

II. Beilagen zu den Monatsberichten

Nr. 8 (zu Heft 3)

Die österreichische Lohnpolitik seit Kriegsende

	Seite		Seite
Grundsätze und Methoden der Lohnpolitik	3	Unselbständige, das Nettoeinkommen der (mit Ü)	7, 15
Preis-Lohn-Abkommen, erstes, vom August 1947	3, 5	Entwicklung der Nettoeinkommen der Unselbständigen in der Industrie sowie die Streuung von gewogenen industriellen Nettodurchschnittseinkommen in Wien (Ü)	15
—, zweites, vom September 1948	4	Die wirtschaftliche Problematik der lohnpolitischen Maßnahmen	9
Lebenshaltungskosten und Löhne, Parallelität zwischen (mit A und Ü)	4	Einstellung der Lohnpolitik auf soziale und politische Ziele	10
Nettotariflöhne und Lebenshaltungskosten (mit Ü)	5	Duldung des Nebeneinanders mehrerer Märkte	10
Nettoverdienste und Lebenshaltungskosten (mit Ü)	5	Arbeitsfriedens, Erhaltung des	11
Lebenshaltungskosten, Nettotariflöhne und Nettoverdienste in Wien (mit A)	6	Kapitalbildung, Einfluß der Lohnpolitik auf die Vollbeschäftigung, Erhaltung der	11
Die Nivellierung der Löhne und Gehälter	6, 10, 12	Übergang von der Bewirtschaftung zur Marktwirtschaft, Aufgaben der Lohnpolitik im	12
Angestelltenberufe, deren Überbesetzung	9	Einkommensdifferenzierung, stärkere, erforderlich	12
Arbeitslosenunterstützung, Entwicklung der (mit Ü)	8	Fiktiver Lebenshaltungskostenindex	12
Landwirtschaft, Tariflöhne in der	8	Zusammenfassung	13
Marktwirtschaft, nachteilige Auswirkung der Nivellierung	12		
Öffentliche Bedienstete (mit Ü)	8		
Produktivität, Auswirkung der Nivellierung auf die Sozialrenten (mit Ü)	8		

Nr. 9 (zu Heft 11)

Der Index der österreichischen Industrieproduktion

Vorwort	2	Der Verlauf der bisherigen Produktionsindizes (mit Ü)	8
Methodische und praktische Schwierigkeiten bei der Berechnung repräsentativer Produktionsindizes	3	Der neue Produktionsindex des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung	8
Die Wahl der Indexformel	3	Aufbau und Repräsentation des Index	8
Die Auswertung des statistischen Urmaterials	5	Die Zusammensetzung des neuen Produktionsindex (mit Ü)	9
Die bisherigen Produktionsindizes	6	Die Gewichtung der Einzelreihen	11
Der „reagible“ Produktionsindex des Österreichischen Institutes für Konjunkturforschung	6	Das Produktionsniveau der österreichischen Industrie (mit A)	11
Der Grundstoffindex des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung	6	Vergleich des neuen Index mit den bisherigen Produktionsindizes (mit A und Ü)	12
Der erweiterte Produktionsindex des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung	6	Der Einfluß verschiedener Gruppengewichte (mit Ü)	13
Der Produktionsindex des Statistischen Zentralamtes	7	Abweichungen der Gruppenindizes	14
Der Index der Wirtschaftsabteilung des Amerikanischen Besatzungselementes	7	Ergebnis	16

Nachdruck nur auszugsweise und mit genauer Quellenangabe gestattet.

Herausgeber, Verleger und Eigentümer: Verein „Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung“, Wien, I., Wipplingerstraße 34.
 Präsident: Bundesminister Dr. h. c. Eduard Heigl, Wien, VIII., Apolllogasse 30.
 Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Franz Nemschak, Wien, XXVI., Peter-Rosegger-Gasse 27.
 Carl Ueberreutersche Buchdruckerei und Schriftgießerei (M. Salzer), Wien, IX., Pelikangasse 1.

