

Jörg Hinze

Problematik internationaler Arbeitskostenvergleiche

Mit der kräftigen Abwertung der D-Mark in den letzten zwei Jahren und dem Kurswechsel in der Lohnpolitik hat sich die in der ersten Hälfte der neunziger Jahre im Rahmen der Standortdiskussion erneut entflammte Debatte über die hohen Arbeitskosten in Deutschland zwar wieder etwas beruhigt. Gleichwohl finden internationale Arbeitskostenvergleiche weiterhin große Beachtung, zumal sie oft recht unterschiedliche Ergebnisse hervorbringen. Wie erklären sich solche Unterschiede? Welche Probleme ergeben sich bei internationalen Arbeitskostenvergleichen?

Während sich in vielen Industrieländern der Lohnauftrieb in der ersten Hälfte der neunziger Jahre spürbar abschwächte, sind in Deutschland¹ die Arbeitskosten im Gefolge des Einigungsbooms beschleunigt gestiegen. Durch die gleichzeitige kräftige Aufwertung der D-Mark gegenüber dem Dollar, aber auch gegenüber wichtigen europäischen Währungen, wurde die Verschlechterung der Kostenposition gegenüber dem Ausland noch verstärkt; selbst in Ländern, in denen die Arbeitskosten in heimischer Währung stärker gestiegen waren als in Deutschland, wie in Großbritannien und Italien, sind sie in D-Mark gerechnet gesunken (vgl. Schaubild 1). Diese Entwicklung ging einher mit Anteilsverlusten deutscher Anbieter auf den Weltmärkten und einer spürbaren Zunahme der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland.

Verwirrende Arbeitskostendiskussion

Dies alles löste eine heftige Debatte über die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft aus, in der die Arbeitskosten bald zu einer zentralen Größe wurden. Für einige Verwirrung sorgten dabei die zur Untermauerung der oft gegensätzlichen Positionen angeführten internationalen Arbeitskostenvergleiche, deren Ergebnisse sich teilweise zu widersprechen schienen. So waren nach Berechnungen des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) in Deutschland die Arbeitskosten im internationalen Vergleich am höchsten und die Kostendynamik in der ersten Hälfte der neunziger Jahre am größten², während das ifo Institut gleichzeitig zu dem Ergebnis kam, daß die deutschen Lohnstückkosten weder über-

mäßig hoch, noch überdurchschnittlich stark gestiegen seien³. Andere Arbeitskostenuntersuchungen kamen ebenfalls zu teilweise divergierenden Ergebnissen⁴.

Die widersprüchlichen Untersuchungsergebnisse erklären sich nicht zuletzt durch unterschiedliche Untersuchungsziele und entsprechend differierende konzeptionelle und methodische Vorgehensweisen. Auch werden für den Begriff der Arbeitskosten unterschiedliche Abgrenzungen und Indikatoren verwendet; teils werden darunter nur die Tarif- oder Bruttolöhne, teils die gesamten Arbeitskosten einschließlich aller Lohnnebenkosten, teils die Lohnstückkosten verstanden. So stützte sich das IW bei seinen Aussagen über den „Arbeitskostenweltmeister“ Deutschland auf einen Vergleich der absoluten Arbeitskosten für Arbeiter im Verarbeitenden Gewerbe in einheitlicher Währung, während dem Urteil des ifo Instituts über keineswegs zu hohe Arbeitskosten in der Bundesrepublik die realen Lohnstückkosten in der Gesamtwirtschaft zugrunde lagen.

¹ Die Ausführungen und Datenangaben für Deutschland beziehen sich durchgehend auf das frühere Bundesgebiet. Die Entwicklung in den neuen Bundesländern ist durch den Aufholprozeß geprägt und stellt insoweit eine Sonderentwicklung dar. ~

² Vgl. Christoph Schröder: Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich 1970-1995, in: iw-trends 2/96, S. 44-56; sowie: Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich 1980-1996, in: iw-trends 2/97, S. 1-16.

³ Vgl. Ralf Köddermann, Markus Wilhelm, Marlies Hummel: Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer – Entwicklungen und Perspektiven, Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Mai 1996, S. 84.

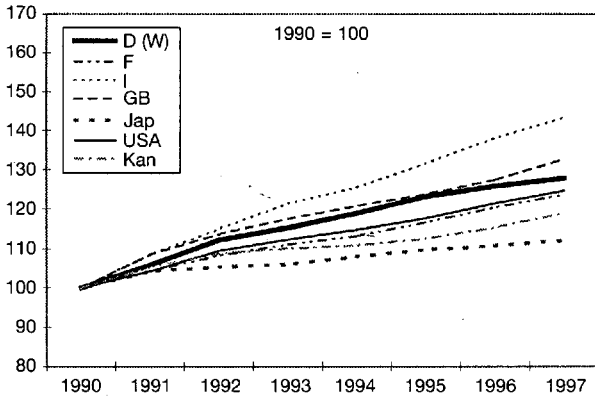
⁴ Eine Übersicht der einzelnen Arbeitskostenvergleiche, ihrer Zielsetzungen und des methodischen Vorgehens gibt: Jörg Hinze, Christiane Brück, Rudolf-Ferdinand Danckwerts, Eckhardt Wohlers: Aussagefähigkeit internationaler Arbeitskostenvergleiche: Methodische Grundlagen, empirische Ergebnisse und wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen, Hamburg 1997, S. 88-109 (erscheint in Kürze als Buch).

