristig gesunkenen Reallöhnen sind, müssen sie auf DM-Basis gerechnet den sechstöchsten Lohnanstieg hinnehmen. Generell gilt jedoch, dass die Wechselkurse langfristig unterschiedliche Preistrends näherungsweise kompensieren. Das Reallohngefälle entscheidet somit letztlich über die Kostenwettbewerbsfähigkeit eines Landes. Das nur durchschnittliche Abschneiden Westdeutschlands ist somit überwiegend auf die langfristig zu expansiven Reallöhne zurückzuführen.

Zusatzkosten-Gefälle

Die Zusatzkosten stiegen in allen Ländern im Beobachtungszeitraum 1980/2001 rascher als die Stundenlöhne. Der Anteil der Personalzusatzkosten am Direktentgelt ist also überall größer geworden. Lediglich in Norwegen stagnierte die Zusatzkostenquote. In Westdeutschland erhöhte sich die Personalzusatzkostenquote von 75 Prozent (1980) auf zuletzt 81 Prozent, also um 6 Prozentpunkte (Tabelle 3). Mit diesem Anstieg schneidet es im internationalen Vergleich durchschnittlich ab. Hierbei ist im Blick zu halten, dass hierzulande bereits im Basisjahr 1980 der Ausbau des Sozialsystems und die Ausweitung des Urlaubsanspruchs weit vorangeschritten war. In den 70er-Jahren erhöhte sich die westdeutsche Zusatzkostenquote um 27 Prozentpunkte. Außer in Schweden gab es damals in keinem anderen Land einen so starken Anstieg.

Die mit Abstand höchste Zusatzkostenquoten-Dynamik musste Finnland verkraften. Dort nahm die Quote im Untersuchungszeitraum 1980/2001 um fast 22 Prozentpunkte zu. In den USA und in Dänemark fiel dagegen der Anstieg der Zusatzkostenquote mit maximal 3 Prozentpunkten moderat aus.

Tabelle 3:

Arbeitskosten in der Verarbeitenden Industrie 2001¹⁾- in Euro²⁾ -

	Arbeitskosten je Stunde	davon:		Zusatzkostenquote ³⁾	
		Direktentgelte	Personal- zusatzkosten	1980	2001
Westdeutschland	26,16	14,44	11,72	75	81
Norwegen	25,33	17,12	8,22	48	48
Schweiz	24,96	16,37	8,59	47	53
Dänemark	24,50	19,58	4,91	22	25
Belgien	23,15	11,84	11,31	80	96
USA	22,99	16,57	6,42	37	39
Japan	22,22	13,13	9,09	64	69
Finnland	22,12	12,51	9,61	55	77
Niederlande	21,98	12,18	9,80	76	80
Luxemburg	21,12	13,99	7,12	41	51
Österreich	21,00	10,90	10,10	82	93
Schweden	20,91	12,35	8,56	64	69
Großbritannien	19,23	13,41	5,82	39	43
Frankreich	18,93	9,89	9,03	80	91
Kanada	18,03	13,07	4,97	32	38
Ostdeutschland	16,86	10,09	6,76	-	67
Irland	16,01	11,47	4,54	34	40
Italien	15,92	8,14	7,77	85	96
Spanien	14,68	8,01	6,67	-	83
Griechenland	8,86	5,27	3,59	56	68
Portugal	6,75	3,79	2,96	-	78

1) Weibliche und männliche Arbeiter je geleisteter Stunde. Zum Teil vorläufige Zahlen.

2) Umrechnung: Jahresdurchschnitt der amtlichen Devisenkurse.

3) Personalzusatzkosten in Prozent des Direktentgelts.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln nach nationalen Angaben.

