

PRODUKTIVITÄT UND LOHNSTÜCKKOSTEN IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Das deutsche Verarbeitende Gewerbe hat verglichen mit zwölf bedeutenden Industrieländern das höchste Lohnstückkostenniveau zu verkraften. Wichtige Konkurrenzländer der Bundesrepublik wie die USA, Japan, Frankreich, Italien und die Niederlande haben einen Stückkostenvorteil von bis zu 27 Prozent. Diese ungünstige Position ist darauf zurückzuführen, dass die deutsche Industrie bei hoher Arbeitskostenbelastung ein nur durchschnittliches Produktivitätsniveau aufweist. Eine deutliche Besserung der deutschen Kostenposition ist nicht in Sicht. Zwar sind hier zu Lande die Lohnstückkosten seit 1996 jahresdurchschnittlich nur um 0,4 Prozent gestiegen, während im Zeitraum 1990 bis 1996 die Zuwachsrate mit 3,1 Prozent noch sehr hoch war. Im Ausland sind die Lohnstückkosten in heimischer Währung gerechnet jedoch bereits seit mehr als zehn Jahren annähernd stabil.

iw-trends

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft wird durch Preis- und Kostenfaktoren einerseits sowie nichtpreisliche Merkmale wie Produktqualität, Kundenservice, Lieferpünktlichkeit und Innovationsfähigkeit andererseits bestimmt. Da der Warenhandel der Industrieländer zu fast 90 Prozent aus Erzeugnissen des Verarbeitenden Gewerbes besteht, hat dieser Wirtschaftsbereich für die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft entscheidendes Gewicht. Zwar sind über Vorleistungen in zunehmendem Maße besonders unternehmensnahe Dienstleister an der Herstellung von Industriegütern beteiligt. Gerade dadurch bleibt aber das Verarbeitende Gewerbe eine wichtige Drehscheibe der Wirtschaft (Grömling/Lichtblau/Weber, 1998). Zudem haben auch die Vorleistungen, die das Verarbeitende Gewerbe von anderen Industriebetrieben bezieht, ein hohes Gewicht.

Durch diese intraindustrielle Verflechtung werden die Arbeitskosten zur wichtigsten Kostengröße. Denn die im Betrieb direkt anfallenden Arbeitskosten machen zwar nur gut ein Fünftel der gesamten Kosten aus, doch die in den industriellen Vorleistungen enthaltenen Arbeitskosten dürften eine ähnliche Größenordnung haben. Hohe Arbeitskosten belasten die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft so lange nicht, wie sie von entsprechenden Produktivitätsvorteilen kompensiert werden. Damit rücken die Lohnstückkosten, also das Verhältnis von Arbeitskosten und Produktivität, in den Mittelpunkt des Interesses. Allerdings werden über Auslandsinvestitionen – sofern dort ausreichend qualifizierte Mitarbeiter vorhanden sind – der technische Standard und das Know-how, also das heimische Produktivitätsniveau, international mobil. Die reinen Arbeitskostenunterschiede bekommen bei der Wahl des Produktionsstandorts daher immer häufiger ausschlaggebendes Gewicht. Dies belegen aktuelle Unternehmensbefragungen (Beyfuß/Eggert, 2000; DIHK, 2003; Marin, 2004).

Aussagekraft

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

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

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

Für internationale Vergleiche müssen die Lohnstückkosten in einer gemeinsamen Währung ausgedrückt werden. Denn Wechselkursverschiebungen können die Kostenposition eines Landes ebenso beeinflussen wie die heimische Lohnstückkostenentwicklung. Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln zieht bei seinen internationalen Lohnstückkostenvergleichen den Euro als gemeinsame Währung heran. Da es diese Währung erst seit 1999 gibt, werden Werte aus früheren Jahren zunächst in D-Mark umgerechnet und dann mit dem unwiderruflichen Umrechnungskurs von 1,95583 DM je Euro konvertiert. Auf die relative Kostenposition eines Landes hat die Wahl der Währung ohnehin keinen Einfluss. Die Lohnstückkosten in gemeinsamer Währung steigen, wenn die auf Euro-Basis umgerechneten Arbeitskosten stärker zunehmen als die zu konstanten Preisen und Wechselkursen bewertete Stundenproduktivität. Andernfalls sind sie konstant oder rückläufig.

Der internationale Produktivitäts- und Lohnstückkostenvergleich des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln stützt sich im Wesentlichen auf Daten des U.S. Department of Labor und der OECD. Die Statistiken dieser beiden Organisationen basieren auf dem Konzept der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR). Dadurch sind die Arbeitskosten hier anders abgegrenzt als bei der Arbeitskostenerhebung der Europäischen Union. So gehören beispielsweise die Ausbildungsaufwendungen nach dem EU-Konzept zu den Personalzusatzkosten, in der VGR-Systematik dagegen zu den Vorleistungen. Auch die Vergütungen der Auszubildenden werden unterschiedlich

Datenbasis

behandelt. Zudem wurden in jüngerer Vergangenheit die VGR-Daten häufig und in großem Umfang revidiert. Diese Revisionen sind auch für den IW-Lohnstückkostenvergleich relevant. Zumindest sind vor diesem Hintergrund die Ergebnisse am aktuellen Rand als vorläufig anzusehen.

Hinzu kommt, dass der Arbeitskostenvergleich nur auf Arbeiter, der Lohnstückkostenvergleich auf alle Beschäftigten abstellt. Die Ergebnisse dieses Lohnstückkostenvergleichs sind somit nicht mit dem jährlich vom Institut der deutschen Wirtschaft Köln durchgeführten Arbeitskostenvergleich (Schröder, 1997; 2004) kompatibel, denn der baut auf dem EU-Konzept auf.