Jörg Hinze, 45, Dipl.-Volkswirt, ist Leiter der Forschungsgruppe Konjunkturanalysen und -prognosen (Inland) im HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.

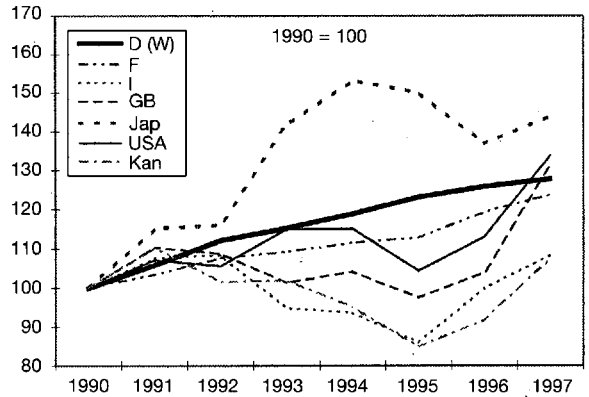
Schaubild 1

Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeits- und Lohnstückkosten in den G7-Ländern¹

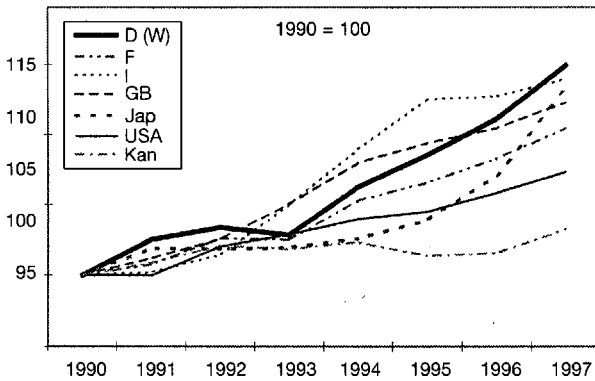
Entwicklung der Arbeitskosten in Landeswährung



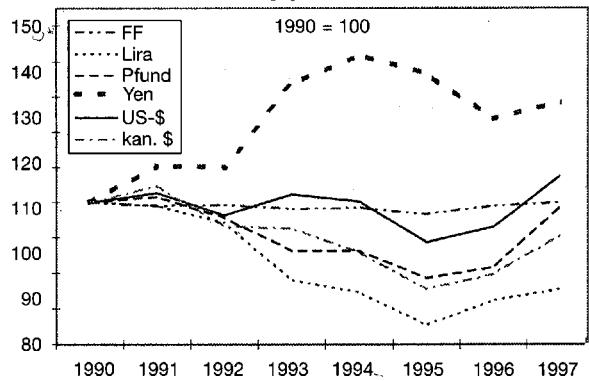
Entwicklung der Arbeitskosten in DM



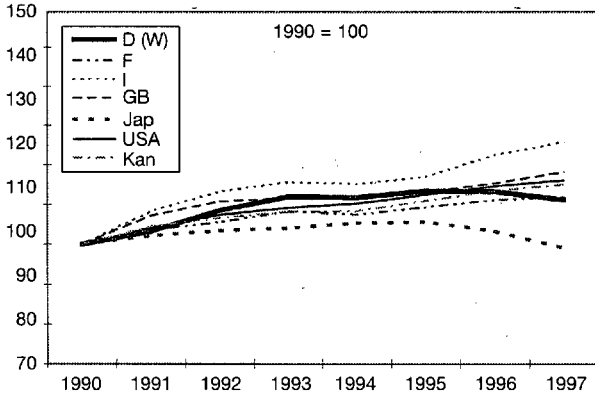
Entwicklung der Arbeitsproduktivität



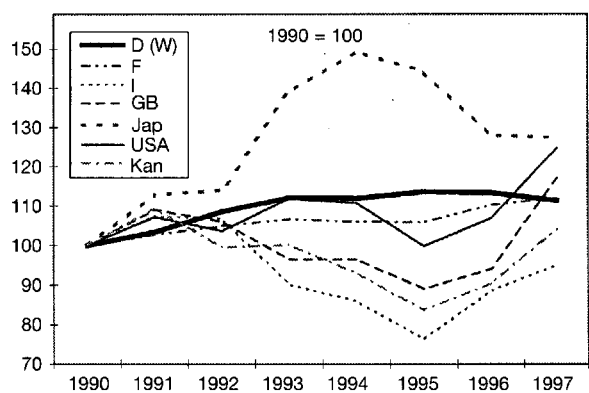
Außenwert gegenüber der D-Mark



Entwicklung der Lohnstückkosten in Landeswährung



Entwicklung der Lohnstückkosten in DM



¹ Arbeitskosten gemessen durch Bruttoeinkommen je Beschäftigten (auf Basis der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung).

