

Wolfgang Pollan, Jan Stankovsky

# Lohnkosten, Wettbewerbsfähigkeit und Integration am Beispiel der USA

**D**as Bureau of Labor Statistics veröffentlicht seit vielen Jahren Daten über die Arbeitskosten je Stunde in der verarbeitenden Industrie für rund 30 Länder<sup>1)</sup> Die Daten beziehen sich auf Industrieländer und Schwellenländer, also nicht auf die ärmsten Länder Südamerikas, Afrikas und Asiens Dennoch sind die Lohnunterschiede sehr hoch. In den reichsten Industrieländern (Westdeutschland, Schweiz, Schweden) kostet die Arbeitsstunde etwa zehnmal so viel wie in einigen Schwellenländern (Brasilien, Mexiko).

## Wie wichtig sind Lohnkosten für die Wettbewerbsfähigkeit?

Werden nun angesichts dieser gewaltigen Lohnunterschiede bei einer weiteren Liberalisierung der Handelsbeziehungen viele Betriebe aus den reichen Industrieländern in Billiglohnländer abwandern, um von den niedrigen Lohnkosten zu profitieren, und wird weiters billige Importware die Märkte der Industrieländer überschwemmen und sich daher die Arbeitslosigkeit in den Industrieländern sprunghaft erhöhen? Befürchtungen dieser Art wurden in den USA im Zuge der Verhandlungen über die Freihandelszone mit Mexiko (und Kanada) häufig geäußert und damit die Gegnerschaft zur NAFTA begründet

Voraussichtlich Anfang 1994 soll die Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA), bestehend aus den USA, Kana-

**In den Industrieländern entfallen auf die Arbeitskosten mindestens zwei Drittel der Gesamtkosten in der Volkswirtschaft. Die Schlußfolgerung drängt sich auf, daß die Arbeitskosten der wichtigste Bestimmungsgrund der internationalen Wettbewerbsfähigkeit seien: Länder mit niedrigen Lohnkosten haben große Exporterfolge, Länder mit hohen Lohnkosten sind weniger „wettbewerbsfähig“ und auf den internationalen Märkten weniger erfolgreich. Für eine empirische Überprüfung dieser Aussage, die die Beziehung zwischen Export und Höhe der Lohnkosten in den Mittelpunkt stellt, am Beispiel der USA bietet sich ein aktueller Anlaß: Die USA sind auf dem Wege, mit Mexiko, einem Entwicklungsland mit sehr niedrigen Lohnkosten, einen Freihandelsvertrag abzuschließen.**

da und Mexiko, in Kraft treten. Zwischen der NAFTA und der Europäischen Integration besteht in mehr-

## Der Freihandel Mexiko — USA im Rahmen der NAFTA

facher Hinsicht ein Zusammenhang: Aus der Sicht Nordamerikas — vor allem der USA — ist die NAFTA eine Antwort auf die westeuropäische Integration, insbesondere auf den EG-Binnenmarkt — sie soll die Wirtschaft der westlichen Hemisphäre stärken.

Den Integrationsprozessen in Nordamerika und in Europa ist darüber hinaus der Ablauf auf zwei unterschiedlichen Ebenen gemeinsam: die (traditionelle) horizontale Integration von Ländern mit ähnlichen

Produktionskosten und die — bisher unbekannte — „vertikale“ Integration zwischen Niedrig- und Hochlohnländern<sup>2)</sup>

Ist der Freihandel zwischen den USA und Kanada eine Parallele zur westeuropäischen Integration<sup>3)</sup>, so zeigen die Vereinbarungen zwischen den USA und Mexiko viele Gemeinsamkeiten zur Einbeziehung Osteuropas in die Europäische Integration: Die Regeln der NAFTA sind im wirtschaftlichen Bereich eher mit den Europaverträgen der EG (bzw. den Freihandelsverträgen der EFTA) mit den Oststaaten vergleichbar als mit den Römer Verträgen bzw