MONATSBERICHTE DES
ÖSTERREICHISCHEN INSTITUTES
FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Beilage Nr. 8

XXII. Jahrgang, Nr. 3

März 1949

**Die österreichische Lohnpolitik
seit Kriegsende**

WIEN 1949

IM SELBSTVERLAGE DES ÖSTERREICHISCHEN INSTITUTES FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG, WIEN, I., WIPPLINGERSTRASSE 34

Die österreichische Lohnpolitik seit Kriegsende

Gliederung

Grundsätze und Methoden der österreichischen Lohnpolitik	3
Die Parallelität zwischen Lebenshaltungskosten und Löhnen	4
Die Nivellierung der Löhne und Gehälter	6
Die wirtschaftliche Problematik der lohnpolitischen Maßnahmen	9
Aufgaben der Lohnpolitik im Übergang von der Bewirtschaftung zur Marktwirtschaft	12
Zusammenfassung	13

Nachdruck nur auszugsweise und mit genauer Quellenangabe gestattet.

Herausgeber, Verleger und Eigentümer: Verein „Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung“, Wien, I., Wipplingerstraße 34.

Präsident: Bundesminister Dr. h. c. Eduard Heigl, Wien, VIII., Apollgasse 30.

Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Franz Nemschak, Wien, XXVI., Peter-Rosegger-Gasse 27.
Carl Ueberreutersche Buchdruckerei und Schriftgießerei (M. Salzer), Wien, IX., Pelikangasse 1.

Die österreichische Lohnpolitik seit Kriegsende

Die österreichische Lohnpolitik seit Kriegsende hat, so unvollkommen sie im einzelnen auch gewesen sein mochte, wesentlich zur fortschreitenden Konsolidierung der Wirtschaft beigetragen. Nicht zuletzt ist es ihr zu danken, daß in den Jahren der größten Lebensnot, als es auf die Sicherung der nackten Existenz der Menschen ankam und hinter dieser Forderung alle anderen ökonomischen Erwägungen zurücktreten mußten, der soziale Friede gewahrt wurde. Sie hat weiters mitgeholfen, den Zustand der Vollbeschäftigung zu erhalten sowie die Kapitalbildung und damit den Wiederaufbau zu fördern.

Es wäre sicherlich verfehlt, die österreichische Lohnpolitik rückschauend idealisieren zu wollen. Die Lohnpolitik und mit ihr die gesamte Wirtschaftspolitik litten von Anfang an unter einer Fiktion, nämlich darunter, daß man es aus Rücksicht auf die politische Lage des Landes nicht für opportun hielt, der Bevölkerung, insbesondere der Arbeiterschaft, mit ganzer Offenheit die Verarmung und den Leistungsrückgang unserer Wirtschaft klarzumachen. Diese auf ein System von Fiktionen gegründete Lohnpolitik hat aber tatsächlich zur Vermeidung größerer Arbeitskämpfe und sogar auch zur Hemmung der Preis-Lohn-Spirale beigetragen. Sie läßt sich daher, von einer höheren Warte aus gesehen, auch wirtschaftlich rechtfertigen. Man muß sich aber des Nachteils der bisherigen Vollbeschäftigung und der Nivellierung der Löhne und Gehälter bewußt bleiben. Dieser Nachteil war und ist eine relativ niedrige Produktivität. Auf lange Sicht aber kann nur eine hohe Produktivität Grundlage für eine gesunde Lohnpolitik und für steigende Lohneinkommen sein.

Das der Wirtschaftspolitik gegenwärtig gestellte Ziel besteht darin, unter den Voraussetzungen einer grundsätzlich freien Wirtschaft Vollbeschäftigung zu erhalten und gleichzeitig die Produktivität zu steigern. Dieses Ziel wird nur dann erreicht werden können, wenn auch die Lohnpolitik in den Dienst der Produktivitätssteigerung gestellt wird und sich elastisch an die Entwicklung der Wirtschaft anzupassen versteht.