Quellen: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt; OECD; HWWA-Berechnungen.

Werden bei internationalen Vergleichen die Arbeitskosten in einheitlicher Währung gemessen, hängt deren Höhe und Entwicklung zudem von den Wechselkursen ab. Zeitweilig wird die Entwicklung der Arbeitskosten in einheitlicher Währung stärker von den Wechselkursen als von der Lohnentwicklung be-

stimmt. Für eine sachgerechte Analyse ist es daher wichtig, die Einflußgrößen richtig zu spezifizieren. Aus wechselkursbedingten Veränderungen der Arbeitskostenposition gegenüber dem Ausland beispielsweise die Forderung nach einer „kompensatorischen“ Lohnpolitik abzuleiten, wie es insbesondere bei auf-

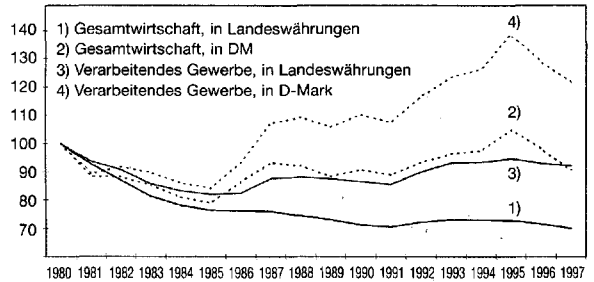
wertungsbedingten Verschlechterungen bisweilen geschieht⁵, ist bei kurzfristigen Schwankungen der Wechselkurse weder sinnvoll noch machbar. Auf nachhaltige Verschiebungen im Währungsgefüge muß die Lohnpolitik allerdings reagieren, um negative Beschäftigungswirkungen zu vermeiden⁶.

Unterschiedliche Untersuchungsziele

Da Arbeitskostenvergleiche für unterschiedliche Fragestellungen herangezogen werden, die spezifische methodische Vorgehensweisen erfordern, kann die Verwendung unterschiedlicher Abgrenzungen und Indikatoren durchaus sinnvoll und notwendig sein. So sollten zur Beurteilung der Lohnpolitik nur jene Arbeitskostenkomponenten herangezogen werden, die von den Tarifvertragspartnern zu verantworten sind, also vornehmlich die tarifvertraglich vereinbarten Entgelte und Nebenleistungen, und diese auch nur in nationaler Währung. Bei Standortvergleichen, bei denen es um Anlagenentscheidungen für mobiles Investitionskapital geht, spielt die Höhe der gesamten Arbeitskosten eine maßgebliche Rolle. Insbesondere bei Neuinvestitionen, bei denen die Möglichkeit zum „Produktivitätstransfer“ besteht, verlieren die in den statistisch gemessenen Produktivitäten zum Ausdruck kommenden unterschiedlichen technologischen Standards von Land zu Land an Bedeutung.

Dagegen hängt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf den In- und Auslandsmärkten nicht nur von den Arbeitskosten ab, sondern auch von der Leistungsfähigkeit der Anbieter – d.h. der Produktivität – und von den jeweiligen Wechselkursen. Zur Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit auf den Märkten für Güter und Leistungen sind deshalb die Lohnstückkosten in einheitlicher Währung der geeignete Indikator. Notwendig wäre dabei im

Schaubild 2
Entwicklung der relativen Lohnstückkosten Westdeutschlands gegenüber den G7-Ländern¹
 (1980 = 100)



¹ Ohne Großbritannien; gewichtet mit Anteilen an der deutschen Ausfuhr 1995.

Quelle: OECD; eigene Berechnungen.

Grunde eine Größe, die sich auf international handelbare Güter und Leistungen stützt. Die Ermittlung eines solchen güterbezogenen Indikators bereitet jedoch erhebliche Schwierigkeit, so daß statt dessen häufig die Lohnstückkosten für die Gesamtwirtschaft oder für das Verarbeitende Gewerbe verwendet werden, das Verarbeitende Gewerbe insbesondere deshalb, weil es einen hohen Anteil am Außenhandel hat; in Deutschland beträgt er bei den Warenexporten rund 90%, beim gesamten Handel mit Gütern und Diensten und unter Berücksichtigung der Vorleistungsströme etwas mehr als die Hälfte. Bei divergierenden Entwicklungen der Arbeitskosten zwischen Gesamtwirtschaft und Verarbeitendem Gewerbe, wie es in

⁵ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Jahresgutachten 1996/97, Ziffer 316.

⁶ Dies gilt insbesondere in Fixkursystemen, wie etwa dem EWS, aber auch bei nachhaltigen Veränderungen der Relationen bei frei floatenden Währungen.