Der Lohnstückkostenvergleich umfasst zwölf Industrieländer, die mehr als 50 Prozent der weltweiten Warenausfuhren und über drei Viertel der Exporte der 30 OECD-Länder repräsentieren. Die aus dieser Untersuchung resultierenden Niveauangaben für Deutschland beziehen sich auf die gesamtdeutsche Industrie. Bei der langfristigen Betrachtung decken die Veränderungsdaten bis 1995 Westdeutschland ab, danach handelt es sich um gesamtdeutsche Werte. Bei den Index-Zeitreihen wurden nach 1995 westdeutsche Werte mit den gesamtdeutschen Veränderungsdaten verknüpft. Der Übergang zu gesamtdeutschen Werten erfolgt erst 1995, um Sondereffekte während der Frühphase des Transformationsprozesses auszuschalten (z. B. den massiven Stellenabbau). Da seit 1995 nur noch gut jeder zehnte industrielle Erwerbstätige in den neuen Ländern beschäftigt ist, dürfte es seitdem bei den Veränderungsdaten von Produktivität und Lohnstückkosten keine großen Unterschiede mehr zwischen den gesamt- und westdeutschen Werten geben.

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

- Die nationalen Arbeitskosten werden zum jahresdurchschnittlichen Wechselkurs in Euro umgerechnet.
- Die nationalen Daten der industriellen Bruttowertschöpfung werden zu den Preisen und Wechselkursen des Jahres 2003 bewertet, um ein realwirtschaftliches und möglichst aktuelles Bild der relativen Produktions- und Produktivitätsverhältnisse zu erhalten.

Die deutsche Industrie lag im Jahr 2003 beim Vergleich der jeweiligen Produktivitätsniveaus auf Wechselkurs-Basis von zwölf Industrieländern an fünftletzter Position (Abbildung 1). An der Spitze befinden sich mit Belgien und Frankreich zwei europäische Länder vor den USA. Bei diesen drei Industriestandorten liegt die Produktivität um 10 bis 15 Prozent über der deutschen. Unterhalb des deutschen Produktivitätsniveaus rangieren von den hier betrachteten europäischen Ländern lediglich das Vereinigte Königreich mit einem Abstand von knapp 12 Prozent und das Schlusslicht Italien, das nur 70 Prozent des deutschen Produktivitätsniveaus erreicht. Eine deutlich geringere Produktivität weisen außerdem Japan (Rückstand 8 Prozent) und Kanada (Abstand 19 Prozent) auf. Im gewichteten Durchschnitt liegt das Produktivitätsniveau der Konkurrenzländer somit knapp unter dem deutschen.

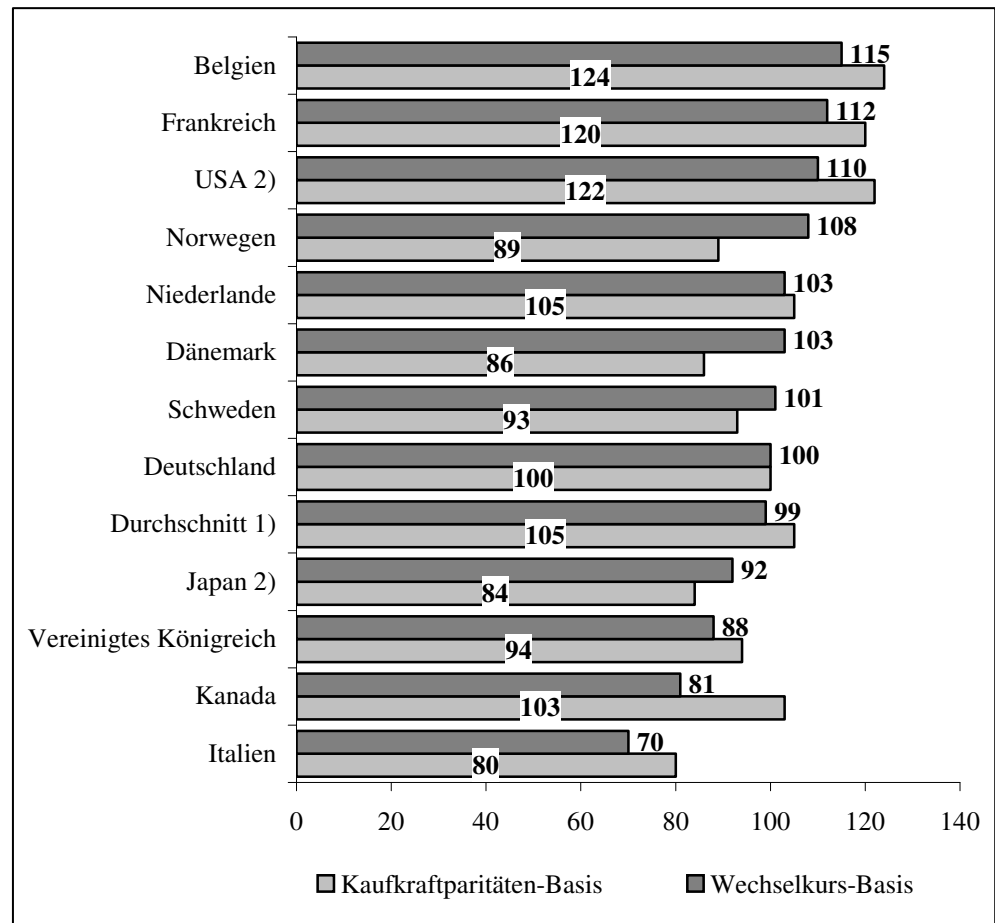
Ob die aktuellen Wechselkurse die tatsächlichen Kaufkraftverhältnisse widerspiegeln, ist aufgrund der deutlichen Währungsschwankungen ungewiss. So reichte etwa die Euro-Schwäche noch bis in das Jahr 2002 hinein. Danach erholte sich der Euro-Wechselkurs jedoch wieder kräftig. Nicht zuletzt deswegen lagen die USA im Produktivitäts-Ranking des Jahres 2002 noch weit vorne. Um Wechselkursverzerrungen auszuschalten, bietet sich daher eine Bewertung zu Kaufkraftparitäten an. Da es jedoch keine zuverlässigen Kaufkraftparitäten für die Bruttowertschöpfung des Verarbeitenden Gewerbes gibt, wurde mit gesamtwirtschaftlichen Kaufkraftparitäten gearbeitet.