Grundsätze und Methoden der österreichischen Lohnpolitik

Die österreichische Wirtschaft hat nach Kriegsende eine Lohnstruktur übernommen, die ebenso wie das Preisgefüge auf die Bedürfnisse der Kriegswirtschaft abgestellt war und keineswegs den realen Gegebenheiten der Nachkriegszeit entsprach. Trotzdem wurde zunächst sowohl am Lohn- als auch am Preisstop festgehalten, da man befürchtete, daß eine Auflockerung des verzerrten Preis-Lohn-Gefüges unter den herrschenden Verhältnissen — rückgestaute Inflation, mangelhaftes Funktionieren der Kontrolle von Preisen und Löhnen — zu einer zügellosen Inflation geführt hätte. Als sich jedoch im Frühjahr 1946 die durch die verminderte Produktivität und den inflationistischen Geldüberhang ausgelösten Preisauftriebendenzen nicht mehr länger eindämmen ließen und im Einzelverfahren Preis-erhöhungen genehmigt wurden, mußte schließlich auch der Lohnstop aufgegeben und nach neuen Grundsätzen und Methoden der Lohnpolitik gesucht werden.

Zunächst bemühte man sich, die angelaufene Bewegung der Preise und der Löhne dadurch in geordnete Bahnen zu lenken, daß jede einzelne Preiserhöhung an eine Genehmigung der Preisbehörden gebunden wurde, während die zwischen Einzelgewerkschaften und Arbeitgebern bzw. Arbeitgeberverbänden vereinbarten Lohnerhöhungen von der *Zentrallohnkommission* überprüft und bewilligt werden mußten. Es stellte sich jedoch sehr bald heraus, daß sowohl die Preis- als auch die Lohnkontrolle großteils unwirksam waren und die inflationistische Preis- und Lohnentwicklung nur hemmen, aber nicht unterdrücken konnten. Insbesondere die staatliche Lohnpolitik konnte sich gegenüber der durch die Geldfülle und die Überbeschäftigung bedingten Solidarität der Arbeitgeber und Arbeitnehmer in Lohnfragen nur schwer durchsetzen.

Als die Entwicklung der Preise und der Löhne im Laufe des Jahres 1947 ganz der öffentlichen Kontrolle zu entgleiten drohte, entschloß man sich im August 1947 zu einem sogenannten Stillhalte- oder *Preis-Lohn-Abkommen*, das ein

völlig neues Instrument der österreichischen Lohnpolitik darstellt. An Stelle einzelner zeitlich aufeinanderfolgender Preis- und Lohnerhöhungen wurde gleichzeitig eine Reihe von Güterpreisen erhöht sowie eine allgemeine Lohnerhöhung durchgeführt. Die so entstandenen neuen Preis-Lohn-Relationen wurden gestopt. Das Abkommen wurde, was die Regelung der Löhne anbelangt, in die Form eines Kollektivvertrages gekleidet, der vom Gewerkschaftsbund verbindlich für alle Arbeitnehmer der Privatwirtschaft und den Kammern der gewerblichen Wirtschaft als Vertretern aller Unternehmer abgeschlossen wurde. Er verpflichtete die Einzelgewerkschaften, während der Geltung des Vertrages auf selbständige Aktionen zu verzichten, und verhinderte dadurch, daß von der Lohnseite neue Auftriebstendenzen ausgelöst wurden.

Das erste Preis-Lohn-Abkommen hat sich in der Folgezeit trotz verschiedener Mängel bewährt. Ihm ist es in erster Linie zu danken, daß die Preis- und Lohnspirale aufgefangen und der soziale Frieden gesichert werden konnte. Erst ein Jahr später, im August 1948, als durch die Aufhebung eines Teiles der Agrarpreissubventionen eine neuerliche, fühlbare Erhöhung der Lebenshaltungskosten bevorstand, mußte es durch ein neues Abkommen ersetzt werden, das sich wie das erste globaler Maßnahmen und linearer Erhöhungen bediente und bis heute in Kraft steht.

