

WIFO

A-1103 WIEN, POSTFACH 91
TEL. 798 26 01 • FAX 798 93 86

 **ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG**

**BESTIMMUNGSGRÜNDE
DER LOHNQUOTE UND DER
REALEN LOHNSTÜCKKOSTEN**

MARKUS MARTERBAUER, EWALD WALTERSKIRCHEN

Juli 2002

BESTIMMUNGSGRÜNDE DER LOHNQUOTE UND DER REALEN LOHNSTÜCKKOSTEN

MARKUS MARTERBAUER, EWALD WALTERSKIRCHEN

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Oesterreichischen Nationalbank und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit

Begutachtung: Fritz Breuss, Alois Guger
Wissenschaftliche Assistenz: Roswitha Übl

Juli 2002

BESTIMMUNGSGRÜNDE DER LOHNQUOTE UND DER REALEN LOHNSTÜCKKOSTEN

Inhaltsverzeichnis

1. Das Konzept der Lohnquote, der realen Lohnstückkosten und der Reallohnposition	1
1.1 <i>Die Lohnquote als Verteilungsindikator?</i>	1
1.2 <i>Lohnquote und keynesianische Theorie</i>	3
1.3 <i>Neoklassische Theorie und Reallohnposition</i>	5
2. Die Entwicklung der Lohnquote, der Reallohnposition und der realen Lohnstückkosten in Österreich, Deutschland und der EU	10
3. Determinanten der Entwicklung der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten	15
3.1 <i>Theoretische Überlegungen</i>	15
3.2 <i>Das Modell</i>	17
3.3 <i>Ergebnisse der Regressionsanalysen</i>	18
3.4 <i>Konjunktur und Lohnquote ("Kaldor-Effekt")</i>	25
3.5 <i>Arbeitslosigkeit und Lohnstückkosten ("Quasi-Phillips-Kurveneffekt")</i>	26
3.6 <i>Der Einfluss der Preis- und Lohnentwicklung auf die Lohnquote</i>	28
4. Einfluss der Vermögenseinkommen auf die Entwicklung der Lohnquote	31
5. Lohnquote nach Sektoren	33
6. Auswirkungen der Reallohnposition auf die Beschäftigung	35
7. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	37
Literaturhinweise	39

BESTIMMUNGSGRÜNDE DER LOHNQUOTE UND DER REALEN LOHNSTÜCKKOSTEN

1. Das Konzept der Lohnquote, der realen Lohnstückkosten und der Reallohnposition

Mehrere statistische Konzepte sind gebräuchlich, um die Verschiebung der relativen Einkommensposition der Arbeitnehmer zu messen: die Lohnquote, die bereinigte Lohnquote, die realen Lohnstückkosten und die Reallohnposition. Die ersten beiden Konzepte werden eher für verteilungspolitische, letztere für standortpolitische Fragen herangezogen. In dieser Studie werden zunächst die definitorischen Ähnlichkeiten und Unterschiede dieser Konzepte dargestellt. Danach wird die Entwicklung dieser Indikatoren in Österreich und anderen EU-Ländern analysiert und durch Konjunktur- und Arbeitsmarktfaktoren zu erklären versucht.

1.1 Die Lohnquote als Verteilungsindikator?

Die Lohnquote wird als Indikator für die funktionelle Verteilung des Volkseinkommens verwendet, sie soll die relative Wohlfahrtsposition der Arbeitnehmer messen. Ein Sinken der Lohnquote wird, insbesondere von den Gewerkschaften, als soziale Umverteilung zulasten der Arbeitnehmer interpretiert.

An der Lohnquote als Indikator für eine soziale Umverteilung wird aber erhebliche Kritik geübt. Diese setzt daran an, dass

- die Zinseinkünfte, Mieterträge und Dividenden der Arbeitnehmer und Pensionisten ebenso wie die kalkulatorischen Mieten der Eigenheimbesitzer dem Faktor Kapital zugerechnet werden. Der durchschnittliche deutsche Pensionistenhaushalt bezieht heute bereits etwa ein Fünftel seines Einkommens aus Vermögen. Fragen der sozialen Umverteilung könnten deshalb besser mit dem Konzept der personellen Einkommensverteilung erfasst werden;
- sektorale Verschiebungen die Lohnquote erheblich beeinflussen können: z. B. die sinkende wirtschaftliche Bedeutung der Landwirtschaft mit ihrem relativ niedrigen Lohn-

anteil an der Wertschöpfung, die Ausdehnung des öffentlichen Sektors mit seiner relativ hohen Lohnquote oder die Verschiebung von der Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft;

- die Schattenwirtschaft nur unzureichend berücksichtigt ist und die Einkommen aus der Schattenwirtschaft in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung den Gewinnen zugerechnet werden (ausgenommen die Trinkgelder) und damit die Lohnquote drücken.

Diese Kritikpunkte treffen allerdings – abgesehen von den sektoralen Verschiebungen – weit eher das Niveau als die zeitliche Entwicklung der Lohnquote. Jedenfalls sollte bei einer Veränderung der Lohnquote auch überlegt werden, ob sie mit einer Veränderung des Anteils der Vermögenseinkommen oder mit dem Wandel der Wirtschaftsstruktur erklärt werden kann.

Zentraler ist die Kritik, dass die Lohnquote stark vom Anteil der Selbständigen an den gesamten Erwerbstätigen beeinflusst wird. Eine steigende Lohnquote muss also nicht bedeuten, dass die Arbeitnehmer pro Kopf ein größeres Stück des Kuchens erhalten, sie kann auch mit der steigenden Zahl der Beschäftigten zusammenhängen. In Österreich ist beispielsweise zwischen 1970 und 1980 der Anteil der Unselbständigen an den Erwerbstätigen von 69% auf 75% (laut VGR) gestiegen. Es kann nicht verwundern, dass in dieser Zeit der Abwanderung aus der Landwirtschaft und des "Greißlersterbens" die Lohnquote stieg.

Diesem wichtigen Kritikpunkt wird deshalb durch die Berechnung der bereinigten Lohnquote begegnet, bei der die Verschiebung der Erwerbstätigenstruktur ausgeschaltet wird: Die Lohnquote wird durch den Unselbständigenanteil dividiert. Bei dieser Bereinigung wird de facto unterstellt, dass die zusätzlichen Beschäftigten den Durchschnittslohn bzw. die zusätzlichen Selbständigen den Durchschnittsgewinn beziehen (*Rainer, 1982*). Das ist nicht sehr realistisch, wenn man an das Wachstum der Zahl der geringfügig Beschäftigten und die massive Abwanderung aus der Landwirtschaft denkt. Andererseits ist auch die sehr gebräuchliche Berechnung der Durchschnittseinkommen je Arbeitnehmer durch solche Faktoren verzerrt.

Bemängelt wird an dieser Bereinigung auch, dass sich die bereinigte Lohnquote und die auf ähnliche Weise berechnete bereinigte Gewinnquote nicht auf 100 addieren. Das DIW schlägt deshalb vor, ein Einkommen des Faktors Arbeit zu berechnen, indem der Lohn-

und Gehaltsumme ein kalkulatorisches Einkommen der Selbständigen zugeschlagen wird. Dies entspricht auch dem Konzept der "Arbeitseinkommensquote" des deutschen Sachverständigenrates. In Österreich fehlt jegliche zuverlässige Information über das durchschnittliche Einkommen der Selbständigen. In Deutschland wird unterstellt, dass dieses gleich hoch ist wie jenes der unselbständig Erwerbstätigen.

1.2 Lohnquote und keynesianische Theorie

Interessanterweise wird das Konzept der Lohnquote in Deutschland und in Österreich relativ häufig in der wirtschaftspolitischen Diskussion verwendet, in den USA dagegen kaum. Dies hängt mit dem Stellenwert der Lohnpolitik als Instrument der Beschäftigungs-, Verteilungs- und Preisstabilisierungspolitik zusammen. In den USA hat die Lohnpolitik im Sinne eines makroökonomischen Konzepts nur in den sechziger Jahren eine ernstzunehmende Rolle gespielt. In dieser Phase keynesianisch inspirierter Wirtschaftspolitik wurden Lohnleitlinien formuliert, die sich an der Produktivitätsentwicklung orientierten – "guideposts for non inflationary wage and price behavior" (*Council of economic advisors, 1962*). Seither kam der Lohnpolitik – auch aufgrund mangelnder institutioneller Voraussetzungen in Form geeigneter Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbände – keine aktive Rolle im Sinne wirtschaftspolitischer Gestaltung mehr zu.

In Deutschland spielt die Diskussion über die Lohnpolitik als makroökonomische Politikvariable auch heute eine wichtige Rolle. Vielfach prägt sie sogar die normativen Auseinandersetzungen über die verbliebenen Spielräume und die geeignete Ausrichtung der nationalstaatlichen Wirtschaftspolitik. Hierbei geht es meist um das Verhältnis von Tariflohnerhöhungen in Relation zum Wachstum der Produktivität und damit implizit um die Entwicklung der Lohnquote. Dabei bestehen erhebliche Unterschiede in den Empfehlungen seitens der verschiedenen wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute, auf denen die Interessenvertretungen ihre Tarifpolitik aufbauen (vgl. dazu die Jahresgutachten des Sachverständigenrates und die Debatte in mehreren wirtschaftswissenschaftlichen Zeitschriften, wie *Wirtschaftsdienst*, *ifo-Schnelldienst*, *Weltwirtschaft* der letzten Jahre oder die *Gemeinschaftsgutachten der deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute*, die vor allem im Bereich der lohnpolitischen Empfehlungen oft zu keiner gemeinsamen Meinung finden).

Generell verlor das Konzept der Lohnquote in den letzten Jahrzehnten in der theoretischen und politischen Diskussion an Bedeutung, dagegen trat jenes der realen Lohnstückkosten

in den Vordergrund. Das spiegelt sowohl den zunehmenden Stellenwert der "Standortfrage" im Zuge der Globalisierung als auch die Zurückdrängung der Verteilungsfrage durch die hohe Arbeitslosigkeit in Europa.

In der ökonomischen Theorie hat die funktionelle Einkommensverteilung zwischen den Faktoren Arbeit und Kapital (bzw. Grundbesitz) in der Klassik (vor allem bei David Ricardo und Karl Marx) und im Keynesianismus (vor allem bei Nicholas Kaldor und Michal Kalecki) große Bedeutung. Zwei Fragen stehen dabei im Vordergrund:

- Was sind die ökonomischen Determinanten der Veränderung der funktionellen Einkommensverteilung? Hier geht es vor allem um den Einfluss der Konjunktur (und dabei besonders der Investitionstätigkeit), der Arbeitslosigkeit, der Lohnpolitik, der Wettbewerbsintensität ("Monopolgrad"), sektoraler Verschiebungen und anderer Faktoren.
- Welche Auswirkungen hat umgekehrt eine Veränderung der funktionellen Einkommensverteilung auf makroökonomische Variablen wie Wachstum und Beschäftigung? In einer stark vereinfachten keynesianischen Theorie bedeutet eine sinkende Lohnquote eine Einbuße an Kaufkraft sowie Konsum und damit geringeres Wirtschaftswachstum (Kaufkraftthese). Eine zentrale Rolle spielt bei den Keynesianern der Gedanke, dass die Unternehmer mehr von ihrem Einkommen sparen als die Arbeitnehmer (Kalecki: "Workers spend what they get, entrepreneurs get what they spend").

In der wirtschaftspolitischen Weiterentwicklung der keynesianischen Theorie in Großbritannien und den USA kam in den fünfziger und sechziger Jahren der Einkommenspolitik besondere Bedeutung zu. In der postkeynesianischen Version der Theorie hat die Lohnentwicklung nämlich eher Einfluss auf die Preisentwicklung als auf Wachstum und Beschäftigung. Die Einkommenspolitik soll demnach so orientiert sein, dass keine inflationären Überhitzungsimpulse von ihr ausgehen, andererseits aber auch kein deflationärer Nachfragemangel auftritt. Die "richtige" Lohnleitlinie wird in einer Konstanz der Lohnstückkosten und damit des Lohnanteils am Volkseinkommen gesehen. Diese Orientierung des Lohnzuwachses am Produktivitätsanstieg spielte in den folgenden Jahrzehnten vor allem in den kleinen, offenen und korporatistisch organisierten Volkswirtschaften wie Schweden und Österreich eine Rolle.

In Österreich bildet die langfristige – das heißt über den Konjunkturzyklus reichende – Stabilität der funktionellen Einkommensverteilung (in Form der bereinigten Lohnquote) eine Basis, auf der die korporatistische Zusammenarbeit der großen Interessenvertretungen im Rahmen der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft begründet war. Die "Lohnformel" lautete "Inflationsrate + langfristiges Produktivitätswachstum" ("Benya-Formel"). Damit sollten vor allem wachstumsgefährdende, lohnkostenbedingte Inflationsprozesse vermieden werden. Das Prinzip der produktivitätsorientierten Lohnpolitik wird von den Sozialpartnern auch heute noch vertreten, etwa wenn der *Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen* in seiner Studie zu den Spielräumen der Wirtschaftspolitik in der Währungsunion (1998, S. 26-27) schreibt: "Für die an der Währungsunion teilnehmenden Länder entfällt in Zukunft die Option, ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit durch eine Währungsabwertung zu verbessern. Generell wird daher die Lohnpolitik stärker als bisher zu einem Element der nationalen Wirtschaftspolitik. Es ist zu erwarten, dass Österreich hier seine Vorteile aus der Konsenspolitik der Sozialpartner und seine Erfahrungen als Hartwährungsland weiter ausspielen kann."

1.3 Neoklassische Theorie und Reallohnposition

Im Mainstream-Modell hingegen spielt das Verhältnis zwischen Reallohnwachstum und Produktivitätsentwicklung eine ganz andere Rolle. Dabei werden zwei Argumentationen angeführt:

- Einerseits stimuliert ein Zurückbleiben der Reallohn- hinter den Produktivitätssteigerungen die Beschäftigung durch eine Substitution von Kapital durch Arbeit. Das Verhältnis zwischen Reallohnwachstum und Produktivitätsentwicklung bestimmt also nicht die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage oder die Preise, sondern ausschließlich die Lage auf dem Arbeitsmarkt. Diese "Substitutionsthese" leitet sich aus der neoklassischen Produktionsfunktion, in der sich das optimale Faktoreinsatzverhältnis aus den relativen Faktorpreisen ergibt, ab. Die Substitution muss sich nicht notwendigerweise in einer Veränderung der Produktionsweise in einem Betrieb ergeben, sondern kann auch das Ergebnis kostenbedingter, sektoraler Verschiebungen in einer Volkswirtschaft sein. Arbeitslosigkeit ist in diesem Modell aber jedenfalls das Ergebnis zu hohen Reallohns in Relation zur Grenzproduktivität des Faktors Arbeit.

- Zu den gleichen wirtschaftspolitischen Ergebnissen kommt eine andere Argumentation, die eigentlich in krassem Gegensatz zur Substitutionsthese steht. Nach der "Gewinnthese" schafft Lohnzurückhaltung gegenüber dem Produktivitätsfortschritt über einen Anstieg der Gewinne Spielraum für mehr Investitionen und Wachstum und damit indirekt für mehr Beschäftigung. Bei der Gewinnthese geht es also nicht um das Faktorpreisverhältnis, sondern um die Verteilung zwischen Lohn- und Gewinneinkommen (sie kann als Gegenposition zur "Kaufkraftthese" verstanden werden). Dies ist die These, die lange Zeit in den wirtschaftspolitischen Empfehlungen der EU-Kommission vertreten wurde.

Die wirtschaftspolitische Empfehlung lautet in beiden Fällen bei Bestehen von Arbeitslosigkeit gleich: Das Wachstum der Reallöhne soll hinter jenem der Produktivität zurückbleiben, um Beschäftigung zu schaffen. Damit kommen auch zwei neue Begriffe in die Debatte: Reallohnposition und reale Lohnstückkosten.