<sup>1)</sup> Die angeführten Daten über Arbeitskosten geben die gesamten Lohnkosten von Arbeitern (nicht jedoch von Angestellten) wieder, die einem Arbeitgeber entstehen Sie schließen also außer den direkten Lohnkosten alle indirekten Lohnkosten wie freiwillige Sozialleistungen Urlaubs- und sonstige Ausfallzeiten sowie Sozialversicherungsbeiträge ein

<sup>2)</sup> Auch die bisherige Integration im Rahmen der EG und der EFTA umfaßte Länder mit unterschiedlichem Entwicklungs- und Lohnniveau doch waren die Differenzen deutlich geringer als gegenüber Mexiko bzw. Osteuropa Ein Beispiel der Integration besonders unterschiedlicher Volkswirtschaften ist die Wiedervereinigung Deutschlands

<sup>3)</sup> Eine Ähnlichkeit besteht vor allem mit dem EWR

dem Binnenmarktprogramm der EG, die in vielen Bereichen auf positiven Integrationsmaßnahmen („gemeinsamen Politiken“) aufgebaut sind. Die „Europaverträge“ enthalten allerdings auch wichtige Ansätze für eine wirtschaftspolitische und politische Zusammenarbeit der beteiligten Länder, die es in der NAFTA nicht gibt. Die NAFTA betont hingegen stärker als die Europaverträge Maßnahmen zur Verhinderung eines „unfairen“ Wettbewerbs. Bemerkenswert ähnlich sind in Westeuropa und Nordamerika die Unterschiede der Interessen und die Sorgen über die Auswirkungen der erforderlichen Strukturanpassungen, insbesondere über den Verlust von Arbeitsplätzen.

### Ein internationaler Vergleich der Lohnkosten

Die Wirtschaft der USA steht derzeit großen Problemen gegenüber: hoher Arbeitslosigkeit, einer steigenden Zahl von Teilzeitbeschäftigten und vorübergehend Beschäftigten, einer steigenden Zahl von Personen, deren Einkommen unter die Armutsgrenze fällt, einem enormen Budgetdefizit und Handelsbilanzdefiziten gegenüber vielen Ländern. Könnte eine Strategie der Lohnsenkung die Lage verbessern? Nach den Lohnkosten des Bureau of Labor Statistics weisen die wichtigsten Mitbewerber, nämlich die europäischen Industrieländer und Japan, höhere Arbeitskosten auf als die USA. Dennoch waren die Wirtschaftsprobleme dieser Länder nicht wesentlich stärker ausgeprägt als jene der USA. Am oberen Ende der Arbeitskostenhierarchie steht die Bundesrepublik Deutschland: Während die Lohnkosten in den USA im Jahr 1992 16,17 \$ betragen, kosteten die deutschen Industriearbeiter 25,94 \$ pro Stunde, also 160%. In der EG betrug der Durchschnitt der Arbeitskosten 19,92 \$ je Stunde, 123% des Entgeltes in den USA. Von den großen europäischen Ländern wies nur Großbritannien einen niedrigeren Satz auf: 14,69 \$ oder 91%. In Japan kostete die Arbeitsstunde im Jahr 1992 16,16 \$, nahezu gleich viel wie in den USA.

Die Schwellenländer in Asien und Lateinamerika bedeuten jedoch von der Lohnseite her die größte Herausforderung für die industrialisierten Länder. In Südkorea z. B. beträgt der Lohnsatz nur 4,93 \$, in Hongkong liegt er mit 3,89 \$ noch darunter. Unter den angeführten Ländern (die wie erwähnt keine Entwicklungsländer einschließen) weist jedoch Mexiko mit 2,35 \$ pro Stunde die niedrigsten Lohnkosten auf. Damit erreichen sie nur 15% der Kosten im Nachbarstaat USA. In Kanada, dem anderen Nachbarstaat der USA, sind dagegen die Lohnkosten etwas höher: Sie überschreiten jene in den USA um 5%.