Bei dieser Berechnung verschwindet der minimale deutsche Produktivitätsvorsprung von gut 1 Prozent gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder, und die Konkurrenz kommt auf ein um 5 Prozent höheres Niveau als Deutschland (Abbildung 1). In der Produktivitätsrangliste rückt Deutschland dennoch um eine Position vor, weil es die skandinavischen Länder mit ihren hohen Preisniveaus überholt. Das Spitzentrio setzt sich dagegen auch bei der Umrechnung auf Basis der Kaufkraftparitäten aus den Ländern Belgien, USA und Frankreich zusammen. Alle drei Länder haben gegenüber Deutschland einen Produktivitätsvorsprung von 20 Prozent und mehr.

Abbildung 1

Produktivitätsniveau 2003

- Bruttowertschöpfung je Stunde; Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100 -



1) Durchschnitt: Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2001 bis 2003. 2) Auf Basis der Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen.
Quelle: U.S. Department of Labor; OECD; Deutsche Bundesbank; Institut der deutschen Wirtschaft Köln.



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

- In Ostdeutschland ist die Produktivität noch immer niedriger als in den alten Bundesländern. Die gesamtdeutsche Produktivität liegt daher unterhalb der westdeutschen. Im Startjahr der gesamtdeutschen Betrachtung (1995) betrug der Unterschied mehr als 6 Prozent. Allerdings lagen die gesamtdeutschen Arbeitskosten um 5 Prozent unter dem Westniveau.
- Die Angaben zur Bruttowertschöpfung wurden früher zu Marktpreisen bewertet. Nach dem neuen VGR-System der Europäischen Union (ESVG 95) wird die Bruttowertschöpfung aber zu Herstellungskosten

ausgewiesen. Es entfällt der Saldo aus Gütersteuern (z. B. Mineralöl-, Tabak- und Branntweinsteuer) und Gütersubventionen. Wegen der hohen deutschen Steuersätze ergibt sich ein um 5 Prozent niedrigeres Produktivitätsniveau. Bei den meisten anderen europäischen Ländern wurde die Bruttowertschöpfung aber entweder bereits früher zu Herstellungskosten bewertet oder die neuen Werte unterschieden sich nicht nennenswert von den alten.

- Die USA und Japan weisen die Wertschöpfung nach wie vor zu Marktpreisen aus. Hierdurch könnte die Produktivität beider Länder im Vergleich zu den europäischen Standorten etwas überzeichnet sein.
- Zudem dürfte es eine Rolle spielen, dass in Deutschland arbeitsintensive Branchen wie der Maschinenbau überdurchschnittlich repräsentiert sind und dadurch das Produktivitätsniveau niedriger und das Lohnstückkostenniveau höher ausfallen könnte.

Wird die Wertschöpfung zu den Wechselkursen des Jahres 2003 bewertet, schneidet Deutschland im internationalen Vergleich der Lohnstückkostenniveaus am schlechtesten ab (Abbildung 2):

*Lohnstück-
kostenniveau*

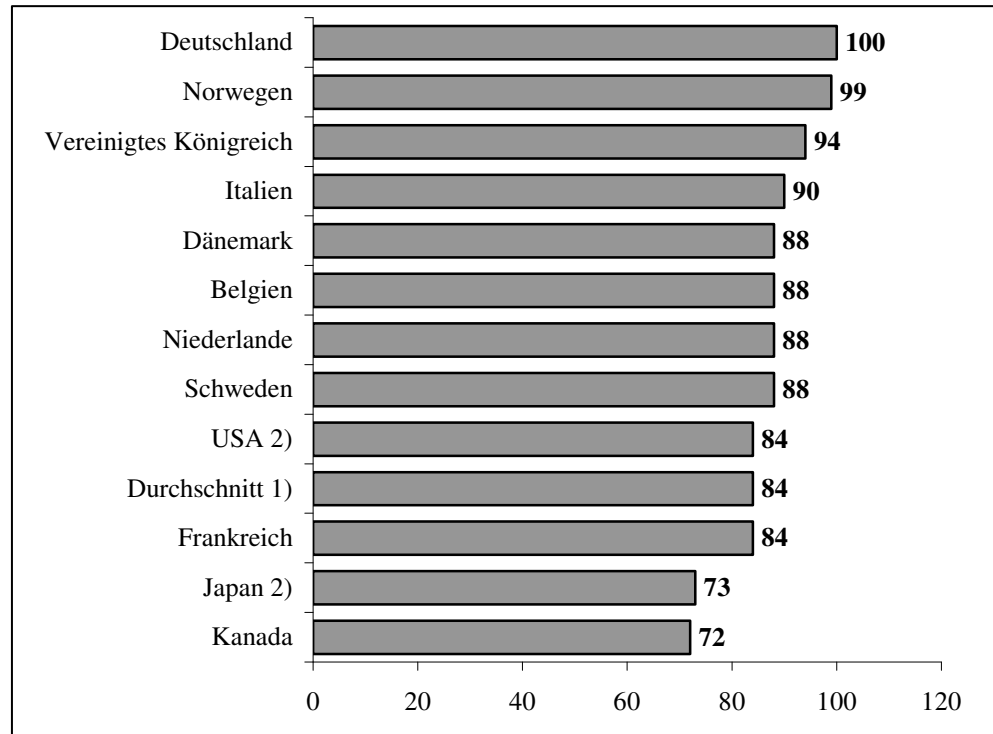
- Der Arbeitskostennachteil der deutschen Industrie schlägt bei einem nur durchschnittlich hohen Produktivitätsniveau voll auf die Lohnstückkosten durch. Im Jahr 2003 hatte lediglich Norwegen ein ähnlich hohes Lohnstückkostenniveau zu verkräften.
- Japan und Kanada verbuchten als kostengünstigste Standorte um 27 Prozent niedrigere Stückkosten als Deutschland. Im Durchschnitt war das Kostenniveau in den Konkurrenzländern um 16 Prozent niedriger als das deutsche.