Das Konzept der realen Lohnstückkosten wird wirtschaftspolitisch vor allem in der "Standortdiskussion" verwendet. Hier wird die Entwicklung des realen Pro-Kopf-Einkommens der Arbeitnehmer zu jener der Produktivität (reales BIP je Erwerbstätigen) in Beziehung gesetzt. Dabei werden die Einkommen meist mit dem Deflator des privaten Konsums, gelegentlich auch mit dem BIP-Deflator (etwa durch die EU-Kommission) deflationiert. In der Regel wird dabei zwischen unselbständig und gesamten Erwerbstätigen unterschieden: Die Löhne werden auf die Unselbständigen bezogen, die Wertschöpfung auf die Erwerbstätigen. Damit kommt dieses Konzept jenem der bereinigten Lohnquote sehr nahe.

Bei der Reallohnposition handelt es sich um reale Lohnstückkosten, die auch die Veränderung der Terms-of-Trade mitberücksichtigen. Verschiedene Berechnungsmethoden für die Reallohnposition wurden von *Breuss* (1983) dargestellt. Am einfachsten wird der Terms-of-Trade-Effekt als Quotient aus BIP-Deflator und Deflator der inländischen Verwendung berechnet. Die Beziehung zwischen dem Konzept der Lohnquote und jenem der Reallohnposition wurde bereits in der Arbeit von *Breuss* (1983) analysiert. Die Reallohnposition stellt nichts anderes als eine reale bereinigte Lohnquote dar. Die Veränderung der Reallohnposition kann ähnlich wie jene der bereinigten Lohnquote und der realen Lohnstückkosten als ein Indikator für Verschiebungen der funktionellen Einkommensverteilung angesehen werden. Ein Anstieg der Reallohnposition bedeutet somit, dass die Reallohnsteigerungen über den Spielraum des Produktivitätswachstums (einschließlich Terms-of-

Trade-Effekt) hinausgehen. Die wichtigste Determinante des Reallohnspielraums ist damit die Produktivitätssteigerung. Das entspricht der neoklassischen Überlegung, dass die Arbeitnehmer nach ihrem Grenzprodukt entlohnt werden.

Die Reallohnposition ergibt sich somit aus dem Zusammenspiel von

- Lohnpolitik
- Veränderung der sonstigen Lohnkosten (Sozialversicherungsbeiträge)
- Produktivitätswachstum
- Preispolitik (Überwälzung der Kosten auf die Preise)
- Veränderung der Terms-of-Trade-Effekte

Unter einer Verbesserung der Reallohnposition wird in diesem Konzept meist das nicht vollständige Ausnutzen des Reallohnspielraumes (Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität bereinigt um relative Veränderung des Terms-of-Trade-Effektes) verstanden. Das bedeutet einen Anstieg der Reallohnlücke oder des "real wage gap". Dies hängt damit zusammen, dass das Konzept heute primär unter zwei Gesichtspunkten gesehen wird:

- hohe Arbeitslosigkeit, die durch zu hohe Löhne bedingt ist,
- Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.

Die veränderte Bedeutung der Konzepte spiegelt den Wandel in den wirtschaftspolitischen Vorstellungen und die "Konterrevolution der neoklassischen Ökonomie" wider: Früher wurde eine sinkende Lohnquote als Ausdruck unerwünschter sozialer Umverteilung angesehen. Heute wird das Konzept der Reallohnposition mit der wirtschaftspolitischen Vorstellung verbunden, dass der Reallohnspielraum nicht voll ausgeschöpft werden soll, damit höhere Beschäftigungssteigerungen erreicht werden können.

Definitiorische Beziehungen zwischen bereinigter Lohnquote, realen Lohnstückkosten und Reallohnposition

Wie die Definitionsgleichungen im nachstehenden Kasten zeigen, sind die verschiedenen Konzepte sehr ähnlich und eng miteinander verwandt: Die realen Lohnstückkosten sind nichts anderes als eine reale bereinigte Lohnquote: Sie entsprechen der bereinigten Lohnquote, multipliziert mit dem Quotienten aus BIP-Deflator und Konsumdeflator. Die realen Lohnstückkosten spiegeln im Gegensatz zur (nominellen) bereinigten Lohnquote auch wider, dass Unternehmer und Arbeitnehmer unterschiedlich von Preissteigerungen betroffen sind. Die Einkommen der Arbeitnehmer werden üblicherweise mit dem Deflator des privaten Konsums, die gesamten volkswirtschaftlichen Einkommen bzw. Leistungen mit dem BIP-Deflator preisbereinigt. Wenn auch die Einkommen der Arbeitnehmer mit dem BIP-Deflator deflationiert werden (weil sie nicht nur für Konsumzwecke verwendet werden), dann sind bereinigte Lohnquote und reale Lohnstückkosten identisch – wenn man von den vernachlässigbaren Unterschieden der Entwicklung von Volkseinkommen und BIP absieht. Die EU-Kommission deflationiert bei ihrer Berechnung der realen Lohnstückkosten auch die Arbeitnehmereinkommen implizit mit dem BIP-Deflator: Sie setzt die nominelle Lohn- und Gehaltssumme (einschließlich der Arbeitgeberbeiträge) in Beziehung zum nominellen Bruttoinlandsprodukt.

Die Reallohnposition ist wiederum identisch mit den realen Lohnstückkosten, dividiert durch den Quotienten der Deflatoren des BIP und der inländischen Verwendung (Terms-of-Trade-Effekt). Sie berücksichtigt nicht nur die unterschiedliche Inflationsbetroffenheit, sondern auch die Bedeutung der Entwicklung der Export- und Importpreise (Terms-of-Trade) für den Produktivitätsspielraum. Gleichzeitig entspricht die Reallohnposition der bereinigten Lohnquote, multipliziert mit dem Quotienten aus inländischer Verwendung und Deflator des privaten Konsums. Die unterschiedliche Inflationsbetroffenheit (P_y/P_c) und der Terms-of-Trade-Effekt (P_y/P_v) kürzen sich auf den obigen Quotienten (P_v/P_c) (siehe Kasten). Die Reallohnposition kann als der ausgefeilteste Indikator der funktionellen Einkommensverteilung angesehen werden (siehe *Breuss, 1983*), allerdings ist dieser wegen der Verwendung von Export- und Importpreisen, die oft nicht in ausreichender Qualität vorliegen, statistisch weniger verlässlich. Die eingangs dargestellte Kritik am Konzept der Lohnquote (Einfluss von Strukturverschiebungen etc.) betrifft auch die relativen Lohnstückkosten und die Reallohnposition in ähnlicher Form wie die Lohnquote.

Unterschiedliche Konzepte

Lohnquote $LQ = LG/VE$

Bereinigte Lohnquote $LQB = (LG/VE) / (UNS/ERW)$
 $= (LG/UNS) / (VE/ERW)$

Reale Lohnstückkosten¹⁾ $ULCr = (LGr/UNS) / (Yr/ERW)$
 $= (LG/Y) / (UNS/ERW) \cdot (Py/Pc)$
 $= LQB \cdot (Py/Pc)$ wenn $Y = VE$

Reallohnposition¹⁾ $RLP = (LGr/UNS) / (Yr/ERW) / (Py/Pv)$
 $= (ULCr) / (Py/Pv)$
 $= LQB \cdot (Py/Pc) / (Py/Pv)$
 $= LQB \cdot (Pv/Pc)$

LG . . . Lohn- und Gehaltsumme (einschließlich Arbeitgeberbeiträge), VE . . . Volkseinkommen, UNS . . . Unselbständig Erwerbstätige, ERW . . . Erwerbstätige, Y . . . Bruttoinlandsprodukt, r . . . real, Py . . . BIP-Deflator, Pc . . . Deflator des privaten Konsums, Pv . . . Deflator der inländischen Verwendung

¹⁾ In Indexform gerechnet.

2. Die Entwicklung der Lohnquote, der Reallohnposition und der realen Lohnstückkosten in Österreich, Deutschland und der EU

Die Entwicklung der Lohnquote zeigt in den letzten Jahrzehnten ein charakteristisches Muster: Bis Anfang der achtziger Jahre stieg die bereinigte Lohnquote, seither geht sie kontinuierlich zurück. Dieses Muster gilt nicht nur für Österreich, sondern für alle EU-Staaten. Der internationale Einklang deutet bereits darauf hin, dass die Entwicklung nicht auf "willkürliches" Gewerkschaftsverhalten in einzelnen Ländern, sondern auf allen Ländern gemeinsame Ursachen zurückgeht.

Österreich

In Österreich ist die unbereinigte Lohnquote in der Hochkonjunktur der siebziger Jahre deutlich gestiegen: von 68% im Jahr 1970 auf 79% im Jahre 1981, danach ging sie tendenziell zurück bis auf rund 73% im Jahr 2000. Diese Entwicklung hat jedoch nur eine geringe Aussagekraft, weil sie mit einer deutlichen Verschiebung des Anteils der Selbständigen verbunden war. Dieser ging nach WIFO-Berechnungen von 22% im Jahr 1970 auf 11% im Jahr 2000, nach VGR-Daten (einschließlich geringfügig Erwerbstätiger) von 31% auf 18% zurück. Der langfristige Rückgang des Anteils der Selbständigen an den gesamten Erwerbstätigen spiegelt in erster Linie die Abwanderung aus der Landwirtschaft wider.

Die Entwicklungstendenz ist also nach beiden Datenquellen sehr ähnlich, das Niveau der Selbständigen jedoch unterschiedlich. Die WIFO-Berechnungen gehen von den Volkszählungen und den Sozialversicherungsdaten (ohne geringfügig Beschäftigte) aus. Die Berechnungen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung beruhen auf den Zahlen aus dem Mikrozensus. Sie schließen somit auch geringfügig Beschäftigte mit ein. Die Zahl der Selbständigen und Mithelfenden (besonders in der Landwirtschaft) ist im Mikrozensus durch die hohe Zahl geringfügig Erwerbstätiger aufgebläht. Zu Vollzeitäquivalenten ist die Zahl der Selbständigen nur halb so hoch wie in der VGR angenommen. Die von der Europäischen Kommission ausgewiesenen internationalen Vergleiche beruhen auf VGR- bzw. Mikrozensus-Daten. Dies bildet die wichtigste Determinante der außerordentlich hohen Erwerbsquote Österreichs im internationalen Vergleich. Auf Basis von Volkszählungs- und Sozialversicherungsdaten liegt die Erwerbsquote in Österreich etwas unter dem EU-Durchschnitt

(vgl. *Biffli*, 1997). Für die weitere Analyse spielen diese Niveauunterschiede jedoch nur eine geringe Rolle, da die Entwicklungstendenz (bis auf die letzten Jahre) sehr ähnlich ist.

Aussagekräftiger als die unbereinigte Lohnquote ist in jedem Fall die Entwicklung der bereinigten Lohnquote. Diese zeigt einen Anstieg bis Anfang der achtziger Jahre und seither einen Rückgang. Der Anstieg der bereinigten Lohnquote fiel in den siebziger Jahren wesentlich schwächer aus als jener der unbereinigten – von 68% auf 70% (statt 77%) – weil der Anteil der Selbständigen durch Abwanderung aus der Landwirtschaft, "Greißlersterben" und starken Ausländerzuström zurückging.

In den achtziger und frühen neunziger Jahren sank die bereinigte Lohnquote – wegen der weiteren Abnahme des Selbständigenanteils – wesentlich deutlicher als die unbereinigte (siehe Abbildung 1). Seit Mitte der neunziger Jahre scheint jedoch der Rückgang der Selbständigenquote zumindest nach WIFO-Daten gestoppt zu sein. Die Zahl gewerblich Selbständiger (einschließlich Personen mit Werkverträgen und freien Dienstverträgen) steigt etwas rascher, als die Zahl der Landwirte abnimmt.

Interessant ist vielleicht noch zu erwähnen, dass die unbereinigte Lohnquote von Mitte der siebziger bis Mitte der neunziger Jahre ziemlich konstant bei einem Wert von 75% blieb, mit Abweichungen von nicht mehr als 1 bis 2 Prozentpunkten nach oben oder unten. Die bereinigte Lohnquote weist dagegen seit 1978 einen deutlich sinkenden Trend auf, mit einem jährlichen Rückgang von 0,8 Prozentpunkten pro Jahr.

Die Reallohnposition bietet das gleiche Bild wie die bereinigte Lohnquote (siehe Abbildung 2). Nur in der ersten und zweiten Erdölkrise ging die Entwicklung der Reallohnposition entsprechend der Berechnungsmethode über jene der Lohnquote hinaus. Denn bei der Reallohnposition mindern die Terms-of-Trade-Verluste den Reallohnspielraum. Die tatsächlichen Reallohnsteigerungen schießen deshalb stärker über den verfügbaren Produktivitätsspielraum hinaus. Mangels einer Statistik der Außenhandelspreise in Österreich erscheint jedoch diese Berechnung des Terms-of-Trade-Effekts statistisch wenig gesichert.

Die realen Lohnstückkosten, welche die Terms-of-Trade-Effekte außer acht lassen, sind in Österreich seit 1980 um 15%, seit 1990 um 9% gesunken. Der Rückgang fiel etwas stärker aus als in Deutschland (–13% bzw. –7%) und im EU-Durchschnitt (jeweils –12% bzw. –6%). Die Realeinkommensteigerungen der Arbeitnehmer sind also in beiden Jahrzehnten

deutlich hinter dem Fortschritt der Arbeitsproduktivität zurückgeblieben, wie vom Mainstream der Ökonomen gefordert worden war.

Deutschland

In Deutschland hat sich die bereinigte Lohnquote ähnlich wie in Österreich entwickelt. Auf einen relativ kurzen steilen Anstieg in den frühen siebziger Jahren folgte ein kontinuierliches Sinken in den achtziger und neunziger Jahren. In den achtziger Jahren war dieser Rückgang ähnlich wie in Österreich stark vom Anstieg der Vermögenseinkommen (hohe Zinssätze und Mieten) geprägt. In der Analyse wird näher darauf eingegangen werden, inwieweit die ungünstige Arbeitsmarktlage für den Rückgang der Lohnquote verantwortlich war.

Die Reallohnposition hat sich in Deutschland in den achtziger und neunziger Jahren stark verringert, die realen Lohnstückkosten sanken deutlich (siehe Abbildung 4). Gerade in Deutschland, wo besonders vehement über die Löhne als Ursache für die hohe Arbeitslosigkeit geklagt wird, gingen die realen Lohnstückkosten seit 1980 um 13%, seit 1990 um 7% zurück – sogar etwas stärker als im EU-Durchschnitt. Trotz dieses markanten Zurückbleibens der Reallöhne hinter dem Produktivitätsfortschritt war die Arbeitsmarktlage in Deutschland in den neunziger Jahren enttäuschend.

EU-Staaten und USA

In der EU ist die gleiche Entwicklungstendenz der bereinigten Lohnquote wie in Österreich und Deutschland zu beobachten. Nach einem Anstieg in den siebziger Jahren (bei guter Arbeitsmarktlage) und einem Rückgang in den achtziger und neunziger Jahren liegt die bereinigte Lohnquote heute um gut 2 Prozentpunkte unter dem Wert von 1970 und um 7 Prozentpunkte niedriger als zum Höchststand 1981.

Zwischen 1980 und 1999 sanken die realen Lohnstückkosten in der EU um 12%, zwischen 1990 und 1999 um 6% – in beiden Jahrzehnten exakt im gleichen Tempo wie in Deutschland und in den USA. Dennoch war die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt völlig unterschiedlich, weil die Wirtschaft in den USA weit rascher wuchs als in der EU und in Deutschland – wofür nicht Kostenfaktoren, sondern hauptsächlich der raschere technologi-

sche Fortschritt (Informations- und Kommunikationstechnologien) in den USA verantwortlich war.

Innerhalb Europas waren die Trends in den einzelnen EU-Staaten überraschend ähnlich: In den meisten Ländern sanken die realen Lohnstückkosten in den neunziger Jahren um rund 6%. Am stärksten war der Rückgang dank hohem Produktivitätswachstum in Finnland und Irland, relativ kräftig auch in Italien infolge von Reallohnneinbußen (zur Erfüllung der Maastricht-Kriterien). In Österreich sanken die realen Lohnstückkosten etwas stärker als im EU-Durchschnitt. In keinem Land des Euro-Raums (außer Griechenland) stiegen sie seit 1980.