### Höhe der Lohnkosten und Exporterfolge in den USA

Wenn die Lohnkosten jene überragende Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit haben, wie es der Anteil der Lohn-einkommen an den Gesamtkosten suggerieren würde, müßte Mexiko dank seines niedrigen Durchschnittslohnes einen hohen Anteil am Import in die USA, Kanada wegen der Lohnkostennachteile einen geringen Anteil haben. Das Gegenteil trifft jedoch zu: Der Import aus Mexiko macht trotz des raschen Anstiegs in den vergangenen Jahren nur

### Der Systemwandel in Mexiko

Trotz erheblicher Unterschiede in den Startbedingungen sowie auch in den Gesellschaftssystemen des kommunistischen Ostens und Mexikos sind einige Ähnlichkeiten der Entwicklung bemerkenswert: Mexiko erlebte in den sechziger und siebziger Jahren eine rapide Industrialisierung, an welcher der öffentliche Sektor in hohem Maße direkt beteiligt war. Mit massiven protektionistischen Maßnahmen wurde eine Importsubstitution angestrebt. Ausländische Direktinvestitionen wurden stark eingeschränkt. Der Importschutz hatte wachsende Ineffizienz und abnehmende internationale Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmenssektors zur Folge. Durch Einnahmen aus der Erdölförderung sowie mit Hilfe wachsender Auslandsverschuldung konnte der Wirtschaftskreislauf finanziert werden. Der Erdölpreisverfall löste — ebenso wie in Osteuropa — im Jahr 1982 eine tiefe Krise aus.

Die nach 1982 eingeleiteten Reformen bedeuteten eine schrittweise Abkehr von den bisherigen Grundsätzen der Wirtschaftspolitik. Die erste Phase des Anpassungsprozesses in Mexiko (etwa bis 1989) könnte — in der Terminologie der Transformationsdiskussion — als „Gradualismus“ bezeichnet werden. Die Reformmaßnahmen sahen Budgetkonsolidierung, Umschuldung der Auslandsverpflichtungen, wiederholte Wechselkursanpassungen, massive Senkung der Reallöhne (zwischen 1982 und 1988 um etwa 40%) und Strukturreformen vor. Sie wurden 1987 durch einen Gesellschaftsvertrag (PACTO) ergänzt, den die OECD (1992, S. 60) ausdrücklich als einen „österreichischen Typ der Konsensbildung“ bezeichnete. Dennoch (oder vielleicht deshalb) war die Anpassung nicht nur lang, sondern auch schmerzhaft. Die Wirtschaftsleistung erreichte erst Ende der achtziger Jahre wieder das Niveau von 1981, die Inflation wurde erst nach acht Jahren auf das Niveau vor der Krise gedrückt.

Seit 1989 verfolgt Mexiko eine deutlich liberale Wirtschaftspolitik, vor allem in der beschleunigten Privatisierung des öffentlichen Sektors sowie in einer weitgehenden Liberalisierung des Außenhandels und der ausländischen Investitionen ihren Ausdruck findet. Das GATT (1993) stellte in seinem Bericht über Mexiko vor kurzem fest, daß das Land heute zu den „offensten Volkswirtschaften der Welt“ zähle und seine internationale Wettbewerbsfähigkeit wieder erhalten habe.

Die Privatisierung und Liberalisierung kann mit folgenden Daten illustriert werden: Die Zahl der staatlichen Betriebe wurde von 1.155 Ende 1982 auf 233 im Mai 1992 reduziert, wobei zuletzt die großen Einheiten privatisiert wurden. Die Privatisierungserlöse der Jahre 1989 bis 1991 betragen 6,3% des jährlichen BIP (GATT, 1993, OECD, 1992).