Michael Bartsch
Software und das Jahr 2000
Haftung und Versicherungsschutz für ein technisches Großproblem
<p>Computerexperten warnen seit langem vor großen Problemen für die Datenverarbeitung im Zusammenhang mit dem Jahr 2000. Zahlreiche Computerprogramme, aber auch viele Rechner, computergesteuerte Geräte usw. sind nicht auf die Kalenderdaten des Jahres 2000 eingerichtet.</p> <p>Aus dem technischen Problem können hohe wirtschaftliche Einbußen und Schäden entstehen. Das Werk erörtert umfassend die daraus in der Praxis resultierenden Haftungsansprüche (Gewährleistungsrecht, Produkthaftungsrecht, unternehmensinterne Ansprüche, Regreß und Durchgriff) und die Möglichkeiten des Versicherungsschutzes.</p> <p>1998, 303 S., brosch., 59,- DM, 431,- öS, 53,50 sFr; ISBN 3-7890-5287-6</p>
NOMOS Verlagsgesellschaft · 76520 Baden-Baden

Deutschland und anderen Ländern in der Vergangenheit des öfteren der Fall war, kann es zu beträchtlichen Abweichungen zwischen beiden Indikatoren kommen (vgl. Schaubild 2)⁷.

Meßprobleme bei Lohnstückkosten

Die Messung der „reinen“ Arbeitskosten ist im Grunde wenig problematisch; sie sind definiert als sämtliche vom Arbeitgeber im Zusammenhang mit dem Beschäftigungsverhältnis zu tragenden Aufwendungen⁸. Schwierigkeiten gibt es hinsichtlich der Vollständigkeit und der Kontinuität der statistischen Erfassung. Einige Lohnnebenkostenpositionen erfordern gesonderte Erhebungen und werden daher nur in größeren zeitlichen Abständen und auch nur für ausgewählte Wirtschaftsbereiche und Berufe ermittelt. Die statt dessen vielfach verwendeten, den volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen entnommenen Bruttoeinkommen je Beschäftigten(stunde), die die Nebenkosten bereits enthalten, sind eine hochaggregierte Durchschnittsgröße, die auch Struktureffekte (Wirtschaftsstruktur, Beschäftigungsstruktur) widerspiegelt⁹. Zur Vereinheitlichung der Arbeitskosten auf gemeinsamer Währungsbasis für internationale Vergleiche sind die tatsächlichen Wechselkurse die adäquate Umrechnungsmethode.

Größere Meß- und Umrechnungsprobleme stellen sich bei den Lohnstückkosten. Sie sind definiert als Kosten für den Faktor Arbeit je Produkteinheit und somit eine zusammengesetzte Größe, in der sich verschiedene Einflußfaktoren niederschlagen. Die üblicherweise verwendete Abgrenzung bezieht sich lediglich auf die Kosten für die abhängig Beschäftigten, enthält also kein Entgelt für die Arbeitsleistung des Unternehmers oder mithelfender Familienangehöriger. Dort, wo ein kalkulatorischer Unternehmerlohn berücksichtigt wird, wird für diesen in der Regel der Durchschnittslohn der abhängig Beschäftigten unterstellt. Wenn nur die Arbeitskosten der abhängig Beschäftigten verwendet werden, werden die Lohnstückkosten häufig noch um Einflüsse der Veränderung bzw. – bei internationalen Ver-

gleichen – um Unterschiede in der Beschäftigungsstruktur (Relation der Zahl der abhängig Beschäftigten zu der der Erwerbstätigen) korrigiert; die Lohnstückkosten werden dann als Quotient von Arbeitskosten je abhängig Beschäftigten (bzw. -stunde) und Output je Erwerbstätigen (bzw. -stunde) berechnet.

Ein internationaler Vergleich von Lohnstückkosten birgt wegen der Schwierigkeiten bei der Ermittlung des realen Outputs erhebliche Probleme, insbesondere bei Niveauvergleichen auf hochaggregierter Ebene. Auf gesamtwirtschaftlicher bzw. Branchenebene wird als realer Output das Bruttoinlandsprodukt bzw. die Bruttowertschöpfung in konstanten Preisen herangezogen. Als reale Größen hängen sie von der Art der Deflationierung sowie von der Wahl des Jahres für die Preisbasis ab. Je nach Preisbasis und -gewichtung¹⁰ errechnen sich unterschiedliche „reale“ Outputgrößen und damit unterschiedliche Produktivitäts- und Lohnstückkostenniveaus.

Eine direktere Messung realer Outputs würde eine Erfassung der tatsächlichen Produktpreise auf Erzeugerebene (sogenannte „unit values“) erfordern. Aus diesen müßten durch Gewichtung „Durchschnittspreise“ für die einzelnen Branchen und schließlich für die Gesamtwirtschaft berechnet werden. Zwar gibt es einige entsprechende Ansätze für die Industrie¹¹; sie sind aber schon auf Sektorebene selbst beim Vergleich nur weniger Länder äußerst aufwendig und kommen von daher für höher aggregierende Betrachtungen kaum in Frage.