Die westdeutsche Zusatzkostenquote ist mit gut 81 Prozent international vergleichsweise hoch. Wesentlich höhere Quoten werden mit Werten zwischen 91 und 96 Prozent nur in Frankreich, Österreich, Belgien und Italien gemessen. Die italienischen Zusatzkosten waren bis vor kurzem sogar höher als die Direktentgelte. Um die Belastung des Faktors Arbeit zu verringern, wurde dort inzwischen der Arbeitgeberbeitrag zur Krankenversicherung drastisch reduziert. Im Gegenzug wurde eine Produktionssteuer eingeführt, deren Aufkommen größtenteils der Krankenversicherung zufließt. Absolut betrachtet, ist die Zusatzkostenlast in Westdeutschland mit 11,72 Euro je Stunde am größten. Lediglich in Belgien ist sie ähnlich hoch. Dahinter öff-

*Ostdeutschland:
durchschnittlicher
Zusatzkostendruck*

net sich eine große Lücke: Außer Österreich überschreitet keines der übrigen Länder die 10-Euro-Marke.

Hiervon sind die neuen Bundesländer noch ein gutes Stück entfernt. Mit Zusatzkosten von 6,76 Euro liegen sie im Mittelfeld des internationalen Rankings. Der Abstand zu den alten Bundesländern hat sich von 5,05 Euro (1992) auf zuletzt 4,96 Euro kaum verringert. Die Zusatzkostenquote der ostdeutschen Verarbeitenden Industrie ging gleichzeitig um 3 Prozentpunkte zurück und liegt nun mit 67 Prozent um 14 Prozentpunkte unter dem westdeutschen Wert (Tabelle 3). Hierbei ist jedoch zu berücksichtigen, dass in Ostdeutschland die Zahl der kleinen Unternehmen stark gestiegen ist. Diese haben aber mit 58 Prozent eine wesentlich niedrigere Zusatzkostenquote als Großunternehmen (83 Prozent). Zudem hat der stark verminderte Personalabbau die Entlassungsentschädigungen reduziert. Die in West- und Ostdeutschland unterschiedlich hohen Zusatzkostenquoten erklären sich vor allem durch die in den neuen Ländern niedrigeren Sonderzahlungen und Urlaubsvergütungen sowie den dort geringeren Aufwendungen für die betriebliche Altersversorgung (Schröder, 2002).

Dänemark liefert ein Beispiel dafür, wie bedeutsam die Zusatzkosten für die internationale Wettbewerbsfähigkeit sind. Unter den beobachteten Industrieländern zahlt es mit Abstand die höchsten Direktentgelte. Da dort jedoch die Zusatzkostenquote mit 25 Prozent so niedrig wie sonst nirgends ist, rangiert Dänemark beim Arbeitskostenvergleich hinter Westdeutschland, Norwegen und der Schweiz nur an vierter Stelle.

Hinter dem ausgeprägten Zusatzkostenquoten-Gefälle stehen vor allem die unterschiedlich ausgestatteten und finanzierten sozialen Sicherungssysteme. So müssen die Arbeitgeber in Italien und Belgien – also den Ländern mit den anteilmäßig höchsten Zusatzkosten – rund 34 Prozent der Lohnsumme als Sozialversicherungsbeiträge abführen. Dagegen erklärt sich die relativ geringe Zusatzkostenlast der dänischen Industrie damit, dass die soziale Sicherung dort fast ausschließlich vom Staat getragen und daher über das Steuersystem finanziert wird.

Sonderzahlungen

In einigen Ländern werden die Personalzusatzkosten wesentlich von Sonderzahlungen geprägt. Beispielsweise werden in Österreich Sonderzahlungen steuerlich begünstigt. Deswegen gewährt man dort vergleichsweise häu-