Die Unterschiede in der Entwicklung der Lohnstückkosten werden primär vom Produktivitätsfortschritt geprägt. Dieser weicht von Land zu Land weit stärker ab als die Reallohnveränderung. In Irland, Finnland und Schweden stieg die Produktivität in den neunziger Jahren beispielsweise um 25% bis 35%. Die Realeinkommen nahmen in Finnland und Schweden ähnlich wie im EU-Durchschnitt (+8%) zu. In den meisten EU-Staaten (mit Ausnahme von Italien) erhöhten sich die Reallöhne in den neunziger Jahren um 5% bis 10%, die Produktivität dagegen um 10% bis 30%. Hohes Wirtschaftswachstum, meist von technischer Innovation oder Nachfragebelebung induziert, treibt den Produktivitätsfortschritt an, und dieser führt zu einer Verringerung der realen Lohnstückkosten. Sinkende Arbeitslosigkeit wirkt dem entgegen, indem sie die Verhandlungsposition der Arbeitnehmer stärkt.

Internationaler Vergleich der Lohnquoten

Das Niveau der unbereinigten Lohnquote in der EU weicht von jener in den USA und in Japan relativ wenig ab. Im Durchschnitt der Jahre 1995 bis 2000 betrug die Lohnquote in der EU knapp 69%, in den USA 70½% und in Japan 73%.

Südeuropa hat sehr niedrige Lohnquoten, Mittel- und Nordeuropa dagegen relativ hohe. In Griechenland machen die Arbeitnehmerentgelte nur 40% des Volkseinkommens aus, in Italien weniger als 60% und in Spanien, Portugal und auch in Irland 60% bis 65%. Für die niedrigen Lohnquoten in Südeuropa (und Irland) ist der hohe Anteil des Agrarsektors und generell der Selbständigen ausschlaggebend: In der Landwirtschaft ist die Lohnquote außerordentlich niedrig.

Die höchsten Lohnquoten weisen die skandinavischen Länder auf: 78% in Schweden, 76% in Dänemark. Diese hohe Lohnquote dürfte mit der Bedeutung des öffentlichen Sektors zusammenhängen, der einen außerordentlich hohen Lohnanteil hat. Über dem EU-Durchschnitt liegt die Lohnquote auch in Österreich, Deutschland, Großbritannien und Frankreich.

3. Determinanten der Entwicklung der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten

3.1 Theoretische Überlegungen

Nach der klassischen Verteilungstheorie erhielten die Arbeiter jenen Teil des Sozialprodukts, der für ihre Reproduktion notwendig war. Den Überschuss teilten sich Unternehmer und Grundherren. Die Ersparnisse der Unternehmer waren die Basis für die Akkumulation. Die Renten der Grundherren wurden dagegen größtenteils verbraucht und gingen dem Akkumulationsprozess verloren.

Die neoklassische Verteilungstheorie vertraut auf die Gerechtigkeit des Marktes: Die Einkommen entsprechen in ihrer Höhe der Leistung des Einkommensempfängers. Im Rahmen der neoklassischen Grenzproduktivitätstheorie wird die Lohnquote aus einer linear-homogenen Produktionsfunktion erklärt. Der dem Faktor Arbeit zugeordnete Exponent der Cobb-Douglas-Produktionsfunktion entspricht in etwa der Lohnquote.

Kaldor hat sich um die Verteilungstheorie besonders verdient gemacht. Er konnte zeigen, dass – unter bestimmten Annahmen – eine Steigerung der Lohnquote nur durch eine Verringerung der Investitionsquote oder durch eine Erhöhung der partiellen Sparquoten der Lohn- und Gewinnbezieher erreicht werden kann. Zwischen Konjunktur und Lohnquote besteht demnach eine negative Beziehung: Ein Konjunkturaufschwung bzw. ein Anstieg der Investitionsquote drückt die Lohnquote, eine Rezession hebt sie an. Die Lohnquote schwankt also antizyklisch. Aus keynesianischer Sicht bestimmen die Unternehmer also ihre Gewinne durch ihre Ausgaben selbst. In Kaleckis Gewinngleichung sind die Gewinne gleich der Investition und dem Konsum der Unternehmer. Eine Erhöhung der Investitions- und Konsumquote der Selbständigen verschiebt die funktionelle Einkommensverteilung zugunsten der Unternehmer.

Rothschild betonte, dass dieser Umverteilung durch die defensive Haltung der Gewerkschaften Grenzen gesetzt sind. Die Gewerkschaften haben über die Lohnpolitik Einfluss auf die Sparquoten und können so die Einkommensverteilung zugunsten der Arbeitnehmer beeinflussen. Eine expansive Lohnpolitik kann die Sparquote der Lohnbezieher und der Gewinnempfänger erhöhen und damit die Gewinnquote verringern.

Der Umverteilungspolitik der Gewerkschaften ist wiederum durch die Arbeitslosigkeit Grenzen gesetzt. Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit wird die Gewerkschaften vorsichtiger in ihren Lohnforderungen machen. Die Einkommensverteilung kann also durch reine Theorie schwerlich erklärt werden, sie beruht auch auf Institutionen und Politik. Nach der Verteilungstheorie von Kalecki wird die Einkommensverteilung entscheidend von der Wettbewerbssituation auf den Güter- und Faktormärkten (Monopolgrad) bestimmt.

In der theoretischen Diskussion der Vergangenheit spielte die empirisch offenbar zu beobachtende sehr langfristige Konstanz der Lohnquote eine wichtige Rolle¹⁾. Es wurde über ökonomische Mechanismen diskutiert, die eine solche Tendenz zum Gleichgewicht bewirken könnten: z. B. führt eine Erhöhung der autonomen Investitionsquote zu einem Nachfrageüberhang und Preissteigerungen. Wenn diese Preiserhöhungen die Gewinnquote erhöhen und die Reallöhne reduzieren, dann bewegt sich die Nachfrage wieder zum Gleichgewicht hin, weil die Umverteilung die gesamtwirtschaftliche Sparquote erhöht.

Es ist fraglich, ob heute noch von einer langfristigen Konstanz der Lohnquote gesprochen werden kann. Seit Anfang der achtziger Jahre ist der Trend der bereinigten Lohnquote in den USA und Europa eindeutig rückläufig. Dies könnte mit der Globalisierung und dem verstärkten Gang der Unternehmen an die Börse zusammenhängen. In ihrem Gefolge orientieren sich die Unternehmen immer mehr am Shareholder-Value. Die Finanzmärkte reagieren unmittelbar auf schlechte Quartalsbilanzen, viel rascher als das je die kreditgewährenden Banken taten. Die Rationalisierungswellen und Kündigungen von Mitarbeitern auf dem Weg zum schlanken Unternehmen drängten die Gewerkschaften wegen der hohen Arbeitslosigkeit in die Defensive. Der Staat federte diese Strategien durch Früh- und Invaliditätspensionen bzw. Altersteilzeit ab. Die bevorstehende große demographische Wende könnte jedoch zu einer Trendumkehr auf dem Arbeitsmarkt führen.

¹⁾ *Streißler* wich von den produktions- und wachstumstheoretischen Begründungen einer Konstanz der Lohnquote ab. Er prognostizierte 1969 in einer umfangreichen Arbeit für die Industriestaaten im restlichen 20. Jahrhundert einen Anstieg der Lohnquote: "all empirical evidence points to the fact that the wage share increases."

3.2 Das Modell

Die Entwicklung der bereinigten Lohnquote als Kennzahl der funktionellen Einkommensverteilung und jene der Reallohnposition als Standortindikator sollen regressionsanalytisch erklärt werden. Diese Indikatoren unterliegen vielfältigen Bestimmungsgründen. Wir sehen drei Elemente als entscheidend an:

- den Konjunkturzyklus,
- die Lage auf dem Arbeitsmarkt und
- die Preisentwicklung.

Der Einfluss der Konjunktur ("Kaldor-Effekt") wird durch das BIP-Wachstum abgebildet. Die Konjunktur soll vor allem die kurzfristigen Schwankungen der Lohnquote erklären, für die mittelfristigen Trends der Lohnquote soll die Arbeitsmarktlage ("Quasi-Phillips-Kurven-Effekt") verantwortlich gemacht werden. Steigende Arbeitslosigkeit drängt die gewerkschaftliche Lohnpolitik in die Defensive und lässt überdies kaum Spielraum für eine Lohndrift. Die Arbeitsmarktlage wird durch die Arbeitslosenquote repräsentiert (wo diese nicht aussagefähig erscheint, wird sie durch die Erwerbstätigkeit ersetzt).

Die Entwicklung der bereinigten Lohnquote und der realen Lohnstückkosten wird überdies durch Preisschwankungen bestimmt. Die Rohwaren- und Ölmärkte treiben oft die Import- und Verbraucherpreise in die Höhe, die Löhne folgen dann mit einer gewissen Verzögerung, weil sich die Gewerkschaften bemühen, Reallohnverluste auszugleichen. Dieser Faktor wird durch die verzögerte Inflationsrate abgebildet. (Wo diese nicht signifikant ist, wird sie durch die Nominallöhne ersetzt.) In der Lohnentwicklung spiegelt sich auch der autonome Einfluss der Gewerkschaftspolitik. Viele Ökonomen würden einer autonomen Gewerkschaftspolitik sogar den entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung der bereinigten Lohnquote und der realen Lohnstückkosten zuschreiben. Wir schließen uns dieser Meinung nicht an und halten ökonomische Faktoren wie Arbeitslosigkeit, Wirtschaftswachstum und Preissteigerungen für primär maßgebend. Die unbereinigte Lohnquote wird überdies natürlich durch die Entwicklung des Selbständigenanteils an den Erwerbstätigen wesentlich mitbestimmt.

Die absolute Veränderung der bereinigten Lohnquote bzw. die relative Entwicklung der realen Lohnstückkosten wird somit in der typischen Regressionsgleichung als Funktion des Wirtschaftswachstums, der um ein Jahr verzögerten Veränderung der Arbeitslosenquote sowie der um ein Jahr verzögerten Inflationsrate betrachtet.

3.3 Ergebnisse der Regressionsanalysen

Österreich

Mit Hilfe einer Reihe von Regressionsgleichungen wurde versucht, den Einfluss der Konjunkturschwankungen, der Tendenzen auf dem Arbeitsmarkt und der Preis-Lohn-Entwicklung auf die Veränderung der bereinigten und unbereinigten Lohnquote sowie der Reallohnposition abzuschätzen. Alle drei erklärenden Variablen sind signifikant und weisen das zu erwartende Vorzeichen auf. Die drei Determinanten können im Zeitraum zwischen 1970 und 2000 etwa 40% bis 80% der Veränderung der bereinigten Lohnquote in Österreich erklären.

$$(1) \quad LQB_t = +0,29 - 0,39 Y_t - 1,14 AL_{t-1} + 0,18 Pc_{t-1} \quad R^2 = 0,42, DW = 2,02$$

(27) (48) (49)

$$(2) \quad LQB_t = +0,33 - 0,43 Y_t + 1,07 BQ_{t-1} + 0,18 Pc_{t-1} \quad R^2 = 0,51, DW = 2,27$$

(23) (31) (24)

$$(3) \quad LQB_t = -0,05 - 0,40 Y_t + 1,15 BQ_{t-1} + 0,22 Pc_{t-1} - 0,36 LQB_{t-1}$$

(22) (26) (32) (35)

$R^2 = 0,63, DW = 1,71$

$$(4) \quad LQB_t = +0,09 - 0,59 Y_t - 1,12 AL_t + 0,24 W_t \quad R^2 = 0,66, DW = 2,04$$

(16) (40) (19)

$$(5) \quad LQB_t = +0,49 - 0,67 Y_t + 1,26 BQ_t + 0,20 W_t \quad R^2 = 0,77, DW = 2,34$$

(12) (21) (17)

$$(6) \quad LQB_t = +0,26 - 0,64 Y_t + 1,20 BQ_t + 0,21 W_t - 0,26 LQB_{t-1}$$

(11) (19) (14) (31) $R^2 = 0,84, DW = 1,77$

$$(7) \quad RLP_t = +0,32 - 0,47 Y_t - 2,46 AL_{t-1} + 0,28 VPI_{t-1} \quad R^2 = 0,37, DW = 1,90$$

(36) (36) (49)

$$(8) \quad RLP_t = +0,09 - 0,93 Y_t + 2,36 BQ_t + 0,40 W_t - 0,21 RLP_{t-1}$$

(9) (12) (10) (33) $R^2 = 0,89, DW = 1,84$

$$(9) \quad ULCr_t = +0,20 - 0,50 Y_t - 2,41 AL_{t-1} + 0,29 VPI_{t-1} \quad R^2 = 0,37, DW = 1,82$$

(35) (38) (47)

$$(10) \quad ULCr_t = +0,65 - 0,87 Y_t + 3,01 BQ_t + 0,43 VPI_{t-1} \quad R^2 = 0,61, DW = 1,71$$

(19) (19) (26)

ULCr . . . reale Lohnstückkosten, relative Veränderung, *RLP* . . . Reallohnposition, relative Veränderung, *LQB* . . . bereinigte Lohnquote, absolute Veränderung, *Y* . . . Wirtschaftswachstum, *AL* . . . Arbeitslose (AMS) in % der Erwerbspersonen, absolute Veränderung, *BQ* . . . Beschäftigte in % der Bevölkerung (15-64), *Pc* . . . Deflator des privaten Konsums, *VPI* . . . Inflationsrate, *W* . . . Pro-Kopf-Einkommen, relative Veränderung: Lohn- und Gehaltsumme einschl. Arbeitgeberbeiträge, dividiert durch die unselbständig Erwerbstätigen (laut VGR). Zahlen in Klammer: Standardabweichung in % des Regressionskoeffizienten, ein Wert unter 50 zeigt ein hohes Signifikanzniveau an.

Die Konjunkturkomponente ist hoch signifikant. In Aufschwungsphasen sinkt die bereinigte Lohnquote, weil die Reallohnsteigerungen zunächst hinter den Produktivitätssteigerungen zurückbleiben. In Rezessionsjahren steigt hingegen die Lohnquote, weil die Gewinne der Unternehmen stärker von der sinkenden Kapazitätsauslastung betroffen sind als die Löhne und Gehälter. In allen Rezessionsjahren (1975, 1981/82, 1993 und 2001) nahm die bereinigte Lohnquote deutlich zu (siehe Abbildung 1). Eine Beschleunigung des Wirtschaftswachstums um 1 Prozentpunkt führte im Durchschnitt der letzten drei Jahrzehnte in den meisten Gleichungen zu einem Rückgang der bereinigten Lohnquote um 0,4 bis 0,7 Prozentpunkte. (Die Koeffizienten in den Gleichungen für die Reallohnposition und die realen Lohnstückkosten weichen ab, weil diese Variablen in relativen Veränderungen gemessen werden.)

Auch der Zusammenhang zwischen der Veränderung der Arbeitslosenquote und der Lohnquote ist sehr eng. Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit um 1 Prozentpunkt verringert die bereinigte Lohnquote in den meisten Gleichungen um 1 bis 1¼ Prozentpunkte. Besonders bemerkenswert ist, dass der Trend der bereinigten Lohnquote – Anstieg in den siebziger Jahren, Sinken in den achtziger und neunziger Jahren – genau umgekehrt zum Trend der Arbeitslosenquote verläuft. Abbildung 6 zeigt dies deutlich.

Da die Arbeitslosigkeit in Österreich sehr stark von institutionellen und arbeitsmarktpolitischen Einflüssen (wie der Zahl der Frühpensionierungen oder der in Schulung befindlichen Arbeitslosen) geprägt ist, kann als alternative Arbeitsmarktvariable die Entwicklung der Beschäftigungsquote (Beschäftigung in Prozent der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter von 15 bis 64 Jahren) herangezogen werden. Der Erklärungswert der Gleichung verbessert sich spürbar, wenn die Erwerbstätigkeit statt der Arbeitslosenquote verwendet wird. Eine Erhöhung der Beschäftigungsquote um 1 Prozentpunkt erhöht die bereinigte Lohnquote um 1 bis 1¼ Prozentpunkte. Umgekehrt verringert eine Verschlechterung der Arbeitsmarktlage die bereinigte Lohnquote signifikant.