Der reale Output wird deshalb in allen Ländern nach wie vor durch Deflationierung der Nominalwerte mit Hilfe von Preisindizes bzw. Durchschnittswerten eines bestimmten Basisjahres ermittelt; die dabei verwendeten Deflatoren basieren zum Teil auf festen Gewichten, bei denen Veränderungen in der Mengen- und Preisstruktur unberücksichtigt bleiben. Für internationale Vergleiche von Output-, Produktivitäts- und Lohnstückkostenniveaus sollten zumindest die

¹⁰ Soweit die Deflatoren mit festen Preisgewichten berechnet werden, bleiben Preisverschiebungen zwischen den Basisjahren unberücksichtigt und führen zu entsprechenden Verzerrungen bei der realen Outputmessung. Es gibt zwar Ansätze, die Veränderung der relativen Preise durch Verkettung mit dem jeweiligen Vorjahr zu berücksichtigen (chaine-type annual weighting), sie kommen aber bislang nicht zur allgemeinen Anwendung; vgl. Allan H. Young, *Alternative Measures of Changes in Real Output and Prices*, in: *Survey of Current Business*, April 1992, S. 32 ff.; sowie R. P. Parker: *Gross Product by Industry, 1977-90*, in: *Survey of Current Business*, Mai 1993.

¹¹ Vgl. Bart van Ark: *Manufacturing prices, productivity, and labor costs in five economies*, in: *Monthly Labor Review*, Februar 1995, S. 26 ff.; sowie Peter Hooper, Elizabeth Vrankovich: *International Comparisons of the Level of Unit Labor Costs in Manufacturing*, in: *International Finance Papers*, Nr. 527, 1995.

⁷ Vgl. Jörg Hinze et al., a.a.O., S. 28 ff. sowie S. 135 f.

⁸ Diese Begriffsdefinition wurde auf der 11. Internationalen Konferenz der Arbeitsstatistiker bei der Internationalen Arbeitsorganisation in Genf 1966 festgelegt. Welche einzelnen Kostenarten nach dieser Definition zu den Arbeitskosten zu zählen sind, vgl. Statistisches Bundesamt: *Fachserie 16, Reihe 5: Löhne, Gehälter und Arbeitskosten im Ausland*, 1995, S. 69.

⁹ Streng genommen ist zwischen den Arbeitskosten nach dem *Labour-cost-Konzept* und denen nach dem *Compensation-of-employees-Konzept* zu unterscheiden, die Abgrenzungsunterschiede sind aber nur gering; vgl. Jörg Hinze et al., a.a.O., S. 50 ff.

Tabelle 1
Alternative Umrechnungsfaktoren für 1990
Nationale Währungseinheit je US-\$

	Amtlicher Wechselkurs	Kaufkraftparität auf BIP-Basis OECD	Kaufkraftparität auf BIP-Basis bereinigt um Handelsspannen und Im-/Exporte	Kaufkraftparität für die Industrie
USA	1,00	1,00	1,00	1,00
Japan	144,8	195,0	217,9	154,3
Deutschland	1,62	2,09	2,36	2,11
Frankreich	5,45	6,61	8,07	7,04
Italien	1198	1421	2005	-
Großbritannien	0,56	0,60	0,79	0,73
Kanada	1,17	1,30	1,43	1,32

Quelle: Dirk Pilat: Labour productivity levels in OECD-Countries: Estimates for manufacturing and selected service sectors, in: OECD Working Papers, Nr. 86, 1996.

Basisjahre während des gesamten Untersuchungszeitraums in allen Ländern identisch sein.

Um reale Outputgrößen international vergleichbar zu machen, müßten zur Umrechnung auf eine einheitliche Währungsbasis „Kurse“ verwendet werden, die die relativen Outputpreise widerspiegeln. Zumeist werden jedoch die Wechselkurse eines bestimmten Jahres herangezogen, die von den tatsächlichen Preisrelationen in der Regel mehr oder minder stark abweichen dürften. Ein anderer Ansatz versucht des-

halb durch „outputorientierte“ Kaufkraftparitäten den Outputpreisrelationen zwischen Ländern näher zu kommen; dabei werden vorliegende Kaufkraftparitäten (auf BIP-Basis) um den Einfluß von Handelsspannen, indirekten Steuern und Subventionen sowie Außenhandelspreisen korrigiert¹². Die Ergebnisse all dieser Ansätze differieren allerdings sehr stark (vgl. Tabelle 1). Die Verwendung von Kaufkraftparitäten (auf BIP-Basis), wie sie regelmäßig von der OECD veröffentlicht werden, ist zwar nur eine Second-best-Lösung, für bestimmte Niveauvergleiche scheinen sie aber immer noch besser geeignet als die Wechselkurse.

Vergleichsrechnungen zeigen, daß die Output- und damit auch die Lohnstückkostenniveaus je nach Preisbasisjahr und Umrechnungsmethode erheblich divergieren können (vgl. Tabelle 2). Bei Bewertung des Outputs zu Preisen und Wechselkursen des Jahres 1995 gehörte Westdeutschland in jenem Jahr trotz vergleichsweise hoher Arbeitskosten zu den Ländern mit den niedrigsten Lohnstückkosten, da der Output der meisten anderen Länder wegen deren damals ungünstigen Wechselkurses gegenüber der D-Mark

¹² Für einen Überblick über Berechnungen relativer Preise auf Outputebene und alternativer Maße, wie „korrigierter“ Kaufkraftparitäten, vgl. Peter Hooper, Elizabeth Vrankovich, a.a.O.