Auch die Außenhandelsstruktur wurde grundlegend verändert: Der Anteil von Erdöl (fast ausschließlich vom öffentlichen Sektor gefördert) an den Exporteinnahmen verringerte sich von 64,1% 1980 auf 25,7% 1992; der Anteil der Nicht-Erdölexporten des öffentlichen Sektors fiel von 7,4% auf 1,7%, jener des Privatsektors stieg von 23,7% im Jahr 1980 auf 57,7% 1992. Auch im Import wird der Rückzug des Staates deutlich: Der Anteil des öffentlichen Sektors am Gesamtimport verringerte sich von 36,7% im Jahr 1980 (davon Investitionsgüter 8%) auf nur 6,7% 1992 (Investitionsgüter 1,2%).

Durch diese Liberalisierung wurden erst die Voraussetzungen für den Abschluß eines Freihandelsvertrags mit den USA geschaffen, der — über einen Vorschlag von Kanada — 1991 Basis für Verhandlungen über die Schaffung einer nordamerikanischen Freihandelszone wurde.

**Lohnhöhe und Regionalstruktur der Importe der USA im Jahr 1992**

Übersicht 1

	Arbeitskosten je Stunde in der verarbeitenden Industrie		Importe	
	In \$	USA = 100	Anteile an der Gesamteinfuhr in %	Wert der Importe pro Kopf des Importlandes in \$
USA	16 17	100		
Kanada	17 02	105	18 54	3 589 5
Mexiko	2 35	15	6 62	392 9
Australien	12 94	80	0 69	209 8
Hongkong	3 89	24	1 84	1 689 5
Japan	16 16	100	18 16	775 8
Südkorea	4 93	30	3 14	382 3
Singapur	5 00	31	2 13	3 614 6 <sup>1)</sup>
Taiwan	5 19	32	4 63	1 194 2
Österreich	19 65	122	0 25	165 8
Frankreich	16 88	104	2 79	234 6 <sup>1)</sup>
Deutschland	25 94	160	5 43	357 7
Italien	19 41	120	2 32	206 6 <sup>1)</sup>
Großbritannien	14 69	91	3 79	321 2 <sup>1)</sup>
OECD	17 94	111	58 36	
EG	19 92	123	17 70	

<sup>1)</sup> 1991

**Personalaufwand in der Industrie 1990**

Übersicht 2

	In % des Betriebsaufwands
Bergbau und Magnesitindustrie	37 5
Erdölindustrie	9 6
Eisenhütten	34 6
NE-Metallindustrie	14 6
Steine- und keramische Industrie	30 1
Glasindustrie	38 6
Chemische Industrie	21 9
Papierherstellende Industrie	19 6
Papierverarbeitende Industrie	26 2
Filmindustrie	24 8
Säge	12 9
Holzverarbeitende Industrie	27 6
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	19 1
Lederherstellende Industrie	12 3
Lederverarbeitende Industrie	25 4
Textilindustrie	28 9
Bekleidungsindustrie	34 1
Gießereindustrie	39 0
Maschinen- und Stahlbauindustrie	31 3
Fahrzeugindustrie	23 8
Eisen- und Metallwarenindustrie	31 5
Elektroindustrie	30 6
Industrie insgesamt (ohne Gas- und Wärmeversorgung)	25 7

Q: Industriestatistik 1990 2 Teil

einen kleinen Teil des Gesamtimports der USA aus (7%), Kanada dagegen liefert etwa 19% der Bezüge der USA aus dem Ausland. Aber auch die Exporterfolge weit entfernter Länder bietet ein ähnliches Bild: Japans Anteil am Import der USA beträgt 18%, jener der EG trotz ihrer hohen Lohnkosten ebenfalls rund 18%

Die Betrachtung der Importanteile berücksichtigt allerdings nicht die unterschiedliche Wirtschaftskraft der angeführten Länder<sup>4)</sup>. Da im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit die Unterschiede in der Lohnhöhe und somit der Einsatz von Arbeitskräften stehen, empfiehlt sich eine Standardisierung nach der Bevölkerungszahl. Übersicht 1 weist den Wert der Exporte in die USA pro Kopf des Exportlandes aus. Kanada erreicht einen Wert von 3 600 \$, Mexiko trotz der niedrigen Lohnkosten nur weniger als