Inwieweit diese Kostenlücke von 16 Prozent auch einen entsprechend großen Wettbewerbsnachteil gegenüber der Konkurrenz darstellt, lässt sich nicht zweifelsfrei sagen. So könnte der Ausweis einer rechnerisch hohen Arbeitsproduktivität und eines niedrigen Lohnstückkostenniveaus auf eine besonders kapitalintensive Fertigung zurückzuführen sein. International vergleichbare Angaben zum industriellen Kapitaleinsatz gibt es jedoch nicht. Zudem sind die Daten, die dem Niveauvergleich zugrunde liegen, nur eingeschränkt kompatibel.

Abbildung 2

Lohnstückkostenniveau 2003

- Verarbeitendes Gewerbe Deutschlands = 100 -



Auf Basis der Wechselkurse von 2003. 1) Durchschnitt: Mittelwert der Länder ohne Deutschland; gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2001 bis 2003. 2) Auf Basis der Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen.

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



Dynamikvergleich

Neben dem Niveau, das für die internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte relevant ist, gibt die Entwicklung der Lohnstückkosten Aufschluss darüber, wie sich die Wettbewerbsposition im Zeitablauf verändert hat. Die Entwicklung von Produktivität und Arbeitskosten auf Nationalwährungs-Basis ist die Grundlage dieses Dynamikvergleichs (Tabelle 1). Im Zeitraum 1980 bis 2003 sind die deutschen Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde im Verarbeitenden Gewerbe um durchschnittlich 4,5 Prozent pro Jahr angestiegen. Damit schneidet Deutschland im internationalen Vergleich relativ günstig ab. Zwar haben immerhin fünf der hier betrachteten Länder eine geringere Kostendynamik. Doch deutlich niedrigere Anstiegsraten als Deutschland erzielen nur die Niederlande und Japan mit Werten von 4,1 und 3,0 Prozent. Frankreich, das im Arbeitskosten-Ranking nur eine Position schlechter als Deutschland platziert ist, verzeichnet bereits eine um 0,8 Prozentpunkte höhere Arbeitskostendynamik. Im Vereinigten Königreich, das diesbezüglich am ungünstigsten eingestuft wird, sind die Arbeits-

kosten im Untersuchungszeitraum sogar um durchschnittlich 7,1 Prozent angestiegen.

Diese für die deutsche Industrie vorteilhafte Tendenz ist auf die aus internationaler Perspektive vergleichsweise moderate Lohnentwicklung während der achtziger Jahre zurückzuführen. Angesichts der Tatsache, dass die deutsche Arbeitskostendynamik im Zeitraum 1990 bis 2003 (jahresdurchschnittlicher Anstieg: 4,0 Prozent) geringer als im vorangegangenen Jahrzehnt (5,2 Prozent) war, mutet dieser Befund zunächst paradox an. Das Ausland hat die Stabilitätsbemühungen im zweiten Betrachtungszeitraum aber erheblich verstärkt und konnte so die Arbeitskostendynamik noch weit stärker bremsen: In den achtziger Jahren erhöhten sich die Arbeitskosten bei der ausländischen Konkurrenz um durchschnittlich 6,7 Prozent pro Jahr und damit erheblich stärker als in Deutschland, im Zeitraum 1990 bis 2003 gab es im Ausland aber nur noch einen Anstieg von 3,6 Prozent. Lediglich in den Niederlanden, in den achtziger Jahren das Land mit dem schwächsten Kostenanstieg, beschleunigte sich der Kostenanstieg leicht. Im internationalen Vergleich hat sich das Dynamikgefälle deutlich eingeebnet. Lag in den achtziger Jahren zwischen dem Land mit der höchsten Anstiegsrate (Italien) und dem kostenbewusstesten Land (Niederlande) noch eine Differenz von über 7 Prozentpunkten bezogen auf die jahresdurchschnittliche Veränderungsrate, stiegen die Arbeitskosten im Zeitraum 1990 bis 2003 in fast allen Ländern mit einer durchschnittlichen Zuwachsrate zwischen 3 und 5 Prozent an. Lediglich Japan stach mit einer Veränderungsrate von 1,8 Prozent heraus.