Die offizielle Lohnpolitik der ersten Nachkriegsjahre hat beharrlich *zwei Grundsätze* verfolgt und sie im wesentlichen auch durchzusetzen vermocht. Das eine Prinzip bestand darin, die durchschnittlichen Tariflöhne möglichst parallel mit dem nach einem friedensmäßigen Verbrauchsschema zu offiziellen Preisen berechneten und daher vielfach fiktiven Lebenshaltungskostenindex zu erhöhen. Nachdem schon die Entscheidungen der Zentrallohnkommission diesen Grundsatz der *Parallelität zwischen Lebenshaltungskosten und Löhnen* weitgehend berücksichtigt hatten, wurden auch im ersten Preis-Lohn-Abkommen vom Jahre 1947 die einzelnen Preis- und Lohnerhöhungen so vereinbart, daß die Relation zwischen Lebenshaltungskosten und Löhnen, wie sie im April 1945 bestanden hatte (und die etwa dem Verhältnis der Vorkriegszeit entsprach), ungefähr erhalten blieb. Gleichzeitig wurde bestimmt, daß das Preis-Lohn-Abkommen gekündigt werden könne, falls die Löhne um mehr als 10% hinter den Lebenshaltungskosten zurückbleiben sollten. Diese Bestimmung gab schließlich neben der Preiserhöhung für einzelne Agrarprodukte auch den Anlaß zum zweiten Preis-Lohn-Abkommen im Jahre

1948, als mit dem Hinweis auf die übermäßige Differenz zwischen Lebenshaltungskosten und Tariflohnindex neue Lohnforderungen gestellt wurden.

Der zweite Grundsatz der Lohnpolitik, an dem ebenso konsequent wie am ersten festgehalten wurde, war der der *Nivellierung der Löhne und Gehälter*. Diese Nivellierungstendenz kam bereits in den Übereinkommen zwischen den Einzelgewerkschaften und den Unternehmern sowie in den Entscheidungen der Zentrallohnkommission zum Ausdruck und wurde durch die Preis-Lohn-Abkommen weiter verstärkt. So sah das erste Preis-Lohn-Abkommen eine Lohnerhöhung in absoluten Beträgen vor, wodurch die Lohnsteigerung mit steigenden Einkommen perzentuell immer geringer wurde. Im zweiten Preis-Lohn-Abkommen wurden die Löhne und Gehälter zwar grundsätzlich proportional erhöht, die starre Ernährungszulage wirkte jedoch bis zu einem gewissen Grade wieder nivellierend.

Die heutige Entwicklung der Löhne und Gehälter sowie die Verhältnisse zwischen den verschiedenen Lohnklassen sind im wesentlichen das Ergebnis des konsequenten Festhaltens der Lohnpolitik an den beiden vorerwähnten Prinzipien. Daneben wurde die Lohnbildung auch durch marktwirtschaftliche Kräfte beeinflußt. Da jedoch in einer vollbeschäftigten Wirtschaft die Lohnrelationen weitgehend willkürlich verschoben werden, ist es schwierig, die von dieser Seite her ausgelösten Veränderungen der offiziellen Lohnrelationen von jenen zu unterscheiden, die auf bewußte Maßnahmen der Lohnpolitik zurückzuführen sind. Nur jener Bereich der Lohnbildung, der sich der offiziellen Kontrolle entzog, also die „schwarzen“ und „grauen“ Löhne, die vielfach in Form von zusätzlichen Geld- und Naturalleistungen bezahlt wurden, läßt sich eindeutig durch marktwirtschaftliche Reaktionen erklären.

Die Parallelität zwischen Lebenshaltungskosten und Löhnen

Der Versuch, die durchschnittlichen *Nettotariflöhne* parallel mit dem Lebenshaltungskostenindex zu erhöhen, gelang am besten während der stürmischen Preis-Lohn-Entwicklung vor dem ersten Preis-Lohn-Abkommen. In dieser Periode wechselseitiger Preis- und Lohnerhöhungen lag zeitweise der Lebenshaltungskostenindex und zeitweise der Tariflohnindex an der Spitze, ohne daß der Abstand zwischen beiden Reihen jemals ein größeres Ausmaß erreicht hätte (der Vorsprung der Tariflöhne war im Jänner 1947 mit 12,7%¹⁾) und der der Lebens-

¹⁾ Sämtliche Indexreihen beziehen sich, sofern nichts anderes festgestellt wird, auf Wien. Über die Entwicklung

haltungskosten im Mai 1947 mit 4,7% am größten).