400 \$ Unter den anderen Ländern ragen die Stadtstaaten Singapur und Hongkong sowie Taiwan hervor, die infolge ihrer langjährigen Förderung von Bildung und sonstiger Infrastruktur weltweit große Exporterfolge erzielen. Südkorea, der vierte der als „kleine Tiger“ bekannten südostasiatischen Staaten, ist dagegen erst hinter Japan gereiht. Österreich erreicht nicht einmal die Hälfte des für Westdeutschland ausgewiesenen Wertes, obwohl die Arbeitskosten merklich unter jenen in Westdeutschland liegen

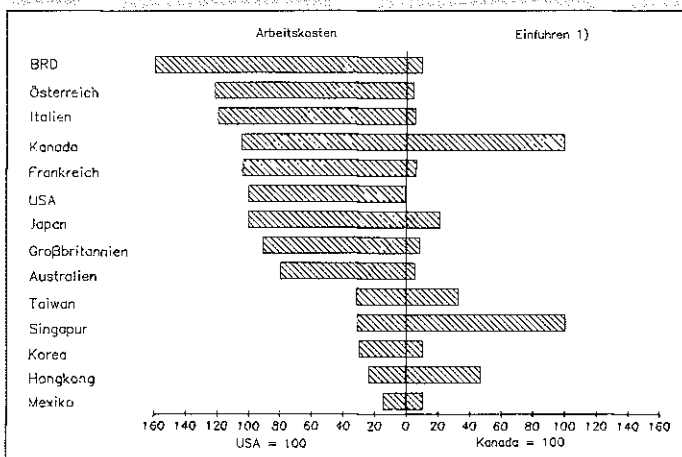
**Abnehmende Bedeutung der Lohnkosten in der modernen Arbeitsteilung**

Der empirische Befund für die USA zeigt also keinerlei systematische Beziehung zwischen Lohnkosten und Wettbewerbsfähigkeit und weiter zwischen Lohnkosten und Beschäftigung (oder Ausmaß der Arbeitslosigkeit). Exporterfolge hängen vielmehr von einer Reihe von Bestimmungsfaktoren ab; zu den wichtigen gehören freilich auch die Lohnkosten. Sie spielen jedoch in der modernen, arbeitsteiligen Wirtschaft in den meisten Branchen nur noch eine untergeordnete Rolle. In vielen Industriezweigen stellen sie nicht mehr als 15% bis 35% der laufenden Gesamtkosten (Betriebsaufwand<sup>5)</sup>; Übersicht 2) Dieser Prozentsatz ist noch niedriger, wenn nicht die gesamten Personalkosten, sondern nur jene der in der Produktion beschäftigten Arbeiter herangezogen werden, also die Kosten des Managements ausgeschlossen werden. Der Großteil der Kosten entfällt auf die Aufwendungen für Zukäufe (Vorleistungen).

Der Gegensatz zwischen dem hohen Anteil der Lohnkosten in der Gesamtwirtschaft und in einzelnen eng abgegrenzten Branchen löst sich auf, wenn die Volkswirtschaft als Summe von vielen Fertigungsstufen gesehen wird. Zur Herstellung eines Produktes werden insgesamt sehr un-

**Lohnhöhe und Regionalstruktur der Importe der USA 1992**

Abbildung 1



<sup>1)</sup> Wert der Importe der USA pro Kopf des Exportlandes in Dollar (absolute Werte in Übersicht 1).