Das Hinzufügen einer eigenen Preisvariable erscheint sinnvoll, weil die Lohnpolitik grundsätzlich eine Abgeltung der Preissteigerung und eine Beteiligung am Produktivitätsfortschritt anstrebt. Die Löhne reagieren gewöhnlich mit einer Verzögerung auf Preisveränderungen, diese wiederum folgen den Outputschwankungen und vor allem den Fluktuationen auf den Rohwaren- und Ölmärkten mit einem gewissen Lag. Das Ausmaß der Einbeziehung von unerwarteten Preiserhöhungen (etwa ausgehend von Preisentwicklungen auf den inter-

nationalen Rohstoffmärkten) in die Lohnforderungen dürfte aber zwischen verschiedenen Ländern und Lohnverhandlungsstrukturen stark unterschiedlich sein. Eine Erhöhung der Verbraucherpreise um 1% erhöhte in der Vergangenheit in Österreich die bereinigte Lohnquote mit einer Verzögerung um ein Jahr um 0,2 Prozentpunkte.

Als Alternative zur Inflationsrate kann auch eine Lohnvariable verwendet werden. Eine Erhöhung der Nominallöhne hat in den Gleichungen positiven Einfluss auf die Lohnquote, sie wird also kurzfristig nicht voll durch Preiserhöhungen ausgeglichen. Ein Anstieg der Pro-Kopf-Löhne um 1% löst eine Reaktion der Lohnquote um etwa $+1/4$ Prozentpunkt aus. Die Signifikanz der Lohnvariable ist erwartungsgemäß höher als jene der Inflationsrate, weil autonome Lohnsteigerungen durch Gewerkschaftspolitik, Lohndrift und Strukturverschiebungen, die über die Inflationsabgeltung hinausgehen, damit auch erfasst sind.

Wie bereits gezeigt, können reale Lohnstückkosten und Reallohnposition als reale bereinigte Lohnquote verstanden werden. Die relative Veränderung der Reallohnposition bzw. der realen Lohnstückkosten lässt sich deshalb mit den gleichen drei Faktoren erklären. Der Fit der Gleichungen ist meist etwas schlechter als jener der Lohnquotengleichung. Dies dürfte mit Datenproblemen (z. B. fehlender Statistik über die Außenhandelspreise) zusammenhängen.

Wenn man die verzögerte abhängige Variable (z. B. RLP_{t-1}) in die Gleichung mit einbezieht, so liegt deren Koeffizient bei $-0,2$ bis $-0,3$. Das bedeutet, dass die langfristigen Koeffizienten um etwa ein Viertel niedriger sind als die kurzfristigen.

Auch die Veränderung der unbereinigten Lohnquote kann mit den gleichen Variablen erklärt werden, wobei der Anteil der Unselbständigen als zusätzliche Größe eingeführt werden muss. Vier Fünftel der Veränderung der unbereinigten Lohnquote können damit erklärt werden, alle Variablen sind hoch signifikant.

$$(11) \quad LQ_t = +0,34 - 0,69 Y_t + 1,99 ANT_t + 1,49 BQ_t + 0,25 PC_{t-1}$$

(15) (29) (29) (31) $R^2 = 0,74; DW = 2,07$

LQ . . . unbereinigte Lohnquote, absolute Veränderung, $ANT = UNS/ERW$. . . Anteil der Unselbständigen an den Erwerbstätigen, absolute Veränderung

Deutschland

Für Deutschland sind die Ergebnisse ähnlich wie für Österreich. Hohes Wirtschaftswachstum hebt die Gewinnquote an bzw. drückt die Lohnquote (Kaldor-Effekt). Arbeitslosigkeit und Inflation wirken sich mit einer gewissen Verzögerung auf die Lohnquote aus. Steigende Arbeitslosigkeit dämpft die Lohnquote (Quasi-Phillips-Kurven-Effekt), ein Anziehen der Preise findet mit einer gewissen Verzögerung seinen Niederschlag in steigenden Löhnen. Der Zusammenhang ist enger als in Österreich, die Signifikanz der Koeffizienten noch höher. Auch in Deutschland verläuft der Trend der bereinigten Lohnquote umgekehrt zu jenem der Arbeitslosenquote.

$$(12) \quad LQB_{Dt} = -0,11 - 0,25 Y_{Dt} - 1,11 AL_{D,t-1} + 0,26 PC_{D,t-1} \quad R^2 = 0,72, DW = 1,95$$

(24) (14) (24)

$$(13) \quad LQB_{Dt} = +0,04 - 0,35 Y_{Dt} - 0,79 AL_{D,t-1} + 0,18 W_{Dt} \quad R^2 = 0,78, DW = 1,69$$

(16) (16) (19)

D . . . Deutschland, $t-1$. . . Verzögerung um 1 Jahr, Pc . . . Deflator des privaten Konsums

Andere EU-Staaten

Die nachfolgenden Regressionsgleichungen bestätigen, dass das Erklärungsmodell nicht nur für Österreich und Deutschland, sondern auch für viele andere EU-Staaten Gültigkeit hat. Die Entwicklung der Arbeitslosigkeit, der Konjunktur und der Löhne bzw. Preise erklären die Veränderungen der bereinigten Lohnquote bzw. der Reallohnposition.

Abbildung 5 weist darauf hin, dass die Veränderungen der bereinigten Lohnquote in den EU-Ländern vor allem in den siebziger und achtziger Jahren viel stärker ausgeprägt waren als in den USA. Dies hängt vor allem mit unterschiedlichen Reaktionen auf den Anstieg der Inflation zusammen, die Mitte und Ende der siebziger Jahre durch eine drastische Erhöhung der internationalen Rohstoffpreise ausgelöst wurde. In den USA hatte der unerwartete Inflationsanstieg keine Auswirkungen auf den Lohnanteil. Den Arbeitnehmern gelang es nicht, die Preiserhöhungen abgegolten zu bekommen. In Europa wurde die importierte

Inflation deutlich stärker in die Löhne weitergewälzt. Damit ging der Anstieg der Rohölpreise in größerem Ausmaß zu Lasten der Gewinne. Erst nach Mitte der achtziger Jahre war dieser Effekt wieder ausgeglichen, die bereinigte Lohnquote erreichte wieder das Niveau von Anfang der siebziger Jahre. Innerhalb der EU-Länder war die Reaktion der Löhne auf die importierte Inflation aber deutlich unterschiedlich. Überdurchschnittlich erhöhte sich die Lohnquote in den siebziger Jahren in Portugal, Belgien, Frankreich, Dänemark, Finnland und Irland.

$$(14) \quad LQB_{IT_t} = + 0,08 - 0,21 Y_t - 1,06 AL_{t-1} + 0,05 Pc_{t-1} \quad R^2=0,59, DW = 1,93$$

(39) (27) (49)

$$(15) \quad LQB_{DK_t} = - 0,98 - 0,24 Y_t - 1,06 AL_{t-1} + 0,24 VPI_{t-1} \quad R^2 = 0,64, DW = 2,03$$

(44) (21) (25)

$$(16) \quad LQB_{SF_t} = + 0,68 - 0,53 Y_t - 1,11 AL_{t-1} + 0,16 VPI_{t-1} \quad R^2 = 0,70, DW = 1,97$$

(21) (17) (42)

$$(17) \quad LQB_{SW_t} = + 1,49 - 0,63 Y_t - 1,94 AL_{t-1} \quad R^2 = 0,64, DW = 2,18$$

(24) (16)

$$(18) \quad LQB_{NL_t} = + 0,32 - 0,45 Y_t - 1,04 AL_{t-1} + 0,13 W_{t-1} \quad R^2 = 0,60, DW = 2,01$$

(29) (19) (33)

$$(19) \quad LQB_{IR_t} = + 0,76 - 0,41 Y_t - 0,52 AL_t + 0,10 W_t \quad R^2 = 0,38, DW = 1,86$$

(32) (44) (49)

LQB . . . bereinigte Lohnquote, absolute Veränderung

IT . . . Italien, *NL* . . . Niederlande, *SW* . . . Schweden, *DK* . . . Dänemark,
SF . . . Finnland, *IR* . . . Irland

Pc . . . Deflator des privaten Konsums, *VPI* . . . Inflationsrate

Internationaler Querschnitt

Am Rande wurde auch noch versucht, die Unterschiede zwischen den Lohnquoten der einzelnen EU-Staaten zu erklären. Ähnlich wie bei den Zeitreihenanalysen zeigt sich auch hier: Die Lohnquote eines Landes ist hoch, wenn der Selbständigenanteil und die Arbeitslosenquote niedrig sind.

$$(20) \quad LQ_{INT} = + 85,65 - 0,78 SELB - 0,48 AL \quad R^2 = 0,84, DW = 1,69$$

(16) (48)

LQ_{INT} . . . Lohnquote 1999 im EU-Querschnitt (12 EU-Staaten ohne Luxemburg, Griechenland, Irland), $SELB$. . . Selbständigenanteil

Die Unterschiede im Niveau der bereinigten Lohnquote lassen sich teilweise durch die Arbeitslosen- und Investitionsquoten erklären. Eine hohe Arbeitslosenquote führt zu einer relativ niedrigen bereinigten Lohnquote, eine hohe Investitionsquote ebenso. Das stützt die postkeynesianische Theorie, dass die Unternehmen die Gewinne durch ihre Investitionstätigkeit selbst gestalten. Die Gewinne sind demnach eher Folge als Ursache der Investitionstätigkeit.

$$(21) \quad LQB_{INT} = + 121,53 - 1,76 AL - 2,13 INVQU \quad R^2 = 0,49, DW = 1,87$$

(37) (46)

LQB_{INT} . . . bereinigte Lohnquote 1999 im EU-Querschnitt, $INVQU$. . . Investitionsquote

Die Veränderungen der Lohnquote von 1989 bis 1999 im internationalen Querschnitt lassen sich nur begrenzt mit dem vorhandenen Modell erklären, wobei auch die mangelnde Datenqualität und der Zufall der Eckjahre eine Rolle spielen. Im internationalen Querschnitt können die Veränderungen der bereinigten Lohnquote einigermaßen durch die Produktivitätsentwicklung und die Veränderungen der Arbeitsmarktlage erklärt werden. Der Determinationskoeffizient (R^2) liegt jedoch bei nur

0,5. Die Beschäftigungsquote ist gerade noch signifikant, die Arbeitslosenquote – deren internationale Vergleichbarkeit zu wünschen übrig lässt – liegt bereits etwas außerhalb der Signifikanzgrenze.

$$(22) \quad LQB_{INT,A} = + 5,08 - 3,66 PV - 0,35 AL_A \quad R^2 = 0,50, DW = 1,90$$

(32) (53)

A . . absolute Differenz 1999/89 in Prozentpunkten, *PV* . . Produktivitätsveränderung in %

$$(23) \quad LQB_{INT,A} = + 3,38 - 2,77 PV + 0,28 BQ_A \quad R^2 = 0,53, DW = 1,74$$

(41) (48)

3.4 Konjunktur und Lohnquote ("Kaldor-Effekt")

Für Österreich zeigen die Regressionsgleichungen einen deutlich antizyklischen Verlauf des Lohnanteils am Volkseinkommen. Dies ist auch für einzelne Jahre im Untersuchungszeitraum empirisch nachvollziehbar. Die bereinigte Lohnquote stieg in den Rezessionsjahren 1975 (Zusammenbruch des internationalen Währungssystems, Erster Erdölpreisschock), 1978 ("Leistungsbilanzkrise"), 1981 (Hochzinspolitik, Zweiter Erdölpreisschock) und auch 1993 (Hochzinspolitik) sowie 2001 (US-Rezession, "Nulldefizit") merklich an. Dagegen ging sie in den Jahren kräftigen Wirtschaftswachstums – etwa 1988 bis 1991 – deutlich zurück. Es gibt allerdings auch Perioden, in denen der Lohnanteil kaum antizyklische Charakteristika aufweist. Hier schlägt im allgemeinen der Einfluss der Arbeitslosigkeit durch.

Die Konjunkturtheorie weist auf einen direkten Zusammenhang zwischen zyklischer Entwicklung und Lohnquote hin (Tichy, 1994). Dieser resultiert unmittelbar aus der Geschwindigkeit der Anpassung der Einkommensarten an die Wirtschaftsentwicklung. Auf steigende Investitionstätigkeit und Kapazitätsauslastung im Konjunkturaufschwung reagieren die Gewinne sehr rasch. Sie erhöhen sich bei hoher Wachstumsdynamik stark. Beschäftigung und Löhne hingegen reagieren mit einer Verzögerung. Die Gewinnquote schwankt somit im Konjunkturverlauf prozyklisch, die Lohnquote antizyklisch.

Zum ersten beginnen die Unternehmen mit dem Beschäftigungsaufbau erst, sobald sich der Aufschwung gefestigt hat und somit das Risiko der Ausdehnung des Personalbestandes gesunken ist. Deshalb reagiert das Produktivitätswachstum in Österreich stark prozyklisch, während das Beschäftigungswachstum erst mit Zeitverzögerung und nur gedämpft der Konjunktur folgt (*Marterbauer – Walterskirchen, 1999*). Zum zweiten sind die Effektivlöhne zu einem großen Teil kontraktbestimmt, das heißt durch Tariflohnvereinbarungen festgelegt, und damit kurzfristig nicht an geänderte wirtschaftliche Verhältnisse anpassbar. Dies könnte nur durch das Einsetzen von Lohndrift konterkariert werden. Allerdings spielt die Lohndrift in Österreich im internationalen Vergleich eine relativ geringe Rolle. Auch im Abschwung reagieren die Gewinne rascher auf die sinkende Nachfrage als die Lohneinkommen.

In der Phase der Vollbeschäftigungswirtschaft – die in Österreich bis in die frühen achtziger Jahre hineinreichte – wurde die konjunkturbedingte Dynamik der Lohnquote noch verstärkt: Bei hohem Beschäftigungsniveau und Arbeitskräfteknappheit werden die Unternehmen aus einzelwirtschaftlicher Rationalität im Abschwung ihre Beschäftigung nur zögernd anpassen, weil die Wiedereinstellungskosten relativ hoch sind (*Guger, 1992*). Die Hortung von Arbeitskräften spielte in Österreich lange Zeit eine relativ wichtige Rolle und könnte bei Auftreten von Knappheit an Fachkräften in mittelfristiger Zukunft wieder Bedeutung erlangen.

Da die Lohnquote im Konjunkturverlauf relativ stark schwankt, kann ein Vergleich bestimmter Eckdaten die Lohnquote unter Umständen verzerrt wiedergeben. Beim Vergleich der Lohnquoten im internationalen Querschnitt konzentrieren wir uns deshalb auf den Durchschnitt der Fünfjahresperiode zwischen 1995 und 2000.

3.5 Arbeitslosigkeit und Lohnstückkosten ("Quasi-Phillips-Kurven-Effekt")

Der Anstieg der Arbeitslosigkeit wirkt sich direkt auf die Lohnquote aus, weil die Bezieher von Arbeitslosengeld nicht mehr Lohnempfänger, sondern Bezieher von Transfereinkommen sind. Wenn die Beiträge zur Arbeitslosenversicherung wegen steigender Arbeitslosigkeit erhöht werden müssen, dann heben allerdings die höheren Arbeitgeberbeiträge die Lohnquote an.

Indirekt wirkt sich die Arbeitslosigkeit mit einer gewissen Verzögerung auf die Lohnpolitik aus. Der steigende Trend der Lohnquote in den siebziger Jahren und der fallende Trend in den achtziger und neunziger Jahren passt gut mit der Entwicklung der Arbeitslosenquoten zusammen. In den siebziger Jahren hat die niedrige und sinkende Arbeitslosigkeit zum Anstieg der Lohnquote beigetragen, in den letzten beiden Jahrzehnten drückte dagegen die steigende Arbeitslosigkeit die Lohnquote.