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

Tabelle 1

Arbeitskosten, Produktivität und Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis

- Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde			
	1980/2003	1980/90	1990/2003
Vereinigtes Königreich	7,1	10,0	4,9
Italien	6,9	11,2	3,7
Norwegen	6,4	9,0	4,5
Schweden	6,4	8,9	4,5
Dänemark	5,4	7,5	3,8
Frankreich	5,3	8,2	3,1
Deutschland¹⁾	4,5	5,2	4,0
Kanada	4,5	6,4	3,1
USA	4,5	5,0	4,1
Belgien	4,4	5,5	3,5
Niederlande	4,1	4,0	4,1
Japan	3,0	4,5	1,8
Durchschnitt ²⁾	4,9	6,7	3,6
Reale Bruttowertschöpfung je Stunde			
Schweden	4,4	2,6	5,7
Frankreich	4,1	4,3	3,9
Vereinigtes Königreich	4,0	5,1	3,2
USA	3,7	3,2	4,1
Japan	3,7	4,1	3,4
Belgien	3,5	3,9	3,1
Niederlande	2,9	3,6	2,3
Kanada	2,6	2,5	2,7
Dänemark	2,4	1,6	3,1
Deutschland¹⁾	2,4	2,5	2,3
Norwegen	1,6	2,3	1,1
Italien	1,6	2,1	1,2
Durchschnitt ²⁾	3,4	3,5	3,3
Lohnstückkosten			
Italien	5,2	8,9	2,4
Norwegen	4,8	6,5	3,4
Vereinigtes Königreich	3,0	4,6	1,7
Dänemark	2,9	5,8	0,6
Deutschland¹⁾	2,1	2,7	1,7
Schweden	1,9	6,2	-1,2
Kanada	1,8	3,8	0,3
Frankreich	1,2	3,8	-0,8
Niederlande	1,1	0,4	1,7
Belgien	0,9	1,5	0,4
USA	0,7	1,7	0,0
Japan	-0,7	0,4	-1,6
Durchschnitt ²⁾	1,5	3,1	0,3

1) Bis 1995 Westdeutschland. 2) Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2001 bis 2003.

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



Im Zeitraum 1990 bis 2003 konnte Deutschland das ohnehin recht mäßige Tempo des industriellen Produktivitätsfortschritts mit einer Anstiegsrate von 2,3 Prozent pro Jahr nicht ganz halten. Auch im Ausland verringerte sich der Produktivitätsanstieg leicht auf 3,3 Prozent pro Jahr. Außer in Dänemark und Schweden verlangsamte sich der Produktivitätszuwachs in den übrigen europäischen Ländern, während er sich in den USA und Kanada beschleunigte. Insgesamt blieb der Produktivitätszuwachs des Auslands wie schon in den achtziger Jahren auch im Zeitraum 1990 bis 2003 um 1 Prozentpunkt höher als in Deutschland. Dabei ist noch zu berücksichtigen, dass die deutsche Produktivitätsdynamik in den neunziger Jahren durch Freisetzungseffekte beschleunigt worden sein dürfte.

Auf Nationalwährungs-Basis sind die deutschen Lohnstückkosten in der Gesamtperiode 1980 bis 2003 um jahresdurchschnittlich 2,1 Prozent angestiegen. Die USA und Japan, also Deutschlands größte Konkurrenten auf dem Weltmarkt, schnitten deutlich besser ab. Innerhalb Europas lag Deutschland dagegen im Mittelfeld. Während in Belgien und den Niederlanden die Lohnstückkosten durchschnittlich um rund 1 Prozent zulegten, stiegen sie in Italien und Norwegen mit einer jährlichen Zuwachsrate von rund 5 Prozent an.

Lohnstückkostendynamik

In der Teilperiode 1990 bis 2003 schnitt Deutschland bei der Lohnstückkostendynamik gegenüber der internationalen Konkurrenz erheblich ungünstiger ab als im vorhergehenden Jahrzehnt, obwohl die Lohnstückkostendynamik mit 1,7 Prozent deutlich niedriger ausfiel als in der vorherigen Teilperiode (2,7 Prozent). Doch während in den achtziger Jahren sieben Länder schlechter dastanden als Westdeutschland, war im Zeitraum 1990 bis 2003 nur in Italien und Norwegen die Lohnstückkostendynamik höher als hier zu Lande. Das geschärfte Kostenbewusstsein der Konkurrenz ist hierbei ein wesentlicher Erklärungsfaktor. Im Zeitraum 1990 bis 2003 konnten immerhin drei Länder ihre Lohnstückkosten deutlich senken. Im Durchschnitt der ausländischen Konkurrenz erhöhten sich die Lohnstückkosten in dieser Periode nur um 0,3 Prozent pro Jahr. Das relativ schlechte Abschneiden der deutschen Industrie in dieser Zeit ist auf die äußerst ungünstige Entwicklung während der ersten Hälfte der neunziger Jahre zurückzuführen: Im Zeitraum 1990 bis 1996 stiegen die Lohnstückkosten um jahresdurchschnittlich 3,1 Prozent an, im Zeitraum 1996 bis 2003 fiel der Zuwachs mit durchschnittlich 0,4 Prozent dagegen weit geringer aus.