<sup>4)</sup> Dieser grobe Vergleich läßt natürlich auch eine Reihe von anderen Faktoren außer acht

<sup>5)</sup> Der Betriebsaufwand enthält nicht die Kosten von Investitionsgütern

terschiedliche Arbeitsleistungen benötigt: Sie reichen von einfacher physischer Arbeit über die Herstellung von Konstruktionsplänen bis zum Marketing, wobei der Lohnsatz in der Regel mit dem Grad der Qualifikation zunimmt. In den Entwicklungsländern stehen einfache Arbeitsleistungen reichlich zur Verfügung, die Beschaffung höherwertiger Leistungen ist relativ teuer.

### Zunehmende Bedeutung von Zulieferung und artverwandten Branchen

Der hohe Anteil der Zukäufe am gesamten Betriebsaufwand sowie die zusätzlichen Kosten der Investitionsgüter beleuchten, wie sehr die Unternehmen in einer hochentwickelten Volkswirtschaft miteinander verflochten sind, und betonen damit die Bedeutung von Zulieferung (darunter besonders von produktionsnahen Dienstleistungen) und artverwandten Branchen.

Eine gut entwickelte, auch im Export erfolgreiche Zulieferindustrie bietet den Unternehmen raschen Zugriff auf kostengünstige Vorprodukte und Dienstleistungen. Die Wettbewerbsfähigkeit wird jedoch nicht nur von der Verfügbarkeit von vielfältigen Leistungen gefördert, sondern auch von den zwischen Nachfragern und Anbietern herrschenden symbiotischen Beziehungen, die den Innovationsprozeß beschleunigen. Die enge Zusammenarbeit mit dem Nachfrager bewirkt häufig, daß neue Produkte oder Produktverbesserungen entwickelt und ausgetestet werden. Freilich können Vorleistungen auch aus dem Ausland bezogen werden; aber die räumliche Entfernung wird sich in höheren Kosten niederschlagen oder bedeuten, daß nur standardisierte Produkte kostengünstig eingekauft werden können. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes hängt also nicht nur von der Wettbewerbsstärke der eigenen Leistungen ab, sondern auch von der Fähigkeit, kostengünstig Vorprodukte (Zulieferungen) aus dem Ausland zu beziehen. Diese Ströme haben in den letzten Jahrzehnten stark an Bedeutung gewonnen und bilden nun einen Hauptpunkt der Handelspolitik der großen Handelsblöcke. So suchen etwa die USA durch die Einbeziehung des Billiglohnproduzenten Mexiko in den Freihandelsblock ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Ähnliche Überlegungen spielten auch in den Europaverträgen der EG mit Osteuropa<sup>6)</sup> eine Rolle.

Die Existenz von artverwandten Branchen erhöht die Fähigkeit eines Produktionszweigs, auf dem Weltmarkt zu bestehen. Für Branchen, deren Unternehmen verwandte Tätigkeiten ausüben oder komplementäre Produkte herstellen, ergeben sich vielfach Möglichkeiten zur Kostensenkung, die von den einzelnen Unternehmen allein nicht ausgeschöpft werden können. Der Austausch von Informationen und Technologien bietet sich an und wird zum Teil in Kooperationsabkommen organisiert. Darüber hinaus begünstigt die Ansammlung von artverwandten Unter-

nehmen die Ansiedlung oder Weiterentwicklung von Zulieferfirmen — eine Entwicklung, die wiederum Einsparungen ermöglicht.

Diese enge Verbindung der Unternehmen untereinander ist in den Industrieländern selbstverständlich und dringt nur dann ins Bewußtsein, wenn sie nicht funktioniert, wie etwa besonders deutlich in den Oststaaten (sowohl vor als auch nach der Abkehr von der Planwirtschaft). Sie fehlt aber weitgehend in den Entwicklungsländern. Ein Großteil der Vorleistungen, vor allem technologisch anspruchsvolle, die in den hochentwickelten Volkswirtschaften billig und rasch zugekauft werden können, müssen dort mit hohen Kosten selbst hergestellt oder aus dem Ausland teuer und mit großer Verzögerung bezogen werden. In jenen Ländern, deren Wirtschaftsstruktur sich von der westlicher Industriestaaten so grundlegend unterscheidet, nützt auch der Transfer westlicher Technologien wenig<sup>7)</sup>.