Aufgrund der demographischen Entwicklung ist längerfristig mit einer zunehmenden Knappheit an Arbeitskräften und einem Abbau der Arbeitslosigkeit zu rechnen. Diese zunehmende Knappheit an Arbeitskräften, insbesondere bei Fachkräften, sollte zu einer Stabilisierung bzw. einem Anstieg der (bereinigten) Lohnquote führen. Die künftige Entwicklung der Lohnquote ist auch eine entscheidende Frage für die Stabilisierung der Beitragseinnahmen zur Sozialversicherung.

Als Alternative zur Arbeitslosenquote kann auch die Entwicklung der Erwerbstätigkeit (bzw. der Beschäftigungsquote) als Indikator der Arbeitsmarktlage verwendet werden. Eine starke Zunahme der Erwerbstätigkeit kann sich auch positiv auf die bereinigte Lohnquote auswirken, wenn nämlich die Vermögenseinkommen zurückbleiben.

Die ökonometrische Untersuchung ergibt einen überraschend engen Zusammenhang zwischen der Arbeitsmarktentwicklung und dem Lohnanteil am Volkseinkommen. Ein Anstieg der Arbeitslosigkeit löst einen überproportionalen Rückgang der Lohnquote aus.

In Österreich herrschte bis ins Jahr 1982 Vollbeschäftigung. Seitdem steigt die Arbeitslosigkeit und die Lohnquote geht zurück. Der Zusammenhang zwischen den beiden Größen dürfte dabei vor allem indirekt hergestellt werden. Der Anstieg der Arbeitslosigkeit ist vor allem das Ergebnis schwachen Wirtschaftswachstums und steigenden Arbeitskräfteangebots. Der Rückgang der Lohnquote stellt sich – vor allem in den achtziger Jahren – eher als Spiegelbild des Anstiegs der Vermögenseinkommen dar. Dies kann wieder einen Ausgangspunkt für die Abschwächung des Wachstums gebildet haben.

Die Internationalisierung der Wirtschaft kann über ihre Auswirkungen auf die Arbeitslosigkeit ebenfalls Effekte auf die Lohnquote gehabt haben. Langfristig dürfte Österreich aufgrund der hohen Wettbewerbsfähigkeit seiner Exportwirtschaft von der Internationalisierung profitiert haben. Dies kommt auch in steigenden Marktanteilen zum Ausdruck. Wesentliche

Internationalisierungsschritte – etwa die Ostöffnung zu Beginn der neunziger Jahre und der EU-Beitritt Mitte der neunziger Jahre – dürften aber zu einem "erlittenen Produktivitätswachstum" geführt haben, das keinen Anlass zu Realloohnerhöhungen in vollem Ausmaß gegeben hätte. Deshalb ist die bereinigte Lohnquote in diesen "Globalisierungsphasen" eher gesunken.

Einen direkten Zusammenhang kann es über die Lohnpolitik gegeben haben. Diese neigte in schwierigen wirtschaftlichen Phasen, die mit einem Anstieg der Arbeitslosigkeit verbunden waren, zunehmend zur Zurückhaltung. Das antizyklische Element der Lohnpolitik trat gegenüber dem Element der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit deutlich in den Hintergrund. Gleichzeitig schwächte der Anstieg der Arbeitslosigkeit die Sozialpartnerschaft generell und innerhalb der Sozialpartnerschaft die Arbeitnehmerseite.

3.6 Der Einfluss der Preis- und Lohnentwicklung auf die Lohnquote

Die Löhne folgen gewöhnlich mit einer zeitlichen Verzögerung den Preissteigerungen, diese wieder mit einer Verzögerung den Konjunkturschwankungen. Die ökonometrische Untersuchung hat den verzögerten Einfluss der Inflationsrate auf die Lohnquote gezeigt. Verwendet man statt der Inflationsrate unmittelbar die nominelle Lohnentwicklung als erklärende Variable für die realen Lohnstückkosten, dann kann diese nur einen relativ kleinen Teil der Veränderung erklären (im Vergleich zu Wirtschaftswachstum und Arbeitslosigkeit.)

Die Lohnpolitik strebt in Österreich vor allem eine Abgeltung der Inflation und eine "gerechte" Beteiligung am Produktivitätsfortschritt an. Implizit stellte die Lohnquote immer eine wichtige Orientierungsgröße für die österreichische Lohnpolitik dar. Denn die langfristige – das heißt über den Konjunkturzyklus reichende – Konstanz des (bereinigten) Lohn- bzw. Gewinnanteils am Volkseinkommen bildete eine Basis, auf der die korporatistische Zusammenarbeit der großen Interessenvertretungen im Rahmen der Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft begründet war. Sie implizierte, dass die Gewerkschaften ihre Lohnpolitik an der langfristigen Produktivitätsentwicklung orientieren. Die Reallöhne – die allerdings im Rahmen der korporatistischen Lohnpolitik nicht direkt verhandelbar sind – sollten sich langfristig wie die Arbeitsproduktivität in der Gesamtwirtschaft entwickeln. Die "Lohnformel" lautet daher "Inflationsrate + langfristiges Produktivitätswachstum". Damit akzeptieren die Gewerkschaften einerseits den Status quo in der funktionellen Einkom-

mensverteilung, andererseits werden lohnkostenbedingte Inflationsprozesse verhindert, die die Wachstumspolitik gefährden könnten. Im Gegenzug akzeptierten die Interessenverbände der Unternehmer das Vollbeschäftigungsziel.

Die Orientierung der Lohnpolitik an der Produktivitätsentwicklung stellt eine Leitlinie der österreichischen Lohnpolitik dar, die grob seit den fünfziger Jahren gültig ist. Sie wurde – in der ex-post-Betrachtung – vor allem in den sechziger Jahren sehr eng eingehalten. In den siebziger Jahren hingegen war die Reallohnposition deutlich positiv, die Anpassung der Lohnpolitik an die Verschlechterung der Terms-of-Trade nach dem starken Anstieg der Rohölpreise geschah erst mit einer Verzögerung. In den frühen achtziger Jahren erfolgte die Gegenreaktion der Lohnpolitik. Die Reallöhne stiegen trotz erheblichen Produktivitätswachstums praktisch nicht. Dies dürfte eine Reaktion auf die "zu hohen" Lohnforderungen in den siebziger Jahren gewesen sein. Auch gegen Ende der achtziger Jahre blieb die Lohnpolitik trotz starken Produktivitätswachstums sehr zurückhaltend. Die hohen Produktivitätszuwächse waren zu einem guten Teil auf die Durchführung des lange zurückgestauten Personalabbaus in der Verstaatlichten Industrie zurückzuführen. Dieser Produktivitätssprung wurde aus gesamtwirtschaftlichen Überlegungen nicht zu einer merklichen Realloohnerhöhung – die auch andere Branchen mit "normalen" Produktivitätssteigerungen betroffen hätte – genutzt.

Auch in den neunziger Jahren wurden die Produktivitätssteigerungen in vielen Fällen eher "erlitten". Von der starken Öffnung der Wirtschaft im Rahmen der Teilnahme am EU-Binnenmarkt, der Ostöffnung, vielleicht auch der "Globalisierung", sowie der teilweise beträchtlichen Höherbewertung des Schillings im Zuge von Währungskrisen im Europäischen Währungssystem ging ein erheblicher Rationalisierungsdruck aus. Dieser äußerte sich vor allem in der Schließung nicht rentabler, bisher geschützter Betriebe und spiegelt nicht notwendigerweise eine Beschleunigung des gesamtwirtschaftlichen Produktivitätswachstums, das in vollem Ausmaß zu Realloohnerhöhungen Anlass geben würde. So blieb in der Periode zwischen 1996 und 1998 trotz relativ günstiger Produktivitätsentwicklung der Anstieg der Löhne sehr verhalten.

Die österreichische Lohnpolitik orientiert sich allerdings nicht nur am mittelfristigen Produktivitätswachstum, sondern hatte auch ein antizyklisches Element, vor allem in den sechziger und siebziger Jahren. Die Löhne sollten diskretionär in der Rezession relativ hoch gehalten werden, um die Kaufkraft aufrechtzuerhalten und der Konsumgüterindustrie eine Konjunk-

turstütze zu schaffen. Im Aufschwung hingegen sollten zurückhaltende Lohnerhöhungen mögliche inflationäre Preisentwicklungen hintanhaltend und den Unternehmen jene Gewinnspielräume schaffen, die zu einer Verlängerung der Investitionskonjunktur führen sollen. Allerdings ist der Zusammenhang zwischen Gewinnentwicklung und Investitionstätigkeit nicht immer sehr eng. Außerdem sind seit Ende der siebziger Jahre die antizyklischen konjunkturpolitischen Ziele der Lohnpolitik gegenüber anderen makroökonomischen Zielen in den Hintergrund getreten. Denn eine konjunkturstabilisierende Orientierung der Lohnpolitik kollidierte zunehmend mit dem Ziel der externen Stabilität. Eine übermäßige Stimulierung der Binnenkonjunktur durch relativ hohe Lohnabschlüsse in der Rezession drohte hohe Importnachfrage und damit steigende Handelsbilanzdefizite nach sich zu ziehen. Insbesondere im Jahr 1977 zwang das enorme Handelsbilanzdefizit (8,8% des BIP) zur Korrektur der Lohnpolitik. Zudem verringerten die Terms-of-Trade-Verluste infolge der stark gestiegenen Importpreise nach den beiden Erdölkrisen in den siebziger Jahren den "Reallohnspielraum". Die Lohnpolitik orientierte sich ab diesem Zeitpunkt stärker an den kurzfristigen Aussichten für Wettbewerbsfähigkeit und Wirtschaftswachstum. Dies zeigt sich auch in den neunziger Jahren.

4. Einfluss der Vermögenseinkommen auf die Entwicklung der Lohnquote

Zu den weiteren spezifischen Determinanten der Entwicklung der Lohnquote zählen die Besitzeinkommen (Niveau der Zinssätze u. a.) und der wirtschaftliche Strukturwandel. Die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung nach dem ESVG 1995 erlaubt keine detailliertere Unterscheidung zwischen den verschiedenen Formen der Einkünfte aus Besitz und Unternehmung. Wünschenswert wäre insbesondere eine Aufspaltung in Unternehmenserträge und Besitzeinkommen. Diese beiden Einkommensarten unterliegen sehr unterschiedlichen ökonomischen Determinanten, und auch die wirtschaftlichen Auswirkungen unterschiedlicher Entwicklung der beiden Einkommenskomponenten sind von erheblichem makroökonomischen Interesse. Aufgrund des Fehlens von Daten wird hier auf die "alte" VGR nach dem ESVG 1979 zurückgegriffen, wo die Differenzierung nach Besitz- und Gewinneinkommen möglich ist.

Gemäß dieser Rechnung sind von 1980 bis 1997 die Besitzeinkommen mit +263% etwa 1½-mal so rasch gestiegen wie die Gewinne (+170%). Der Anteil der Besitzeinkommen an den gesamten Einkünften aus Besitz und Unternehmung hat sich von 18% auf 23% erhöht.

Dieser starke Zuwachs der Besitzeinkommen geht in erheblichem Ausmaß auf den Anstieg der Einkommen aus Vermietung und Verpachtung zurück. Die Besitzeinkommen ohne Vermietung und Verpachtung nahmen um 167% zu, das heißt gleich rasch wie die Gewinne. Die Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung erhöhen sich laut ESVG 1979 von 1980 bis 1997 um 646%. Diese Entwicklung ist nicht allein durch Mietzinssteigerungen erklärbar. Sie dürfte auch auf erhebliche Untererfassungen in der Vergangenheit zurückgehen: Die Einkommen aus Vermietung und Verpachtung lagen laut Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung bis Mitte der siebziger Jahre bei null und betragen 1980 nur 727 Mill. €, bis 1997 sind sie auf 4,9 Mrd. € angestiegen. Verstärkt wird dies durch die Verbuchung von "Imputationen" für die Benutzung von Eigenheimen und Eigentumswohnungen.

Wesentliche Elemente der Zunahme der Besitzeinkommen stellen auch die hohen Zinssätze Anfang der achtziger und neunziger Jahre und die Entwicklung auf den Kapitalmärkten

generell dar. Die Hochzinspolitik nach dem Übergang zur monetaristischen Geldpolitik hat zu einer Änderung der Einkommensverteilung zwischen Unternehmern und Rentiers geführt. Der Anteil der Besitzeinkommen ohne Vermietung und Verpachtung an den gesamten Einkünften aus Besitz und Unternehmung erhöhte sich von 7% im Jahr 1970 und 12% im Jahr 1979 sprunghaft auf 17% im Jahr 1981, bis 1988/89 hat er sich wieder auf 15% verringert, um in der neuerlichen Hochzinsphase auf 16,5% (1991/92) anzusteigen. Im Jahr 1997 betrug er wieder 13,5%. Dies weist auf einen wesentlichen – und auch kurzfristig wirksamen – Einfluss des Zinssatzes auf die gesamten Besitzeinkommen hin.

Die Höhe der Zinssätze dürfte auch makroökonomisch bedeutsame Auswirkungen auf den Wirtschaftsprozess gehabt haben. Bei hohen Zinsen und hoher Unsicherheit über die künftige gesamtwirtschaftliche Entwicklung kann sich eine Dämpfung der Neigung, in Sachkapital zu investieren, d. h. eine Verlagerung vor allem der Interessen der Großunternehmen von "production to finance" (Steindl, 1990) ergeben. Diese Änderung in der Anlagestrategie (von Realkapital zu Finanzkapital) und ihre Auswirkungen auf die Einkommensverteilung dürften auch bremsend auf die gesamtwirtschaftliche Wachstumsdynamik gewirkt haben.

Die hohe Dynamik der Besitzeinkommen prägt die Entwicklung der Lohnquote vor allem in den achtziger Jahren entscheidend. Abstrahiert man vom Anteil der Besitzeinkommen am Volkseinkommen und verteilt dieses nur auf Lohn- und Gewinneinkommen, dann entwickelt sich die unbereinigte Lohnquote (laut ESVG 1979) erheblich anders. Der Anstieg in den siebziger Jahren fällt deutlich markanter aus – die Lohnquote erreicht 79% im Jahr 1981. Abgesehen von kleinen Schwankungen bleibt die unbereinigte Lohnquote auf diesem Niveau: 80% im Jahr 1993. Bis 1997 geht sie dann merklich zurück (76%).

Wenn man das Niveau der Zinssätze in die Gleichung für die bereinigte Lohnquote einfügt, dann ergibt sich zwar das erwartete negative Vorzeichen, der Koeffizient dieser Variablen bleibt jedoch etwas außerhalb der Signifikanzgrenze.

$$(24) \quad LQB_t = + 0,62 - 0,62 Y_t + 1,53 BQ_t + 0,23 VPI_{t-1} - 0,22 R_{t-1}$$

(14) (19) (25) (58) $R^2 = 0,75, DW=2,12$

R = langfristiger Realzinssatz, absolute Veränderung

5. Lohnquote nach Sektoren

Der Lohnanteil am Gesamteinkommen unterscheidet sich zwischen den verschiedenen Sektoren und Branchen erheblich. Lohnquoten im traditionellen Sinn sind allerdings für die einzelnen Branchen wegen des Fehlens von spezifischen Daten für Abschreibungen u. a. nicht berechenbar. Übersicht 4 zeigt den Anteil der Arbeitnehmerentgelte an der gesamten Bruttowertschöpfung. Dieser beträgt für die Gesamtwirtschaft 55% und hat sich seit 1988 nur geringfügig verändert. Der Anteil der Arbeitnehmerentgelte differiert zwischen den Branchen und Sektoren allerdings erheblich. Er ist bei den öffentlichen Dienstleistungen, wo er stabil bei etwa 80% liegt, am höchsten. Überdurchschnittlich hoch liegt er auch in der Sachgütererzeugung. Dort hat er allerdings von 67% Ende der achtziger Jahre auf zuletzt 58% abgenommen. Der Lohnanteil in der Bauwirtschaft entspricht etwa dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt und ist in der jüngsten Vergangenheit ebenfalls merklich gesunken. Deutlich niedriger liegt er bei den privaten Dienstleistungen, er beträgt dort nur etwa 45%, ist auf diesem Niveau allerdings stabil. Sehr niedrig ist der Lohnanteil wie zu erwarten in der Landwirtschaft, er liegt bei etwa 10%.