Wechselkurseinfluss

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

Tabelle 2

Arbeits- und Lohnstückkosten auf Euro-Basis¹⁾

- Verarbeitendes Gewerbe, jahresdurchschnittliche Veränderung in Prozent -

Arbeitskosten je Beschäftigtenstunde			
	1980/2003	1980/90	1990/2003
Japan	5,7	7,9	4,1
Vereinigtes Königreich	5,2	5,8	4,8
Norwegen	4,6	5,2	4,1
Deutschland²⁾	4,5	5,2	4,0
Dänemark	4,4	5,3	3,8
USA	4,3	3,8	4,6
Niederlande	3,9	3,7	4,1
Frankreich	3,6	4,3	3,2
Kanada	3,5	5,2	2,2
Italien	3,5	6,2	1,4
Belgien	3,3	2,9	3,5
Schweden	3,2	4,1	2,5
Durchschnitt ³⁾	4,5	5,3	3,9
Lohnstückkosten			
Norwegen	2,9	2,8	3,0
Deutschland²⁾	2,1	2,7	1,7
Japan	2,0	3,7	0,7
Dänemark	2,0	3,6	0,7
Italien	1,8	4,1	0,2
Vereinigtes Königreich	1,2	0,7	1,5
Niederlande	1,0	0,1	1,7
Kanada	0,8	2,6	-0,5
USA	0,5	0,6	0,5
Belgien	-0,2	-1,0	0,4
Frankreich	-0,4	0,0	-0,7
Schweden	-1,1	1,5	-3,0
Durchschnitt ³⁾	1,1	1,8	0,6

1) DM-Werte wurden mit dem konstanten DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet. 2) Bis 1995 Westdeutschland. 3) Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2001 bis 2003.

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

- Japan, das auf Nationalwährungs-Basis im Arbeitskostenvergleich der Periode 1980 bis 2003 die günstigste Position belegte, verzeichnet wegen der kräftigen Yen-Aufwertung den stärksten Anstieg.

- Schweden verbessert sich andererseits von der viertschlechtesten auf die günstigste Arbeitskostenposition.

Bei der Lohnstückkostendynamik zeigt sich grundsätzlich ein ähnliches Bild. In der Spitzengruppe nimmt allerdings Norwegen die ungünstigste Position ein. Deutschland verschlechterte sich wie beim Vergleich der Arbeitskosten um drei Ränge und nimmt die zweitschlechteste Position ein.

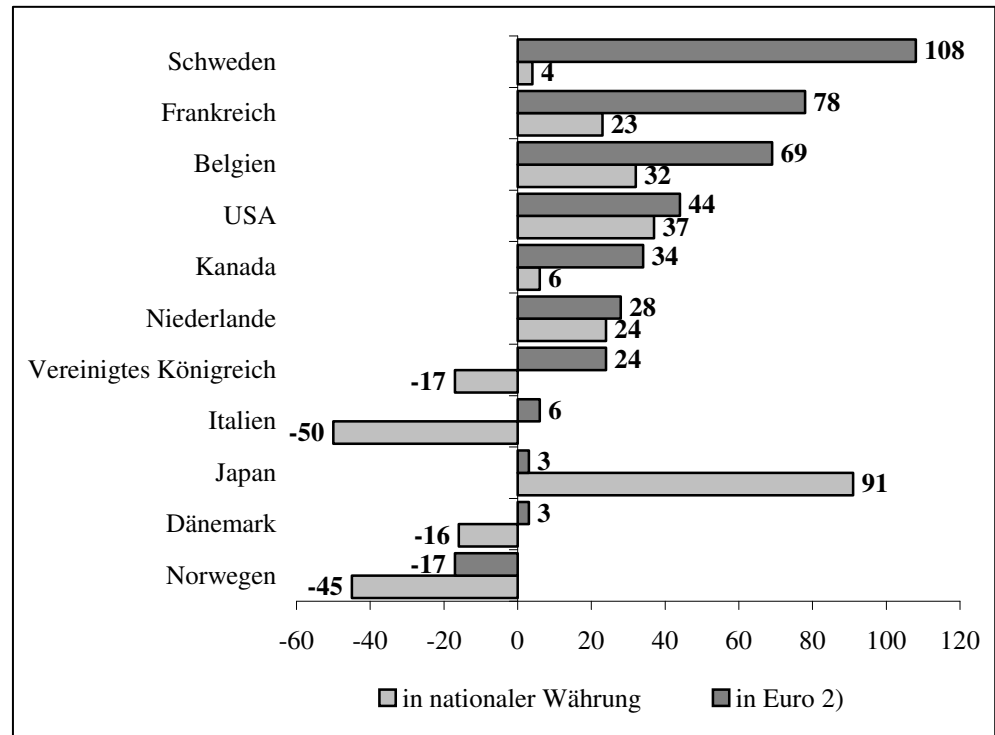
Der Vergleich der Tabellen 1 und 2 lässt erkennen, dass die Wechselkurse besonders im Zeitraum 1990 bis 2003 ihre Kosten nivellierende Funktion nicht erfüllten. So stiegen die Arbeitskosten in den betrachteten Ländern, in nationaler Währung und im Jahresdurchschnitt gerechnet, zwischen 1,8 Prozent (Japan) und 4,9 Prozent (Vereinigtes Königreich). In gemeinsamer Währung war die Spanne etwas größer: Sie reichte von 1,4 Prozent in Italien bis 4,8 Prozent im Vereinigten Königreich. Deutlicher ist der Unterschied bei den Lohnstückkosten: Hier vergrößerte sich der Abstand zwischen dem kostenstabilsten Standort und dem Land mit den stärksten Zuwächsen von 5,0 Prozentpunkten in nationaler Währung auf 6,0 Prozentpunkte beim Vergleich auf Euro-Basis. Von abwertungsbedingten Wettbewerbsvorteilen konnten Italien und das schon auf Nationalwährungs-Basis an günstiger Stelle liegende Schweden profitieren. Erhebliche aufwertungsbedingte Belastungen musste dagegen Japan hinnehmen.