### Lohnkostenvergleiche unter Industrieländern

Lohnkosten können bei der Standortwahl eine bedeutende Rolle spielen. Hohe Arbeitskosten — oder genauer die Erwartung kräftiger Lohnkostensteigerungen — fördern tendenziell die Abwanderung von Betrieben in Länder mit niedrigen Lohnkosten. Die Gefahr des Verlustes von Arbeitsplätzen an das Ausland ist besonders groß in der Produktion standardisierter Güter mit Standardtechnologie, die international gehandelt werden können. Unter der Annahme gleicher Standortfaktoren in zwei Ländern reduziert sich die Konkurrenzfähigkeit ausschließlich auf die Lohnkosten, und der Trend zur Internationalisierung der Wirtschaft und Standardisierung der Technologie bedroht tatsächlich die Arbeitsplätze in den Industrieländern.

Im Normalfall jedoch haben unter dem Einfluß der zunehmenden Arbeitsteilung in der Wirtschaft die Arbeitskosten ihre Rolle als entscheidender Wettbewerbsfaktor verloren (Drucker, 1988). Eine bewährte empirische Regel besagt, daß eine Verlegung der Produktion von den USA ins Ausland Produktionskostensparnisse von mindestens 5%, wohl eher von 7½% bringen müßte, um die beträchtlichen Kosten, die mit der Entfernung auftreten, auszugleichen: Kosten von Transport, Kommunikation (darunter Sprachkenntnisse), Reisen, Versicherung, Finanzierung<sup>8)</sup>. Wenn etwa in einer Branche die Lohnkosten für Produktionsarbeiter weniger als 15% der Gesamtkosten ausmachen, bedarf es — bei gleich hoher Arbeitsproduktivität — eines Lohnunterschiedes von 50% (die Löhne im Ausland betragen nur die Hälfte jener im Inland), um die Entfernungskosten wettzumachen. Ein so großes Lohngefälle trifft zwischen Industrieländern selten auf; im Vergleich mit Schwellenländern könnte es aber Unternehmen der Niedriglohnbranchen wohl bewegen, die Produktion in das Ausland zu verlegen.

<sup>6)</sup> Bisher traten auf provisorischer Basis Verträge zwischen der EG und Ungarn, Polen, Tschechien, der Slowakei und Rumänien in Kraft.

<sup>7)</sup> Aus dem Vergleich von Kostenanteilen geht zwar die Bedeutung gewisser Infrastrukturleistungen hervor, er liefert jedoch nur ein unvollständiges Bild. Vernachlässigt werden nämlich jene Faktoren, die dem einzelnen Unternehmen kostenlos oder nahezu kostenlos zur Verfügung stehen. Dazu gehören große Teile der materiellen und immateriellen Infrastruktur wie Rechtssicherheit und sozialer Frieden, die in den Industriegesellschaften selbstverständlich, in den Entwicklungs- und Schwellenländern jedoch nur in Ansätzen vorhanden sind. Soweit Kosten für die Erhaltung dieser Infrastruktureinrichtungen den Unternehmen in den Industrieländern nicht angelastet werden, gehen sie in einen Vergleich der Kostenanteile nicht ein.

<sup>8)</sup> Die Verlagerung der Produktion aus Österreich in grenznahe Gebiete Tschechiens und Ungarns könnte bei einer geringeren Kostenersparnis rentabel sein.