Die Unterschiede im Lohnanteil zwischen der Sachgüterproduktion und den privaten Dienstleistungsbranchen wird vor allem durch die Betriebsgröße bestimmt. Zwar ist die Kapitalintensität in der Industrie merklich höher, im Dienstleistungsbereich gibt es allerdings eine viel größere Zahl an Selbständigen.

Der Lohnanteil an der Wertschöpfung liegt in den "New Economy"-Sektoren (Wirtschaftsdienste, Telekommunikation) höher als in den anderen privaten Dienstleistungsbereichen, bleibt aber unter den Werten der Sachgütererzeugung. In der Nachrichtenübermittlung schwankt er zwischen 46% (1996) und 58% (2000). Die Unternehmensstruktur ist durch einige Großbetriebe geprägt, allerdings spielen Ausgliederungen und Restrukturierungen eine erhebliche Rolle. Im Bereich der wirtschaftsnahen Dienstleistungen liegt der Lohnanteil in den letzten Jahren relativ stabil bei etwa 50%.

Im privaten Dienstleistungssektor ist der Anteil der Selbständigen relativ hoch, das gilt auch für die "New Economy". Die Lohnquote, gemessen an der Wertschöpfung (also inkl. Abschreibungen), liegt bei den privaten Dienstleistungen und der Landwirtschaft deutlich niedriger als in der Sachgütererzeugung. Der Strukturwandel von der Landwirtschaft zur

Sachgüterproduktion hatte deshalb in den fünfziger und sechziger Jahren die Lohnquote angehoben. Der langfristige Strukturwandel von der Sachgütererzeugung zum privaten Dienstleistungssektor drückt hingegen die Lohnquote.

Dieser Strukturwandel geht allerdings nur relativ langsam vor sich. Der Anteil der Sachgütererzeugung an der gesamten Wertschöpfung betrug 1988 22,2% und im Jahr 2001 21,3%. Jener der privaten Dienstleistungen erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 42,8% auf 45,9%. Berechnet man eine Lohnquote unter der Annahme konstanter Wertschöpfungsanteile auf der Basis 1988, ist nur eine geringfügige Niveauverschiebung feststellbar. Selbst unter dieser Annahme liegt die Lohnquote bei 55%.

6. Auswirkungen der Reallohnposition auf die Beschäftigung

In den bisherigen Abschnitten der Arbeit wurde versucht, die Ursachen für die Entwicklung der bereinigten Lohnquote und der realen Lohnstückkosten zu finden. Nun gehen wir kurz der Frage nach, wie sich eine Veränderung der Reallohnposition auf die Beschäftigung auswirkt. Eine detaillierte Beantwortung dieser Frage würde allerdings den Rahmen dieser Arbeit sprengen. Wir schließen zunächst an die definitorischen Zusammenhänge an, die wir eingangs darstellten, und lösen die Definitionsgleichung der Lohnstückkosten für die Beschäftigung.

$$ULCr = (LGr/UNS) / (Yr/ERW)$$

$$= (LGr/UNS) \cdot (ERW/Yr)$$

$$LGr/UNS = Wr$$

$$ERW = ULCr \cdot Yr \cdot (1/Wr)$$

$$Yr/ERW = Wr/ULCr$$

Diese simple Definitionsgleichung zeigt, dass zwischen Erwerbstätigkeit und realen Lohnstückkosten eine positive Beziehung besteht. Wenn es eine Kausalität gibt, dann geht diese offenbar von der Arbeitsmarktlage in Richtung Lohnkostenposition. Bei konstantem Reallohn und gegebenem Wirtschaftswachstum sinken Erwerbstätigkeit und reale Lohnstückkosten parallel.

Wenn man die Beschäftigung steigern will, dann wird es deshalb wenig helfen, die Reallohne immer weiter hinter die Produktivität zurückfallen zu lassen. Es ist auch fraglich, ob höhere Gewinne das Wachstum und die Beschäftigung beschleunigen können, da die Sparneigung der Unternehmen sehr hoch ist.

Bei einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik, d. h. bei konstanten realen Lohnstückkosten, drückt der steigende Reallohn gemäß Definitionsgleichung die vom Wirtschaftswachstum angetriebene Beschäftigungsausweitung. (Die negative Beziehung zwischen $ULCr$ und $1/Wr$ sollte dabei nicht außer acht gelassen werden.)

Wie die obige Definitionsgleichung erwarten lässt, hat die Reallohnposition in einer Beschäftigungsfunktion ein positives Vorzeichen.

$$(25) \quad UNS_t = -0,36 + 0,49 Y_t + 0,32 RLP_t \quad R^2 = 0,71, DW = 1,31$$

(13) (18)

Die Durbin-Watson-Statistik lässt jedoch Zweifel an der adäquaten Spezifikation einer solchen Gleichung aufkommen. (Aus der Definitionsgleichung ist ersichtlich, dass der Reallohn als "Determinante" fehlt.)

Der Reallohn weist dagegen in einer Beschäftigungsfunktion, in der auch das Wirtschaftswachstum enthalten ist, meist ein negatives Vorzeichen auf. Hier "fehlt" die Reallohnposition als Determinante. Die dargestellte Definitionsgleichung macht deutlich, dass man vorsichtig sein sollte, solche Beziehungen als Verhaltensgleichungen zu interpretieren. Das negative Vorzeichen des Reallohns in einer solchen Beschäftigungsfunktion spiegelt keineswegs eine verlangsamte Substitution von Arbeit durch Kapital wider. Die Produktivitätsentwicklung als Indikator für die Substitution von Arbeit durch Kapital ist über die Jahrzehnte bemerkenswert stabil geblieben. Das negative Vorzeichen des Reallohns in einer Beschäftigungsfunktion ergibt sich ausschließlich dadurch, dass die realen Lohnstückkosten als Gegenposition in der Definitionsgleichung vernachlässigt werden.

7. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Der Mainstream der Ökonomie, wie er sich in den akademischen Journals, der OECD und der EU-Kommission präsentiert, gibt der Lohnpolitik den Rat, die Reallohnzuwächse hinter die Produktivitätssteigerungen zurückfallen zu lassen. Das würde nach dem neoklassischen Modell zu einer Ausweitung der Beschäftigung und einem Rückgang der Arbeitslosigkeit führen. Denn erstens führen die höheren Gewinne (in dieser Theorie) zu verstärkter Investitionstätigkeit, und zweitens verlangsamen die niedrigeren Reallohnsteigerungen die Substitution von Arbeit durch Kapital.

Die empirischen Ergebnisse deuten eher darauf hin, dass der Zusammenhang in die Gegenrichtung läuft. Hohe und steigende Arbeitslosigkeit dämpft einerseits die Lohnsteigerungen der Arbeitnehmer, andererseits ist sie Ausdruck einer schwachen Beschäftigungsentwicklung. Rationalisierungsmaßnahmen der Unternehmen (Shareholder-Value, Frühpensionierungsaktionen usw.) führen dazu, dass die Produktivität vor allem im industriell-gewerblichen Bereich relativ kräftig steigt. Die Reallöhne der Arbeitnehmer können aber wegen der hohen Arbeitslosigkeit nicht mithalten, nicht nur wegen der schwächeren Verhandlungsposition der Gewerkschaften, sondern auch wegen fehlender oder geringer Lohndrift (auf Betriebs- und Individualebene).

Es konnte gezeigt werden, dass die Trends der Arbeitslosenquoten und der realen Lohnstückkosten in Österreich und auch in Deutschland eng miteinander verbunden sind. Steigende Arbeitslosigkeit führt – oft mit einer gewissen zeitlichen Verzögerung – zu sinkenden realen Lohnstückkosten und einem Rückgang des Lohnanteils am Volkseinkommen, weil die Verhandlungsposition der Arbeitnehmer geschwächt ist. Die Internationalisierung der Wirtschaft hat kurzfristig oft negative Effekte auf den Arbeitsmarkt ("erlittene Produktivitätssteigerungen" durch Schließung unrentabler Betriebe) und dämpft damit die Lohnquote. In fernerer Zukunft könnte bei zunehmender Arbeitskräfteknappheit, die aus demographischen Gründen ab etwa 2010 entstehen könnte, der Lohnanteil wieder etwas steigen.

Auch das Wirtschaftswachstum hat entscheidenden Einfluss auf die Entwicklung der Lohnstückkosten. Höhere Investitionen führen zu einer steigenden Gewinnquote bzw. sinkenden Lohnquote. In den Ländern mit dem raschesten BIP- und Produktivitätswachstum (Irland, Finnland, Schweden) sind die realen Lohnstückkosten am stärksten zurück gegangen.

Der Inflationsrate kommt Bedeutung für die Entwicklung der Lohnquote zu, weil die Arbeitnehmer versuchen, unerwartete Preiserhöhungen durch höhere Lohnforderungen auszugleichen. Diese Preissteigerungen kommen meist von den internationalen Rohstoffmärkten (importierte Inflation). Der Anstieg der Lohnquote in den siebziger Jahren ist zum Teil auf die Überwälzung höherer Ölpreise in die Löhne zu erklären.

In den USA, der EU und Deutschland haben sich die realen Lohnstückkosten von Mitte der achtziger bis Ende der neunziger Jahre weitgehend parallel entwickelt. Dennoch war die Wirtschafts- und insbesondere die Arbeitsmarktentwicklung sehr unterschiedlich. In den USA hat das hohe Wirtschafts- und Produktivitätswachstum die realen Lohnstückkosten gedrückt, in Europa erfolgte dies durch die hohe Arbeitslosigkeit. Die traditionelle neoklassische Ökonomie weist den Lohnkosten offenkundig zu hohe Bedeutung zu. Dagegen vernachlässigt sie die technische Innovation mit ihren starken Effekten auf das Produktivitäts- und Wirtschaftswachstum.

Die Lohnsteigerungen je Arbeitnehmer bzw. die Preiserhöhungen können nur einen relativ kleinen Teil der Entwicklung der Reallohnposition erklären. Außerdem ist die Anhebung der Pro-Kopf-Einkommen nur teilweise auf die gewerkschaftliche Lohnpolitik zurückzuführen, sie hängt auch von der Lohndrift bzw. von Strukturverschiebungen ab. Die Zunahme der Teilzeitarbeit und des Anteils der geringfügig Beschäftigten sowie der Rückgang der Überstunden drückt die statistisch gemessene Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens je Arbeitnehmer.

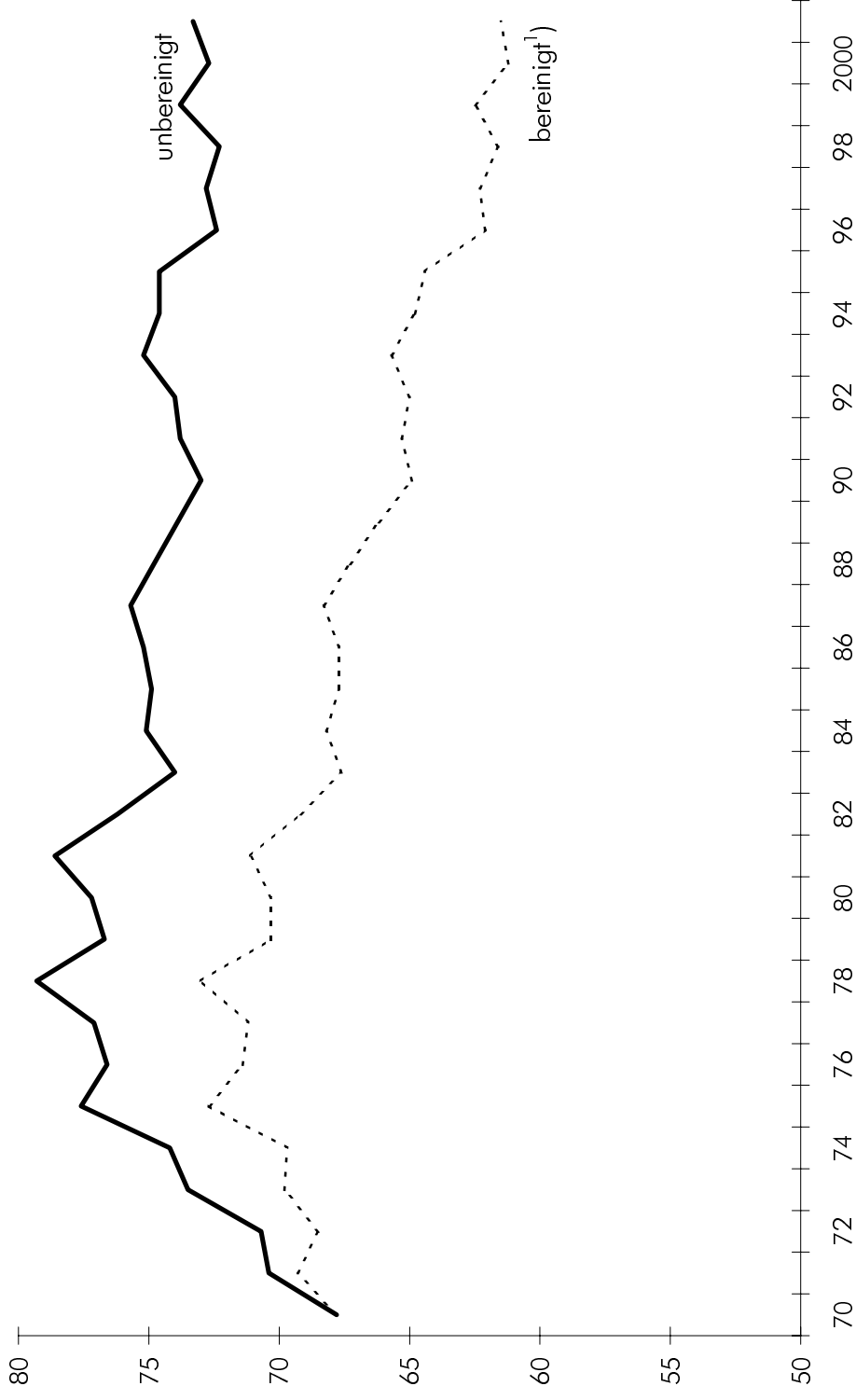
Die Entwicklung der Vermögenseinkommen hat erhebliche Auswirkungen auf die Lohnquote. Diese ist insbesondere in den achtziger Jahren auch deshalb so stark zurückgegangen, weil sich die Besitzeinkommen, vor allem jene aus Vermietung und Verpachtung, sprunghaft erhöht haben. Auch die hohen Zinssätze in den achtziger Jahren wirkten in diese Richtung.

Die Lohnquote ist nach Sektoren sehr unterschiedlich. Eine langfristige Verschiebung der Wirtschaftsstruktur weg vom öffentlichen Sektor und der Sachgütererzeugung zugunsten von privaten Dienstleistungen führt aufgrund der geringeren Betriebsgrößen und des höheren Selbständigenanteils zu sinkender Tendenz der Lohnquote. Im letzten Jahrzehnt hatte die Verschiebung der Branchenstruktur jedoch keinen signifikanten Effekt auf die Lohnquote.