Tabelle 2
Internationaler Vergleich gesamtwirtschaftlicher Lohnstückkostenniveaus
Alternative Berechnungen auf der Basis von Wechselkursen und Kaufkraftparitäten

				in D-Mark						Veränderungen in %			
	1995	1990	1985	1995	1990	1985	1995	1990	1985	1995/90	1995/85	1995/90	1995/85
	Output auf Preisbasis von 1991 und zu Wechselkursen von 1991			Output auf Preisbasis von 1995 und zu Wechselkursen von 1995			Output auf Preisbasis von 1995 und zu Kaufkraftparitäten von 1995			in D-Mark		nachrichtlich in Landeswährung	
D-West	65,8	58,4	54,0	58,6	52,1	48,1	58,6	52,1	48,1	12,6	21,8	12,6	21,8
Belgien	74,7	64,3	60,0	66,0	56,9	53,1	58,4	50,3	47,0	16,1	24,4	15,5	26,9
Frankreich	65,3	61,9	61,8	62,0	58,7	58,7	56,9	53,9	53,9	5,5	5,6	9,1	20,5
Italien	45,2	59,1	50,1	57,8	75,6	64,1	39,1	51,2	43,4	-23,6	-9,9	17,0	57,4
Niederlande	74,4	64,9	61,6	68,0	59,3	56,2	61,0	53,2	50,4	14,6	20,9	14,0	20,1
Österreich	68,4	57,8	51,6	60,2	50,8	45,4	58,3	49,2	44,0	18,4	32,5	18,4	32,7
Spanien	52,6	58,4	48,0	60,2	66,8	54,9	41,8	46,4	38,1	-9,9	9,6	24,3	64,7
Großbritannien	55,1	61,0	57,8	63,3	70,2	66,5	46,4	51,4	48,7	-9,7	-4,7	14,8	59,4
Japan	88,9	61,1	66,4	70,0	48,1	52,3	91,0	62,6	68,0	45,4	33,8	6,3	7,9
USA	58,3	58,3	88,6	61,1	61,2	92,9	42,3	42,4	64,3	-0,1	-34,2	12,6	35,0
Kanada	50,8	60,7	79,2	64,6	77,2	100,7	40,1	47,9	62,5	-16,3	-35,8	11,0	32,6
Portugal	71,7	56,1	48,3	66,1	51,6	44,5	37,2	29,1	25,0	27,9	48,5	51,7	166,9
Griechenland	62,3	62,2	111,4	59,8	59,7	107,0	37,2	37,2	66,6	0,1	-44,1	65,0	238,9
Dänemark	62,3	60,8	53,4	58,8	57,4	50,4	62,7	61,2	53,7	2,4	16,7	4,6	26,7
Finnland	53,7	67,7	58,3	63,0	79,4	68,3	60,0	75,6	65,1	-20,6	-7,7	2,1	33,3
Norwegen	49,9	56,1	57,1	53,5	60,1	61,2	54,8	61,6	62,7	-11,0	-12,6	1,6	32,2
Schweden	49,2	61,3	52,5	60,9	75,9	64,9	59,0	73,5	62,9	-19,7	-6,1	8,9	59,4
Irland	54,9	63,4	67,4	59,0	68,1	72,4	42,5	49,2	52,2	-13,5	-18,6	0,7	10,3
Luxemburg	67,9	61,4	56,8	60,7	54,9	50,8	56,7	51,3	47,5	10,6	19,5	10,1	21,9

Quellen: OECD; nationale Angaben; eigene Berechnungen.

recht niedrig bewertet wurde. Bei Umrechnung der Outputniveaus mittels Kaufkraftparitäten zählte Deutschland dagegen zu den Ländern mit den höchsten Lohnstückkosten. Auf die Entwicklung der Lohnstückkosten hat das allerdings keine Auswirkungen; die Veränderungsraten sind bei allen Umrechnungsmethoden identisch. Nicht zuletzt wegen der Umrechnungs- und Bewertungsprobleme werden in der Statistik für die Lohnstückkosten in der Regel lediglich Indizes ausgewiesen, die nur Vergleiche von Entwicklungen ermöglichen.

Lohnentwicklung und Produktivität

Die Lohnstückkosten sind der Quotient aus Arbeitskosten und Produktivität. Deshalb wird oft argumentiert, daß ein Anstieg der Löhne im Ausmaß des Produktivitätsanstiegs „beschäftigungsunschädlich“ sei. Dabei bleibt aber unberücksichtigt, daß zwischen Löhnen und Produktivität wechselseitige Beziehungen bestehen. Eine lohnkostenbedingte Verschlechterung der Wettbewerbsposition veranlaßt die Unternehmen zu einem Abbau weniger produktiver Arbeitsplätze, um durch eine Steigerung der Arbeitsproduktivität die Kostenbelastung aufzufangen. Die Lohnstückkostenentwicklung spiegelt somit schon Anpassungsreaktionen der Unternehmen auf einen Lohnkostendruck wider. Dieser kann sowohl von den direkten Lohnkosten als auch von den Lohnnebenkosten ausgehen.