fig ein 14. Monatsgehalt. Besonders bedeutsam sind Extrazahlungen in Japan. Dort erreichen die halbjährlichen Bonuszahlungen rund 30 Prozent der Direktentgelte. Das japanische Bonussystem folgte früher überwiegend dem Anciennitätsprinzip, inzwischen werden Lohnextras vermehrt leistungs- und ertragsabhängig gezahlt. Sie bekommen somit immer mehr die Funktion eines konjunkturellen Puffers. So gingen die Bonuszahlungen in den konjunkturschwachen Jahren 1998 und 1999 so stark zurück, dass der Anstieg der Arbeitskosten jeweils um gut 1 Prozentpunkt abgebremst wurde. Nach einem leichten Anstieg im Jahr 2000 dämpften die Bonuszahlungen im Jahr 2001 die ohnehin moderate Lohnentwicklung zusätzlich. Auch in Deutschland werden die Sonderzahlungen inzwischen vermehrt an die Ertragslage der Unternehmen und an die Leistung des Mitarbeiters gekoppelt: Zwischen 1992 und 1996 nahmen Urlaubsgeld und fest vereinbarte Sonderzahlungen bei den Industriearbeitern lediglich um 5 Prozent zu, während die flexiblen Lohnextras um 46 Prozent zulegten.

2001 stieg die Personalzusatzkostenquote in Ostdeutschland minimal um 0,1 Prozentpunkte an, in den alten Bundesländern ging sie um 0,1 Prozentpunkte zurück. Zwar konnten die Arbeitgeberbeiträge zur Rentenversicherung über die Ökosteuer etwas gesenkt werden. Auch der Krankenstand ging weiter zurück. Die anderen Kosten stiegen jedoch an, in den neuen Ländern etwas stärker als in den alten (Schröder, 2002).

Die gesamten Arbeitskosten erhöhten sich somit fast im gleichen Tempo wie die Löhne, und zwar um 1,4 Prozent in Westdeutschland und um 2,6 Prozent in Ostdeutschland. Das Dynamikgefälle zwischen Ost- und Westdeutschland ist also deutlich kleiner geworden. Zwischen 1992 und 1996 legten die Arbeitskosten in Ostdeutschland dagegen mit jährlich 9 Prozent fast dreimal so stark zu wie in Westdeutschland (3,4 Prozent). In den meisten anderen Industrieländern legten im Jahr 2001 die Arbeitskosten stärker zu als in Westdeutschland. Lediglich Japan (plus 0,5 Prozent) zeigte noch mehr Kostendisziplin als Westdeutschland. Kostenerhöhungen von weniger als 2 Prozent wurden ansonsten nur in Italien und Kanada gemessen. Das Gros der übrigen Industrieländer hatte dagegen Zuwächse zwischen rund 3 und 4 Prozent zu verkraften.

*Lohndynamik im
Osten flacht ab*

Das günstige Abschneiden Westdeutschlands mag damit zusammenhängen, dass hierzulande bereits im Frühjahr 2000 in vielen Branchen Tarifverträge mit zweijähriger Laufzeit und moderatem Anstieg abgeschlossen worden sind. Die günstige Konjunktur des Jahres 2000 und die zunächst guten Perspektiven für 2001 könnten dagegen das Ausland zu höheren Abschlüssen verleitet haben. Die höchsten Kostensteigerungen gab es in Griechenland und Irland. Aufgrund der enormen Wirtschaftsdynamik und der beachtlichen Produktivitätszuwächse gingen die irischen Lohnstückkosten dennoch zurück.

Tabelle 4:

Relative Arbeitskostenposition Westdeutschlands

- auf DM-Basis -

	D (West) = 100		Verschiebung der Arbeitskostenposition in Prozent		
	1980	2000	2001	1980/2001	2000/2001
Westdeutschland	100	100	100	-	-
Norwegen	92	93	97	6	4
Schweiz	90	92	95	6	4
Dänemark	90	91	94	5	3
Belgien	110	87	88	-19	1
USA	80	84	88	10	5
Japan	46	94	85	83	-9
Finnland	66	82	85	28	3
Niederlande	98	82	84	-14	2
Luxemburg	97	79	81	-17	3
Österreich	68	79	80	18	2
Schweden	105	86	80	-24	-7
Großbritannien	61	73	74	21	1
Frankreich	75	70	72	-4	3
Kanada	74	69	69	-7	-1
Ostdeutschland	-	64	64	-	1
Irland	52	56	61	17	9
Italien	66	61	61	-7	1
Spanien	-	54	56	-	3
Griechenland	30	33	34	13	4
Portugal	-	25	26	-	3

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln nach nationalen Angaben.