Literaturhinweise

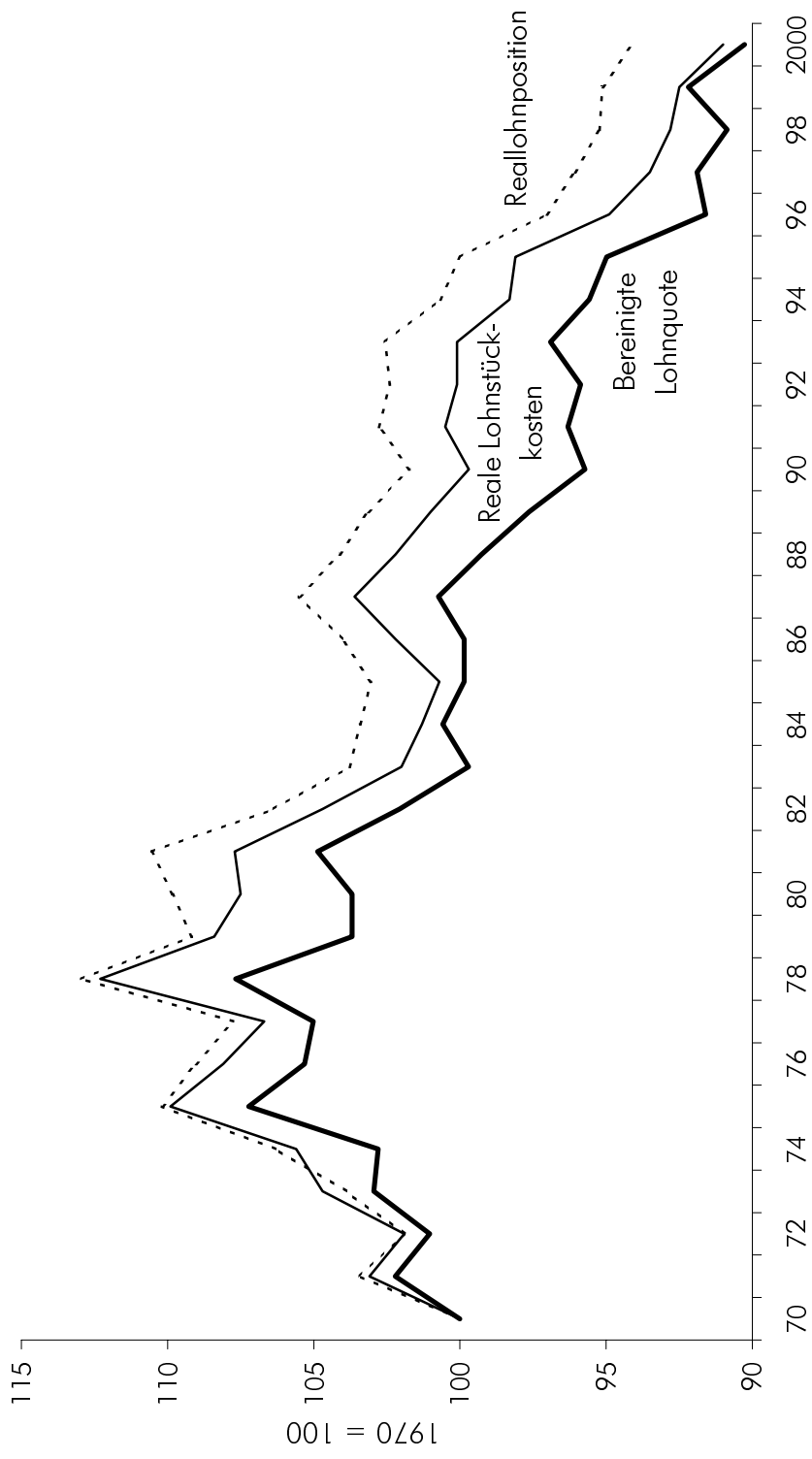
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, Wirtschaftspolitische Handlungsspielräume, Beirats-Gutachten Nr. 73, 1998.
- Biffi, G., "Erfassung der 'wahren' Arbeitslosigkeit in Österreich", WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(1).
- Breuss, F., "Terms of Trade und Reallohnspielraum", WIFO-Monatsberichte, 1983, 56(2).
- Council of Economic Advisers, Guideposts for Noninflationary Wage and Price Behavior, Economic Report of the President, Washington, D.C., 1962.
- Europäische Kommission, Wiederherstellung von Wachstum und Beschäftigung – Stärkung der Konvergenz, Empfehlung der Kommission für die Grundzüge der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft entsprechend Artikel 103(2) des Vertrages über die Europäische Union, KOM (93) 629, Brüssel, 1993. ("Delors-Weißbuch").
- Flassbeck, H., Spieker, F., Löhne und Arbeitslosigkeit, DIW, 1998.
- Guger, A., "Corporatism: Success or Failure? Austrian Experiences", in Pekkarinen, J., Pohjola, M., Rowthorn, B. (Hrsg.), *Social Corporatism – A Superior Economic System*, Oxford, Clarendon Press, 1992.
- Guger, A., Marterbauer, M., Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in Österreich, Juli 1999, nicht veröffentlichtes Manuskript (vorläufige Endfassung).
- Külp, B., Verteilungstheorie, Gustav Fischer Verlag, Stuttgart 1981.
- Marterbauer, M., Walterskirchen, E., "Bestimmungsgründe des Anstiegs der Arbeitslosigkeit in Österreich", WIFO-Monatsberichte, 1999, 72(3).
- Pollan, W., Die Produktivität als Leitlinie für die Lohnpolitik in der Wirtschafts- und Währungsunion, WIFO-Studie, 1999.
- Rainer, N., "Zur Problematik bereinigter Lohnquoten", in Beiträge zur österreichischen Statistik, Heft 703, Österreichs Volkseinkommen, 1982.
- Rothschild, K. W., "Der Lohnanteil am Volkseinkommen", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1957, 78, S. 157-200, wieder abgedruckt in *Rothschild (1966)*, S. 101-138.
- Rothschild, K. W., "Marktform, Löhne, Außenhandel". Beiträge zur Wirtschaftstheorie und zur Wirtschaftspolitik, Europa Verlag, Wien, 1966.
- Rothschild, K. W., "Thema und Variationen. Anmerkungen zur Verteilungsformel Kaldors", in Frisch, H. (Hrsg.), *Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung*, Berlin, 1967.
- Steindl, J., "From Stagnation in the 1930s to Slow Growth in the 1970s", in Berg, M. (Hrsg.), *Political Economy in the Twentieth Century*, Philip Allan, New York, 1990, S. 97-115.
- Streibler, E., Long-Term Structural Changes in the Distribution of Income, *Zeitschrift für Nationalökonomie* 29(1969), S. 39-110.
- Tichy, G., *Konjunktur. Stilisierte Fakten, Theorie, Prognose*, Berlin, Springer Verlag, 1994.

Abbildung 1: Lohnquoten in Österreich
In % des Volkseinkommens



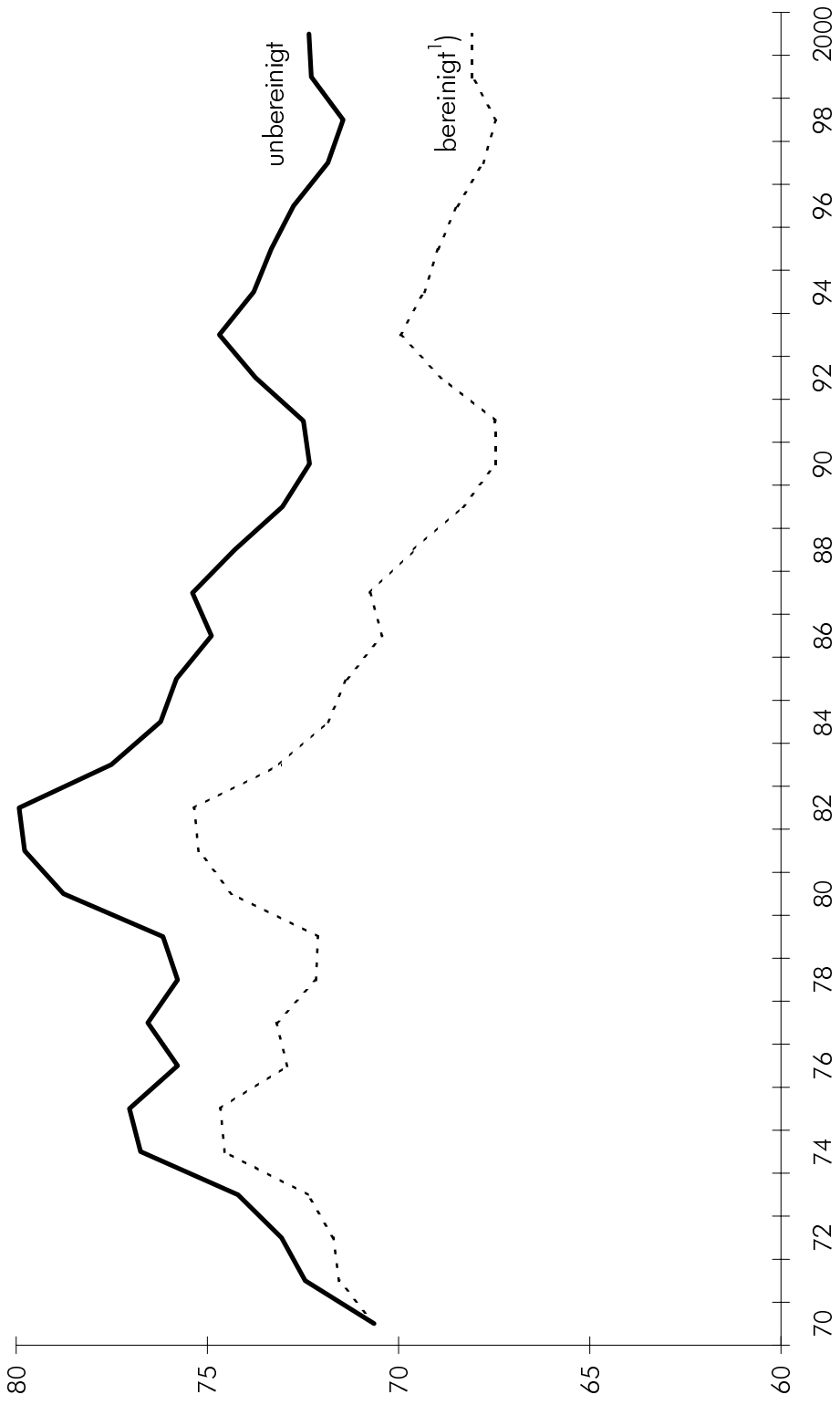
Q: Statistik Austria, WIFO.-1) Lohnquote bereinigt um die Verschiebungen des Anteils der unselbständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 1970.

Abbildung 2: Bereinigte Lohnquote, reale Lohnstückkosten und Reallohnposition in Österreich



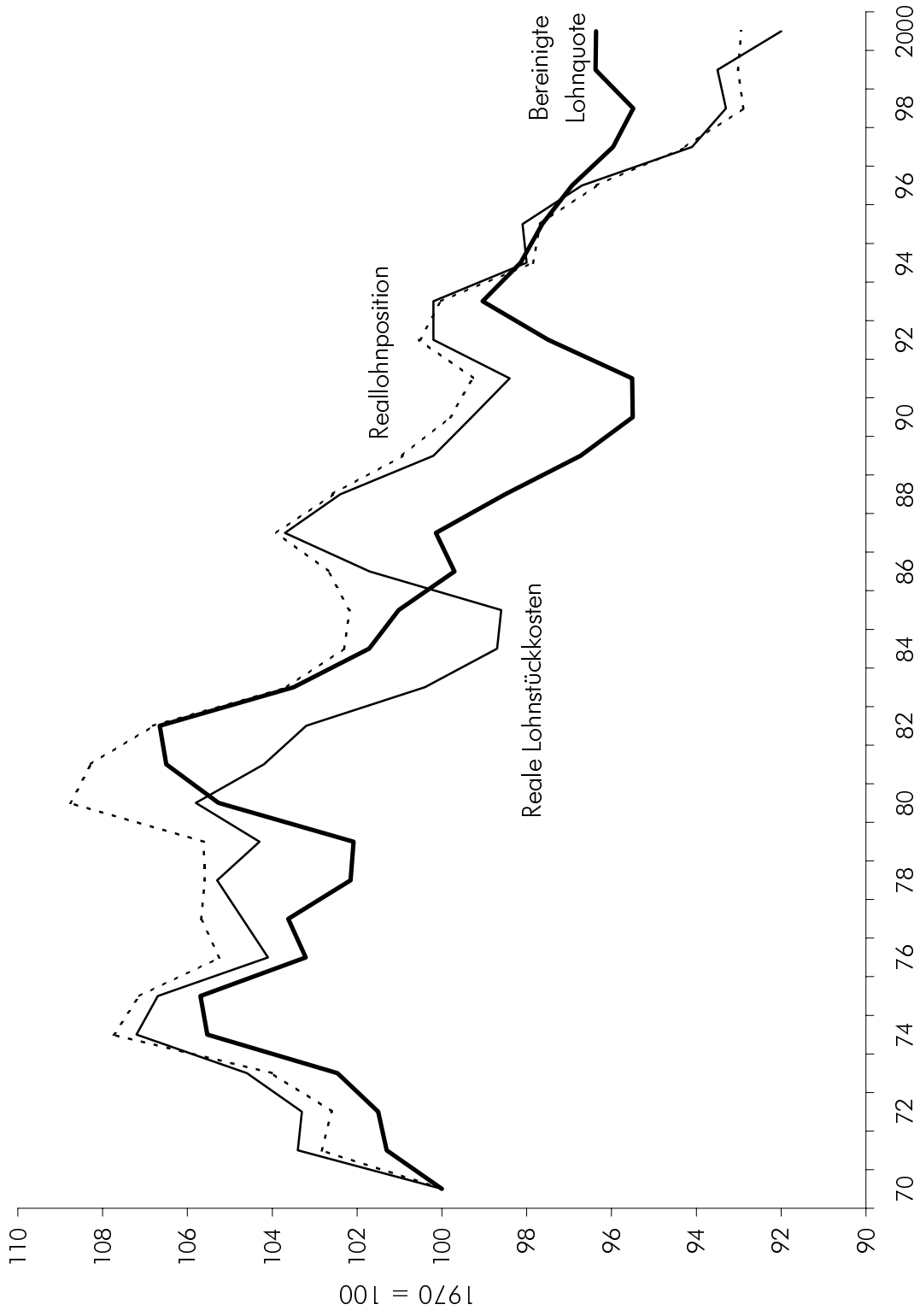
Q: Statistik Austria, WIFO.

Abbildung 3: Lohnquoten in Deutschland
 In % des Volkseinkommens



Q: Deutsches Bundesamt Wiesbaden, WIFO. 1) Lohnquote bereinigt um die Verschiebungen des Anteils der unselbständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 1970.

Abbildung 4: Bereinigte Lohnquote, reale Lohnstückkosten und Reallohnposition in Deutschland



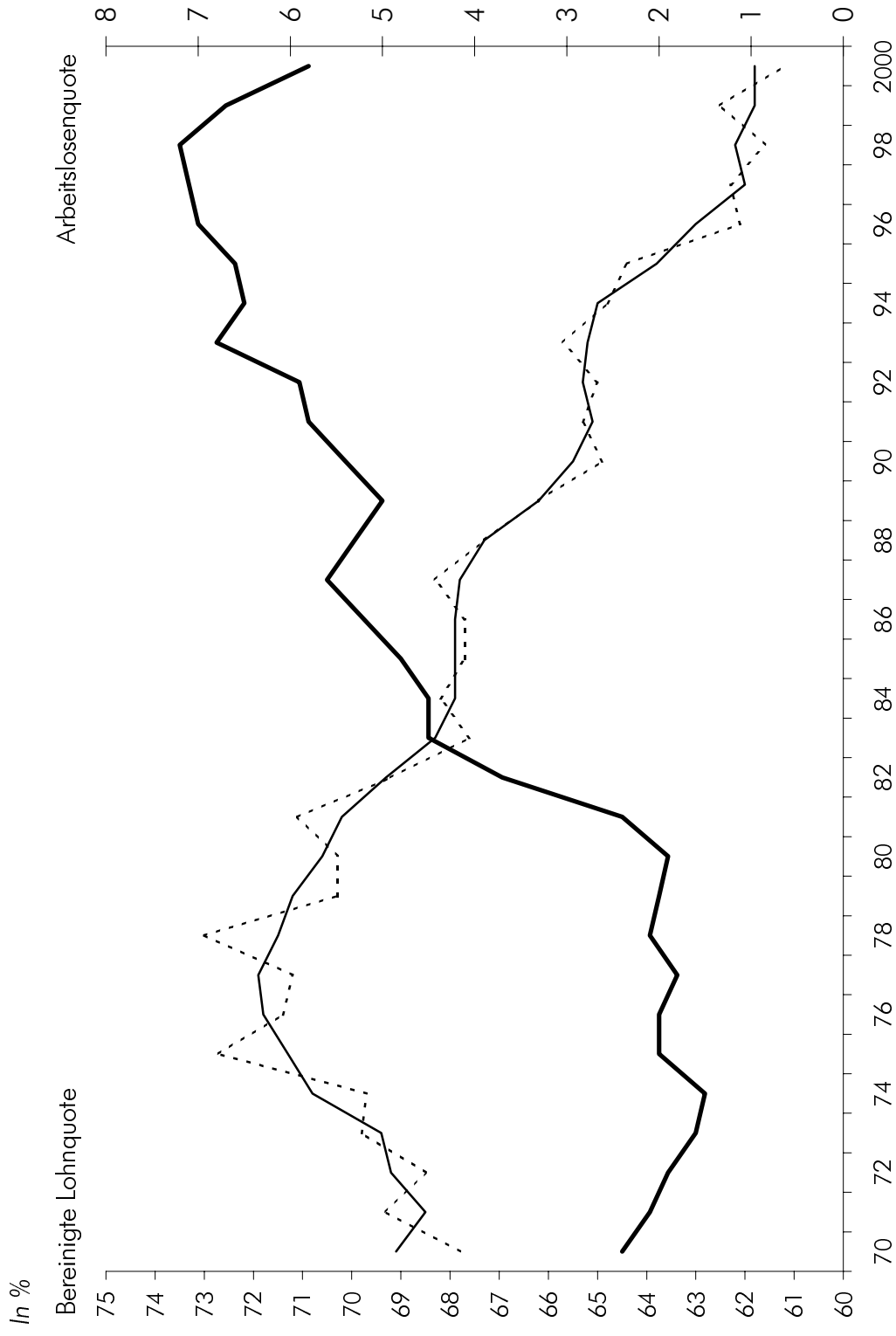
Q: Deutsches Bundesamt Wiesbaden, WIFO.