Abbildung 3 stellt die nationale Lohnstückkostenentwicklung und den Wechselkurseinfluss dar. In nationaler Währung gerechnet, hat sich im Beobachtungszeitraum 1980 bis 2003 die Lohnstückkostenposition der deutschen Industrie gegenüber vier Ländern um bis zu 50 Prozent (Italien) verbessert. Gegenüber sieben Ländern hat sie sich um bis zu 91 Prozent (Japan) verschlechtert. Berücksichtigt man die erheblichen Wechselkursverschiebungen, gab es dagegen für Deutschland während dieser Periode in zehn Fällen Positionsverschlechterungen von bis zu 108 Prozent (Schweden). Nur gegenüber Norwegen hat sich die deutsche Wettbewerbsposition deutlich gestärkt.

Abbildung 3

Lohnstückkostendynamik im internationalen Vergleich

- Veränderung der Lohnstückkosten des deutschen Verarbeitenden Gewerbes im Zeitraum 1980 bis 2003 in Prozent gegenüber ...⁻¹⁾



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

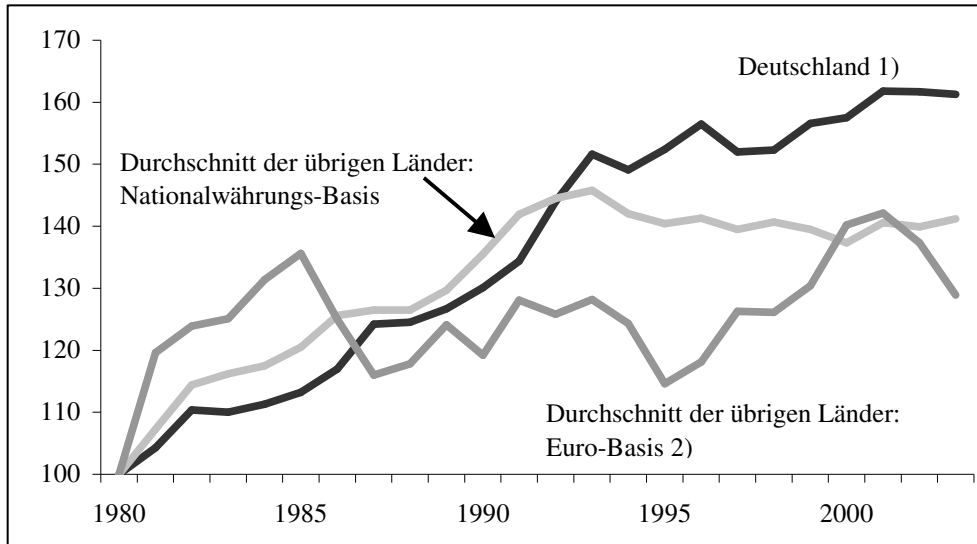


Gegenüber der ausländischen Konkurrenz insgesamt hat Deutschland über den gesamten Betrachtungszeitraum 1980 bis 2003 ein Lohnstückkosten-Handikap aufgebaut. Um dies zu zeigen, werden zunächst die jährlichen Veränderungsraten der Lohnstückkosten aller hier betrachteten Länder (ohne Deutschland) ermittelt und mit deren Anteilen am Weltexport der Jahre 2001 bis 2003 gewichtet. Den so ermittelten Durchschnittswerten wird die deutsche Lohnstückkostenentwicklung gegenübergestellt (Abbildung 4).

Abbildung 4

Lohnstückkostenentwicklung

- Verarbeitendes Gewerbe; Index 1980 = 100 -



Durchschnitt der Länder ohne Deutschland, gewichtet mit deren Anteil am Weltexport im Zeitraum 2001 bis 2003. 1) Bis 1995 Westdeutschland. 2) DM-Werte wurden mit dem festen DM-Euro-Wechselkurs umgerechnet.

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



Betrachtet man den gesamten Untersuchungszeitraum, dann sind die Lohnstückkosten im Ausland auf Euro-Basis um 20 Prozent langsamer gewachsen als in Deutschland. Auf den gesamten Untersuchungszeitraum bezogen, sind die Lohnstückkosten bei der ausländischen Konkurrenz in heimischer Währung schneller gewachsen als auf DM-/Euro-Basis. Auf lange Sicht wirkte sich die Wechselkursentwicklung also negativ auf die deutsche Kostenwettbewerbsfähigkeit aus. Diese Kostenschere zwischen Deutschland und der ausländischen Konkurrenz öffnete sich aber nicht kontinuierlich, sondern es gibt vielmehr vier Phasen:

Vier Phasen

1. Bis zur Mitte der achtziger Jahre sind in den Konkurrenzländern die Lohnstückkosten auf Nationalwährungs-Basis wesentlich stärker als in Deutschland gestiegen. Das Dynamik-Gefälle erreichte im Jahr 1986 fast neun Indexpunkte. Die Wechselkurstrends vergrößerten diesen deutschen Wettbewerbsvorteil bis 1985 zusätzlich.
2. Bis 1991 zeigte sich auf Nationalwährungs-Basis bei den ausländischen und heimischen Kostentrends eine annähernd parallele Entwicklung.