Die statistisch ermittelte Produktivitätsentwicklung umfaßt neben den Produktivitätssteigerungen aufgrund technischen Fortschritts die sogenannte Substitutionskomponente, in der sich die Substitution von Arbeit durch Kapital niederschlägt. Beschäftigungsneutral wären allenfalls Lohnsteigerungen im Ausmaß der Fortschrittskomponente. Steigen die Lohnkosten schneller als die durch technischen Fortschritt bedingten Produktivitätsgewinne, entsteht ein Anreiz zur Substitution von Arbeit durch Kapital, die Produktivitätsentwicklung paßt sich zu Lasten der Beschäftigung an. Im statistischen Ergebnis läßt sich dieser Wirkungszusammenhang nicht unmittelbar erkennen; hier können ergänzende Indikatoren hilfreich sein, insbesondere um Beschäftigungseffekte bereinigte Produktivitätskennziffern. Empirische Untersuchungen für die Bundesrepublik zeigen, daß in Deutschland in der Vergangenheit die Veränderung der totalen Faktorproduktivität, die die Fortschrittskomponente zu berücksichtigen sucht, stets geringer war als der statistisch gemessene Produktivitätsfortschritt, nämlich um durchschnittlich jährlich einen halben Prozentpunkt¹³.

Verbesserung der deutschen Arbeitskostenposition

Seit Mitte der neunziger Jahre hat die Lohnpolitik auf die verschlechterte Wettbewerbs- und Arbeitsmarktsituation mit spürbarer Mäßigung reagiert. Die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Beschäftigten sind in den beiden vergangenen Jahren mit knapp 2% p.a. deutlich schwächer gestiegen als in der ersten Hälfte der neunziger Jahre; die Arbeitskosten haben sich damit in Deutschland merklich günstiger entwickelt als in vielen anderen wichtigen Ländern. Zudem hat der Anpassungsdruck die Unternehmen zu erheblichen Produktivitätssteigerungen veranlaßt, so daß die Lohnstückkosten anders als in den meisten anderen Ländern in den letzten Jahren sogar sanken. Über die gesamten neunziger Jahre gesehen, verzeichnete – in der jeweiligen Landeswährung gemessen – unter den wichtigsten Industrieländern nur Japan, das aufwertungsbedingt unter noch stärkeren Anpassungsdruck geraten war als Deutschland, einen noch geringeren Lohnstückkostenanstieg (vgl. Schaubild 1).

Erheblichen Anteil an der Verbesserung der internationalen Arbeitskostenposition der deutschen Wirtschaft seit Mitte der neunziger Jahre hatte auch die Korrektur der Währungsrelationen. Gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten in einheitlicher Währung wurden bis 1997 die in der ersten Hälfte der neunziger Jahre durch die D-Mark-Aufwertung und kräftige Kostensteigerungen entstandenen Wettbewerbsnachteile wieder weitgehend wettgemacht. Auf Lohnstückkostenbasis ist der reale Außenwert der D-Mark inzwischen wieder annähernd auf das Niveau zu Beginn der neunziger Jahre zurückgekehrt. Im Verarbeitenden Gewerbe ist die Verschlechterung der Arbeitskostenposition während der ersten Hälfte der neunziger Jahre zwar noch nicht ganz korrigiert; die Lücke dürfte sich aber in diesem Jahr bei sinkenden Lohnstückkosten hierzulande und leicht steigenden in den meisten anderen Ländern weiter schließen.

Flexiblere Kostenstrukturen notwendig

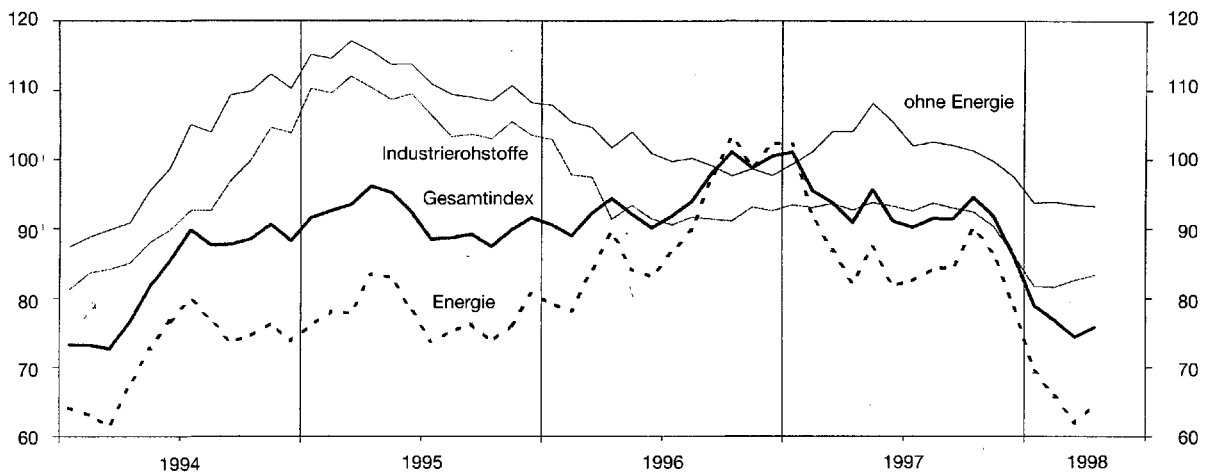
Die im internationalen Vergleich hohen Löhne in Deutschland sind sicherlich vielfach durch eine entsprechend hohe Produktivität gedeckt. Die hohe Arbeitslosigkeit ist gleichwohl ein Indiz dafür, daß unter den derzeitigen Rahmenbedingungen die Arbeits-