Relativer Kostenvergleich

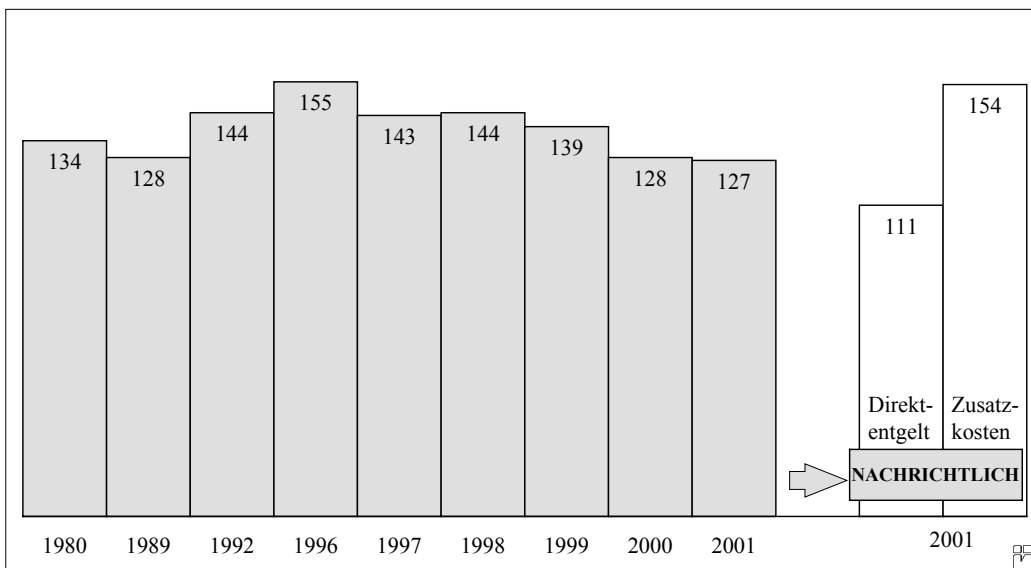
Aus Tabelle 4 ist ablesbar, dass Westdeutschland im Jahr 2001 seine Kostenposition gegenüber fast allen übrigen Ländern verbessern konnte. Nennenswerte Verschlechterungen gab es lediglich gegenüber Schweden

und Japan. In beiden Fällen war dies hauptsächlich wechselkursbedingt. Im Langfristvergleich 1980/2001 zeigt sich ein differenzierteres Bild. Einerseits konnte Westdeutschland in dieser Periode seine Kostenposition gegenüber Finnland, Großbritannien, Österreich, Irland und besonders gegenüber Japan deutlich verbessern. Auch gegenüber den USA schnitt die westdeutsche Industrie im Jahr 2001 um 10 Prozent besser ab als 1980. Andererseits hat sich im gleichen Zeitraum die Kostenposition gegenüber den Benelux-Ländern und Schweden um fast ein Fünftel verschlechtert.

Schaubild 2:

Westdeutsche Arbeitskosten im internationalen Vergleich*

- Durchschnitt der übrigen Industrieländer = 100** -



* Auf DM-Euro-Basis.

** Ohne neue Bundesländer, gewichtet mit den Anteilen der jeweiligen Länder am Weltexport.

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln nach nationalen Angaben.