Andere Überlegungen kommen freilich zum Tragen, wenn Industrieländer miteinander verglichen werden. Diese bieten im allgemeinen dieselben Standortvorteile an, sodaß sich die Investitionsentscheidung eines Unternehmens allein auf Unterschiede in der Lohnhöhe bzw. auf die erwartete Entwicklung der Löhne und Wechselkurse beziehen kann. Geringfügige Differenzen in der Entwicklung der Löhne oder der Wechselkurse von nur 1 bis 2 Prozentpunkten pro Jahr können trotz des geringen Anteiles der Lohnkosten über mehrere Jahre hinweg die Wettbewerbsfähigkeit merklich beeinflussen und bedeutende Produktionsverlagerungen auslösen.

### Zusammenfassung

Arbeitskosten machen in den Industrieländern mindestens zwei Drittel der Gesamtkosten in der Gesamtwirtschaft aus. Kann man daraus folgern, daß die Höhe der Arbeitskosten der wichtigste Bestimmungsgrund der internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist? Ein Vergleich der Lohnkosten je Stunde zeigt sehr große Unterschiede: In den reichsten Industrieländern wie Westdeutschland, der Schweiz und Schweden kostet die Arbeitsstunde etwa zehnmal so viel wie in einigen Schwellenländern. Dennoch sind die Hochlohnländer, wie sich anhand der Einfuhrstatistiken der USA zeigen läßt, auf den internationalen Märkten bedeutend erfolgreicher als die Niedriglohnländer. Der Wert der Einfuhr aus Kanada ist pro Kopf etwa zehnmal so hoch wie der entsprechende Wert aus Mexiko. Zwischen

Lohnkosten und Wettbewerbsfähigkeit besteht also keinerlei einfache systematische Beziehung.

Die Marktmacht der Industrieländer basiert vielmehr darauf, daß sie über eine hochentwickelte Infrastruktur verfügen; sie zeigt sich einerseits in dem von der öffentlichen Hand bereitgestellten Bereich, andererseits in einer engen Verflechtung der Unternehmen untereinander. Der hohe Anteil der Zukäufe von anderen Branchen in der Kostenbilanz einzelner Unternehmen verweist auf die Bedeutung von Zulieferfirmen und artverwandten Branchen. Diese enge Verbindung zwischen den Unternehmen, die in den Industrieländern selbstverständlich ist und nur dann auffällt, wenn sie nicht funktioniert, fehlt in den Entwicklungsländern.

Zwischen Industrieländern, in denen die Standortfaktoren etwa gleich gut ausgeprägt sind, verengt sich allerdings die Frage der Wettbewerbsfähigkeit auf die Frage nach Lohnunterschieden. Für einzelne Branchen können daher auch geringfügige Unterschiede in der Lohnentwicklung die Wettbewerbsfähigkeit merklich beeinflussen und Produktionsverlagerungen auslösen.

### Literaturhinweise

Drucker P F „Low Wages no Longer Compete“ The Wall Street Journal 18 - 19 März 1988 S 6

GATT Mexico Trade Policy Review Mechanism Report by the Government D/RM/G/35 Genf 1993

OECD Mexico 1991/92 Economic Surveys Paris 1992

## Heft 3/1993

<i>Editorial</i>	Zur Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik
<i>Michael Mesch</i>	Die Löhne und Gehälter nach Wirtschaftsklassen 1980/91. Einige Beobachtungen zur Lohnentwicklung und -verteilung anhand der Sozialversicherungsstatistik
<i>Bruno Roßmann</i>	Markt oder Staat? Oder mehr Markt in den Staat?
<i>Gunther Tichy</i>	Ökonomische Auswirkungen einer Energieabgabe in Österreich
<i>Fred Henneberger</i>	Struktur und Organisationsdynamik der Unternehmerverbände: Probleme der Verbandsbildung und Interessenvereinheitlichung im vereinten Deutschland
<i>Arne Heise</i>	Solidarisches Teilen und Marktwirtschaft

Preise: Einzelnummer öS 95,- (inkl. MwSt.), Jahresabonnement  
öS 300,- (inkl. MwSt.), Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement  
öS 180,- Verlag ORAC GmbH & Co KG, 1014 Wien, Graben 17