¹³ Vgl. Jörg Hinze et al., a.a.O., S. 70.

kosten in Deutschland im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt offenbar zu hoch sind. Ein Problem dabei sind die hohen Lohnnebenkosten; ein Kostennachteil Deutschlands liegt in der Kumulation von hohen Löhnen und hohen Lohnnebenkosten. Andere Länder mit ähnlich hohen Löhnen wie Deutschland haben oft relativ niedrige Lohnzusatzkosten, allerdings auch deshalb, weil die soziale Sicherung in stärkerem Maße über Steuern oder privat finanziert wird. In Deutschland sind insbesondere die staatlich verursachten Lohnnebenkosten in den vergangenen Jahren weiter gestiegen; die tarifvertraglich oder betrieblich vereinbarten wurden teilweise – wenn auch, wie bei der Lohnfortzahlung im Krankheitsfalle, auf staatlichen „Druck“ – sogar reduziert.

Ein gravierendes Problem ist aber auch die zu geringe Flexibilität der Lohnstruktur. Die Spreizung der Löhne nach Branchen und Qualifikationen ist in Deutschland relativ gering, insbesondere verglichen mit Ländern wie den USA, und sie hat in den neunziger Jahren im Vergleich zu anderen Ländern eher noch abgenommen. Stärker betriebsspezifisch orientierte Tarifverträge, die für bestimmte Fälle auch untertarifliche Entgelte erlauben, halten zwar langsam auch in die deutsche Tariflandschaft Einzug. Zum Erhalt gefährdeter und zur Schaffung neuer Arbeitsplätze, insbesondere für geringer Qualifizierte, ist aber eine Verstärkung dieser Entwicklung notwendig. Sollten dabei sozialpolitisch erwünschte Mindesteinkommen unterschritten werden, könnte eine Absicherung über staatliche Transfers erfolgen.

HWWA-Index der Weltmarktpreise für Rohstoffe



1990 = 100, auf US-Dollar-Basis.

HWWA-Index mit Untergruppen*	1997	Okt. 97	Nov. 97	Dez. 97	Jan. 98	Feb. 98	März 98	April 98
Gesamtindex	92,7 (-1,7)	94,5 (-6,5)	91,8 (-7,1)	86,1 (-14,3)	78,9 (-21,9)	76,8 (-19,5)	74,3 (-20,6)	75,8 (-16,5)
Gesamtindex, ohne Energie	102,3 (0,8)	101,3 (3,8)	99,8 (1,2)	97,5 (-0,2)	93,6 (-5,7)	93,8 (-7,2)	93,4 (-10,3)	93,2 (-10,5)
Nahrungs- und Genußmittel	132,0 (12,5)	127,7 (9,1)	127,9 (10,8)	130,9 (15,8)	129,1 (10,4)	130,1 (3,9)	125,4 (-7,3)	122,4 (-11,5)
Industrierohstoffe	92,3 (-1,5)	92,4 (1,5)	90,3 (-2,8)	86,2 (-6,8)	81,6 (-12,5)	81,5 (-12,3)	82,6 (-11,7)	83,3 (-10,0)
Agrarische Rohstoffe	92,6 (-3,5)	94,6 (-2,1)	92,4 (-4,6)	87,7 (-8,2)	81,0 (-14,4)	81,5 (-12,6)	82,9 (-10,8)	83,9 (-9,8)
NE-Metalle	89,8 (2,0)	86,3 (10,0)	83,5 (-1,8)	78,9 (-8,4)	76,4 (-15,3)	74,9 (-18,1)	75,3 (-19,6)	76,0 (-15,8)
Energierohstoffe	86,5 (-3,5)	90,0 (-12,9)	86,6 (-12,4)	78,7 (-23,2)	69,4 (-32,1)	65,7 (-28,3)	61,9 (-28,7)	64,5 (-21,5)

* 1990 = 100, auf US-Dollar-Basis, Periodendurchschnitte; in Klammern: prozentuale Änderung gegenüber Vorjahr.

Für Nachfragen: Tel. 040/3562-316/320