3. Im Zeitraum 1991 bis 1996 war der Kostendruck in Deutschland erheblich größer als bei der Konkurrenz. Die Aufwertung der heimischen Währung vergrößerte diesen Nachteil der deutschen Industrie.
4. Im Zeitraum 1996 bis 2003 war die Kostendisziplin in Deutschland insgesamt nur noch etwas schwächer als im Ausland. Die aus Sicht der deutschen Exportwirtschaft insgesamt günstige Wechselkursentwicklung sorgte dafür, dass die Kostenschere zwischen Deutschland und den betrachteten Konkurrenzländern wieder kleiner wurde, obwohl es besonders im Jahr 2003 für Deutschland wieder zu nachteiligen Kurskorrekturen kam.

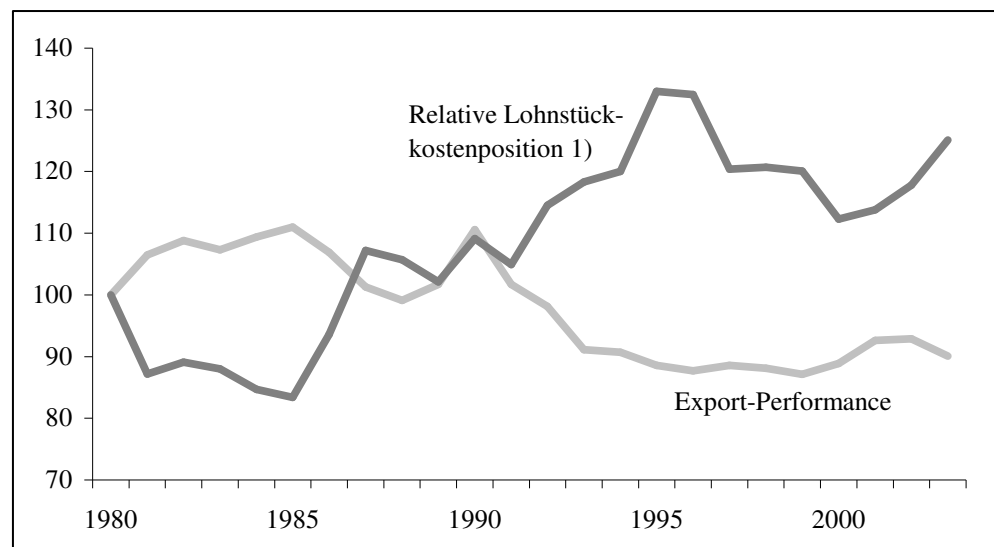
Wettbewerbseffekte

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

Abbildung 5

Wettbewerbs- und Exportposition der deutschen Industrie

- Verarbeitendes Gewerbe; 1980 = 100 -



1) Gegenüber dem Durchschnitt der übrigen Länder auf Euro-Basis; bis 1995 Westdeutschland.

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



Die deutsche Export-Performance zeigte bis Mitte der neunziger Jahre ein zur deutschen Lohnstückkostenposition fast spiegelbildliches Verlaufsprofil. Im Zeitraum 1985 bis 1995 konnte Deutschland an der Expansion seiner Absatzmärkte fast durchweg nicht voll partizipieren. Insgesamt mussten die deutschen Exporteure auf ihren Absatzmärkten einen Marktanteilsverlust von 20 Prozent hinnehmen. Mit Ausnahme weniger Jahre verschlechterte sich auch die Lohnstückkostenposition in diesem Zeitraum. Dagegen hat die deutliche Steigerung der deutschen Kosten-Wettbewerbsfähigkeit im Zeitraum 1996 bis 2000 erst mit Verzögerung zu einer leichten Besserung der deutschen Export-Performance geführt. Bereits im Jahr 2003 kam es aber, ebenfalls spiegelbildlich zur Verschlechterung der Lohnstückkostenposition, wieder zu einem Nachlassen der Export-Performance. Für das laufende Jahr sind die Aussichten, dass sich die jüngste Entwicklung wieder umkehrt, nicht günstig: Die heimische Entwicklung von Arbeits- und Lohnstückkosten dürfte hier zu Lande kaum wesentlich günstiger verlaufen als bei der Konkurrenz, und der Euro tendierte zur Jahresmitte 2004 gegenüber dem US-Dollar noch etwas stärker als im Jahresdurchschnitt 2003.

September 2004

Christoph Schröder

Literatur:

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

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK), 2003, Produktionsverlagerung als Element der Globalisierungsstrategie von Unternehmen – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Berlin.

Grömling, Michael / Lichtblau, Karl / Weber, Alexander, 1998, Industrie und Dienstleistungen im Zeitalter der Globalisierung, Köln.

Marin, Dalia, 2004, ‚A Nation of Poets and Thinkers‘ – Less So with Eastern Enlargement? Austria and Germany, Discussion Paper, Nr. 2004/06, Universität München.

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

Schröder, Christoph, 2004, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich, in: iw-trends, 31. Jg., Heft 3, S. 34-40.

International Comparison of Productivity and Unit Labour Costs

iw-focus

In 2003, Germany had the highest unit labour costs in manufacturing among the twelve countries surveyed. Important competitors such as the United States, Japan, France, Italy and the Netherlands had cost advantages of up to 27 per cent. This unfavourable position resulted from the combination of high labour costs and merely average productivity. Germany's performance in regard to the unit labour cost dynamics has been equally unfavourable: From 1990 to 1996, wage agreements have highly overstretched the distribution margin with unit labour costs rising by 3.1 per cent annually. From 1996 to 2003, the annual increase dropped to 0.4 per cent but foreign competitors still performed better. Measured in national currency, unit labour costs in the other countries have been nearly stable over the last ten years.

DOI: 10.2373/1864-810X.04-03-05