1980 war die Arbeiterstunde in Westdeutschland um 34 Prozent teurer als im gewichteten Durchschnitt der übrigen Industrieländer (Schaubild 2). Als Gewichte dienen hierbei die jeweiligen Weltexportanteile der vergangenen drei Jahre. Ende der 80er-Jahre betrug der Abstand zum Industrieländerdurchschnitt lediglich 28 Prozent. In der ersten Hälfte der 90er-Jahre verschlechterte sich die deutsche Position jedoch fast ununterbrochen. 1996 lagen dann die westdeutschen Arbeitskosten um 55 Prozent über dem Mittel der hier betrachteten Industrieländer. Seitdem sorgen die Abwertung gegenüber dem Dollar und die vergleichsweise günstige Kostenentwicklung im Inland für eine deutliche Entlastung. Im Jahr 2001 war die Arbeiterstunde in der Verarbeitenden Industrie Westdeutschlands nur noch 27 Prozent teurer

als im Durchschnitt der übrigen Industrieländer. Damit war der westdeutsche Kostennachteil sogar etwas geringer als im Jahr 1989. Besonders belastend waren die hohen Personalzusatzkosten, die im vergangenen Jahr um 54 Prozent über dem Durchschnitt der internationalen Konkurrenz lagen. Verglichen damit, fiel das Kosten-Handikap bei den Direktentgelten mit nur 11 Prozent weniger ins Gewicht.

Aufgrund ihrer hohen Exportanteile prägen die USA und Japan die Entwicklung der deutschen Arbeitskostenposition. Vergleicht man Westdeutschland nur mit der europäischen Konkurrenz, ergibt sich für das Basisjahr 1980 nur noch ein Kostennachteil von 26 Prozent. Im Rekordjahr 1996 beträgt er lediglich 48 Prozent. Andererseits macht er im Jahr 2001 bei der auf Europa beschränkten Sicht 33 Prozent statt der insgesamt gemessenen 27 Prozent aus.

Im Jahr 2002 könnten die höheren Beiträge zur Krankenversicherung die Personalzusatzkostenquote wieder leicht anheben, in Westdeutschland ebenso wie in Ostdeutschland (Schröder, 2002). Die bisherigen Tarifabschlüsse deuten auf einen Anstieg der Stundenlöhne von etwa 3,5 Prozent in diesem Jahr hin. Angesichts des schwierigen konjunkturellen Umfelds ist dies eine kräftige Erhöhung. Damit spricht die heimische Kostenentwicklung nicht dafür, dass sich die deutsche Arbeitskostenposition weiter verbessert. Die Kurse von Yen und US-Dollar tendieren zur Jahresmitte 2002 gegenüber dem Euro deutlich schwächer als im Durchschnitt des Vorjahres. Somit könnte sich im Jahr 2002 auch die Wechselkursentwicklung negativ auf die deutsche Kostenposition auswirken.

Juni 2002

Christoph Schröder

Literatur:

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

Europäische Kommission, 2000, Arbeitskosten – Zeitreihen 1998-1999, detaillierte Daten der Arbeitskostenerhebung 1996, Luxemburg.

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

Schröder, Christoph, 2001, Produktivität und Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends, 28. Jg., Nr. 3, S. 93-109.

Schröder, Christoph, 2002, Personalzusatzkosten in der deutschen Wirtschaft, in: iw-trends, 29. Jg., Nr. 1, S. 40-46.

International Comparison of Labour Costs in Manufacturing

In 2001, hourly labour costs in the West German manufacturing industry amounted to €26.16. This was 27 per cent above the average of countries compared. A great deal of the difference was due to non-wage labour costs (€11.72 per hour) which were 54 per cent above average in Germany. Nevertheless, West Germany has reduced its cost disadvantage by 28 percentage points since 1996 mainly because of the depreciation of the DM and the Euro but also because of moderate wage agreements. In East Germany, labour costs (€16.86) were still one third lower than in the West. Between 1992 and 1996 hourly labour costs rose by 9 per cent annually in East Germany and 3.4 per cent in West Germany. However, this cost dynamic has slowed in recent years. In 2001, labour costs rose 2.6 per cent in East Germany and 1.4 per cent in West Germany. East Germany's cost advantage will, therefore, presumably continue for some years.

iw-focus