Abbildung 5: Bereinigte Lohnquoten¹⁾ in den EU-Ländern und USA
In % des Volkseinkommens



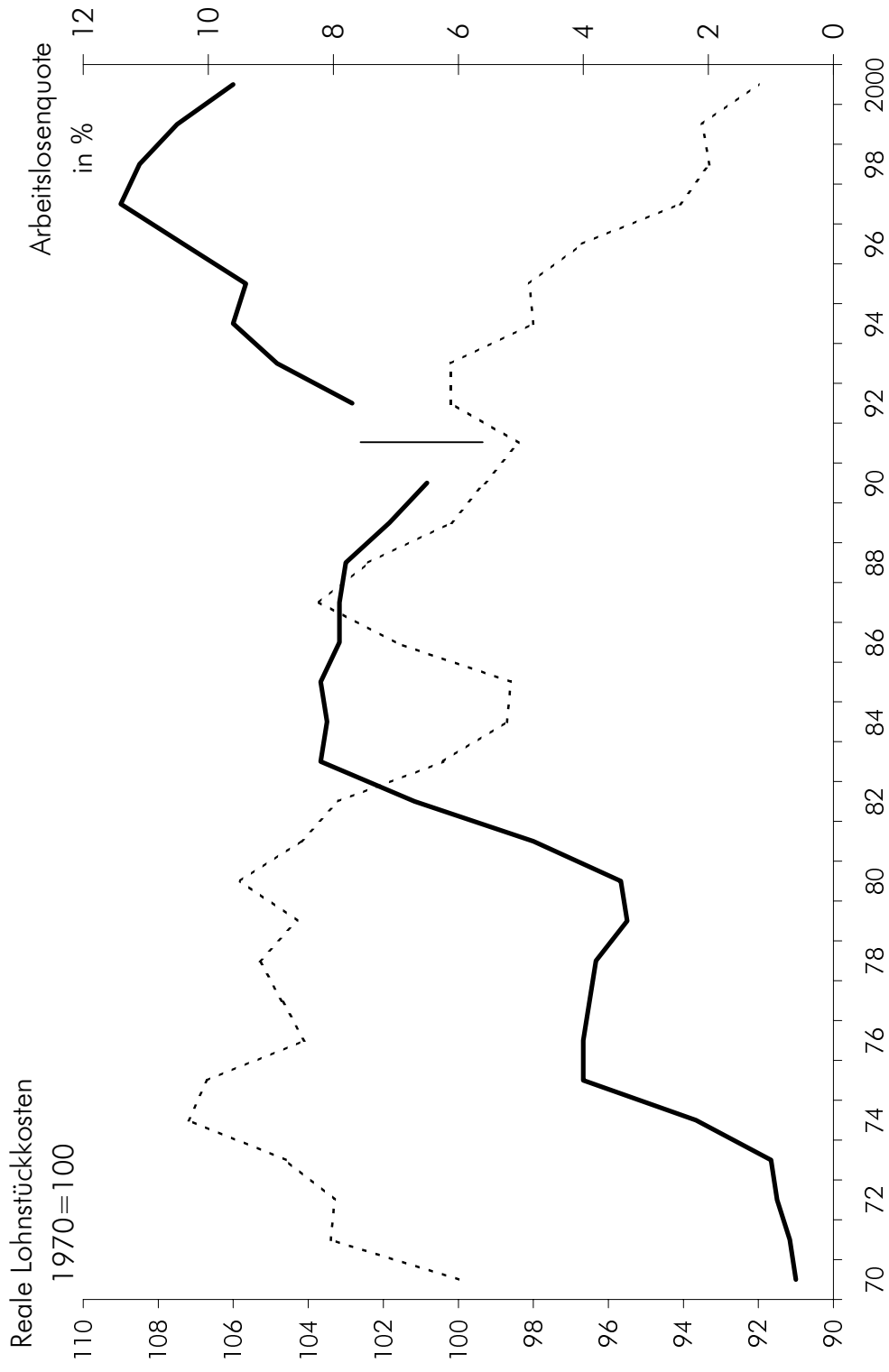
Q: OECD, WIFO.-1) Lohnquote bereinigt um die Verschiebungen des Anteils der unselbständig Beschäftigten an den Erwerbstätigen gegenüber dem Basisjahr 1970.

Abbildung 6: Bereinigte Lohnquote und Arbeitslosenquote in Österreich



Q: Statistik Austria, WIFO.

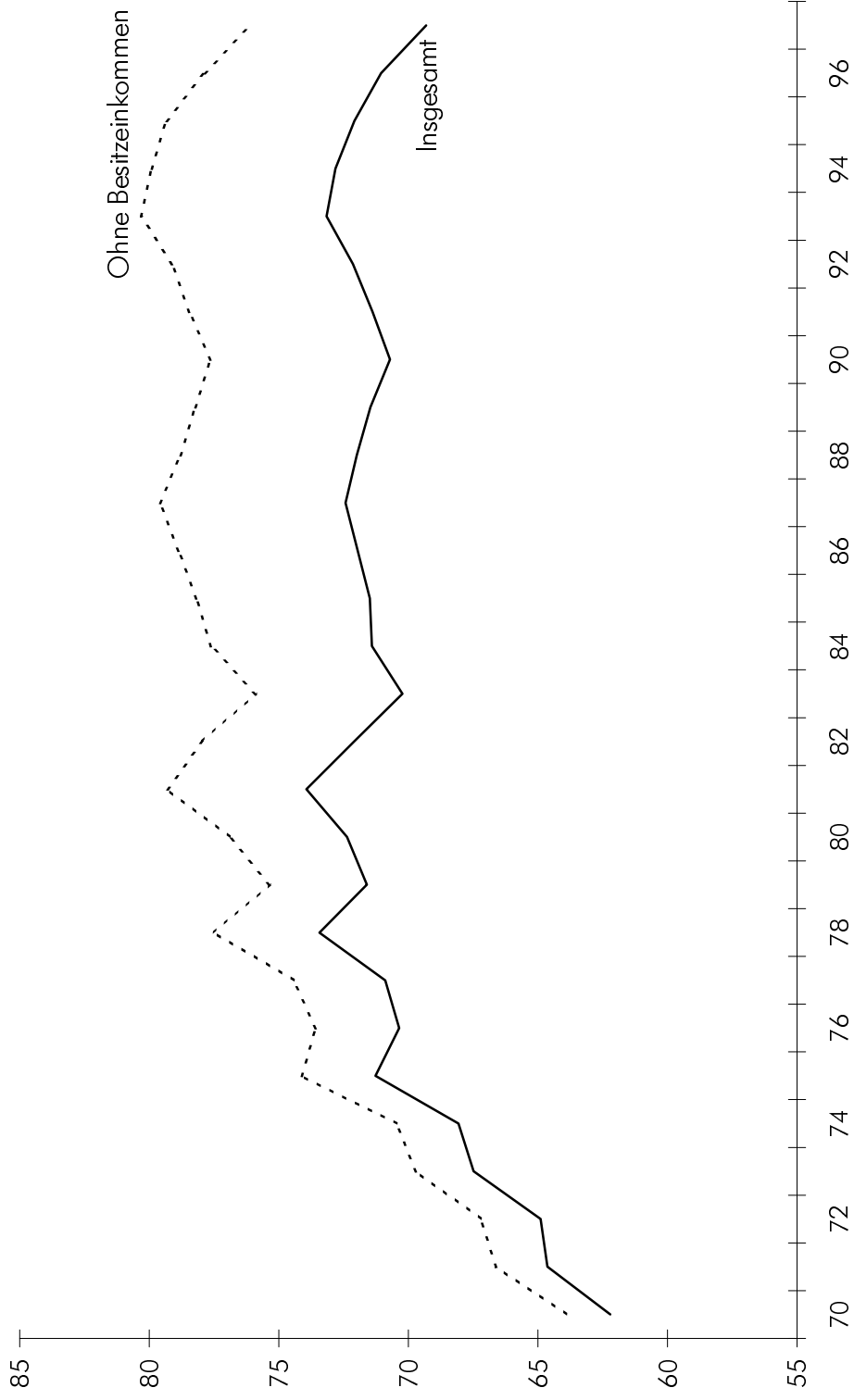
Abbildung 7: Reale Lohnstückkosten und Arbeitslosenquote in Deutschland



Q: Deutsches Bundesamt Wiesbaden, WIFO.

Abbildung 8: Unbereinigte Lohnquote ohne Besitzeinkommen in Österreich

In % des Volkseinkommens



Q: Statistik Austria, WIFO. Daten lt. ESG79

Übersicht 1: Bereinigte Lohnquoten im internationalen Vergleich
In %

	1970	1980	1990	1999
USA	73,4	73,4	71,6	69,5
EU	67,6	71,9	67,4	65,6
Deutschland	70,6	74,4	67,5	68,1
Frankreich	63,8	70,4	64,9	63,4
Italien	59,7	61,0	60,7	56,3
Großbritannien	77,9	81,4	81,9	76,4
Spanien	60,9	64,8	55,9	54,5
Niederlande	70,5	73,9	65,2	65,6
Schweden	78,7	82,8	86,4	78,7
Belgien	64,6	73,5	69,0	69,2
Österreich	67,8	70,3	64,9	62,5
Dänemark	72,4	78,7	74,4	68,2
Finnland	64,6	70,4	75,0	62,0
Portugal	58,9	75,3	65,5	67,6 ¹⁾
Griechenland	29,3	28,1	31,6	29,4
Irland	58,9	64,1	58,1	53,9

Q: OECD, National Accounts Vol.I.; Österreich: WIFO. - 1) 1998

Übersicht 2: Bereinigte Lohnquote, Reallohnposition und Lohnstückkosten
im internationalen Vergleich

	Bereinigte Lohnquote	Reallohn- position	Reale Lohnstückkosten		
	Veränderung 1990/1999 in Prozentpunkten		Insgesamt	Produktivitäts- entwicklung	Reallöhne pro Kopf
			Veränderung 1990/1999 in %		
USA	-2,9	-7,6	-6,5	17,5	9,8
EU	-2,7	-7,8	-6,3	14,8	7,6
Deutschland	0,9	-6,8	-5,8	15,6	8,9
Frankreich	-2,3	-4,3	-5,7	13,2	6,7
Italien	-7,2	-15,3	-16,1	13,1	-5,1
Großbritannien	-6,7	-9,4	-7,3	17,9	9,3
Spanien	-2,5	-6,2	-5,9	17,3	10,4
Niederlande	0,6	-3,3	-5,4	10,9	5,0
Schweden	-8,9	-11,5	-13,1	25,2	8,8
Belgien	0,3	-0,2	0,0	15,3	15,3
Österreich	-3,7	-6,5	-7,2	18,9	10,3
Dänemark	-8,3	-6,9	-6,2	17,7	10,4
Finnland	-17,3	-15,6	-18,1	30,3	6,6
Portugal	3,4	2,0	5,4	15,4	21,6
Griechenland	-7,0	-11,6	-9,0	14,6	4,2
Irland	-7,2	-9,3	-13,0	34,5	17,0

Übersicht 3: Lohnquoten im internationalen Vergleich

In %

	1995	2000	ø1995/2000
USA	71,0	71,2	70,6
EU	69,4	69,2	68,9
Deutschland	73,3	72,3	72,4
Frankreich	73,1	72,1	72,4
Italien	57,3	56,1	56,7
Großbritannien	72,2	73,4	71,7
Spanien	63,9	66,7	65,2
Niederlande	67,0	69,1	68,3
Schweden	74,8	81,3	78,4
Belgien	67,6	69,6	68,3
Österreich	74,6	72,7	73,1
Dänemark	75,5	76,4	76,7
Finnland	74,2	66,4	70,6
Portugal	67,8	67,3 ¹⁾	68,0
Griechenland	38,6	41,2	40,1
Irland	64,7	63,5	62,6

Q: OECD, National Accounts Vol.I; Österreich: WIFO

1) 1998

Übersicht 4: Lohnquote ¹⁾ nach Sektoren

In %

	Land-und Forstwirtschaft	Sachgüter- erzeugung	Energie	Bau	Private Dienst- leistungen	Öffentliche Dienstleistungen	Nachrichten- übermittlung	Erbringung von unternehmens- bezogenen Dienstleistungen	Insgesamt	Lohnquote ²⁾
1988	8,8	66,8	40,0	60,1	47,2	80,0	55,7	58,6	57,8	57,8
1989	8,4	66,7	40,7	62,5	46,5	79,0	54,6	56,2	57,3	57,4
1990	7,5	65,5	44,3	63,1	45,8	78,9	53,2	54,2	56,7	56,9
1991	8,2	66,7	46,4	61,8	45,9	78,8	52,9	52,1	57,2	57,2
1992	8,9	68,1	46,9	63,4	45,5	78,4	51,4	51,0	57,5	57,4
1993	9,2	69,5	44,5	63,9	46,1	77,8	50,0	52,5	58,0	57,9
1994	8,8	68,0	45,9	61,7	45,9	77,5	47,9	53,1	57,5	57,3
1995	9,4	65,4	45,3	61,6	46,2	76,7	47,9	51,5	57,0	56,7
1996	9,0	63,8	44,1	58,5	45,1	76,4	46,0	50,6	55,9	55,6
1997	9,1	62,1	48,6	58,8	44,4	79,8	50,8	48,3	55,8	55,7
1998	9,1	61,7	47,3	58,5	44,6	79,3	51,4	46,8	55,7	55,6
1999	10,0	60,8	47,3	57,9	45,4	80,9	53,5	46,0	56,3	56,0
2000	9,7	57,7	49,1	58,1	45,1	80,7	58,1	49,8	55,4	55,2

Q: Statistik Austria, WIFO.

1) Arbeitnehmerentgelte in % der gesamten Bruttowertschöpfung.-2) Mit konstanten Wertschöpfungsanteilen 1988 gerechnet.

© 2002 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Herausgeber und Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung,
Wien 3, Arsenal, Objekt 20 • Postanschrift: A-1103 Wien, Postfach 91 • Tel. (+43 1) 798 26 01-0 •
Fax (+43 1) 798 93 86 • <http://www.wifo.ac.at/> • Verlags- und Herstellungsort: Wien

Verkaufspreis: 40,00 € • Download: 32,00 €:

http://titan.wsr.ac.at:8880/wifosite/wifosite.get_abstract_type?p_language=1&pubid=22350