Als man im ersten Preis-Lohn-Abkommen der gewerblichen Wirtschaft grundsätzlich kosten-deckende Höchstpreise zubilligte (nur die offiziellen Preise für landwirtschaftliche Produkte, für Mieten und einige Tarife wurden weiterhin unter den Gestehungskosten gehalten), mußte die verminderte Produktivität der Wirtschaft zumindest teilweise auch in der Relation zwischen offiziellen Preisen und Löhnen aufscheinen. Während die Tariflöhne durch das Abkommen auf dem Stand von 305,1 (April 1945 = 100) gebunden waren, stiegen tatsächlich die Lebenshaltungskosten im Laufe der folgenden Monate über die vorgesehene Grenze von 10% hinaus. Im März 1948 betrug der Abstand bereits 20,5%. Seither hat er sich zwar infolge der seit dem Währungsschutzgesetz sinkenden Preistendenz sowie dank dem zweiten Preis-Lohn-Abkommen, das eine 6%ige Realloohnerhöhung vorsah, etwas vermindert, im Februar 1949 betrug er jedoch noch immer 14,6%.

Nettotariflöhne und Lebenshaltungskosten

Zeit	Tariflohn- index ¹⁾	Lebenshaltungs- kostenindex	Abweichung a von b
	April 1945 = 100 a	April 1945 = 100 b	in %
1946 IV.	114,7	113,4	+ 1,1
1946 XII.	158,6	143,7	+ 10,4
1947 VI.	204,3	189,1	+ 8,0
VII.	209,5	260,5	- 19,6
VIII.	305,8	301,0	+ 1,6
XII.	305,1	357,0	- 14,5
1948 III.	305,1	367,6	- 17,0
IX.	307,9	357,0	- 13,8
X.	374,8	423,0	- 11,4
XII.	376,5	432,7	- 13,0
1949 II.	376,5	431,3	- 12,7

¹⁾ Der Tariflohnindex (für Verheiratete mit 2 Kindern) wird erst ab April 1945 berechnet. Infolge des Lohnstops dürften jedoch die Lohnsätze im Jahre 1944 die gleichen wie im April 1945 gewesen sein (siehe auch die folgende Tabelle).

Wenn es auch seit dem ersten Preis-Lohn-Abkommen nicht mehr gelungen ist, die Tariflöhne voll an den friedensmäßigen Lebenshaltungskostenindex anzupassen, so hat doch das Lohneinkommen mit der Entwicklung der offiziellen Preise Schritt gehalten, da die *Nettoverdienste* stärker gestiegen sind als die *Nettotariflöhne*. Im Vergleich zum Jahre

der Löhne und Lebenshaltungskosten in den Bundesländern liegen nicht genügend vergleichbare Daten vor, so daß auf ihre Darstellung verzichtet werden muß. Die Abweichungen gegenüber Wien sind jedoch nur unbedeutend. Die sich aus den Wiener Verhältnissen ergebenden Entwicklungstendenzen können daher für ganz Österreich als repräsentativ gelten.

1944 haben sich die *Nettoverdienste* (für eine Familie mit zwei Kindern, einschließlich Kinderzulagen) bis Dezember 1948 um 343% und die *Nettotariflöhne*¹⁾ nur um 277% erhöht, das sind um 19% weniger. Noch deutlicher ist der Unterschied seit dem ersten Preis-Lohn-Abkommen, da die *Verdienste* seit Oktober 1947 um rund 31%, die *Tariflöhne* dagegen nur um 23% gestiegen sind (siehe die beiden Tabellen auf dieser Seite).

Die stärkere Erhöhung der *Verdienste* ist teilweise auf die längeren Arbeitszeiten zurückzuführen. Die durchschnittliche Arbeitszeit in der Industrie hat sich gegenüber dem Vorjahr um rund 3% erhöht. Soweit die längere Arbeitszeit in Form von Überstunden geleistet wurde, erhöhten sich die *Verdienste* überproportional, da die Überstunden um 50 bis 100% höher bezahlt werden und außerdem seit 31. Oktober 1946 steuerfrei sind²⁾. Daneben spielte der Übergang vom Zeitlohn zum Akkordlohn sowie in einzelnen Branchen die Überschreitung der offiziellen Tariflöhne eine Rolle.

Vergleicht man also die Entwicklung der *Verdienste* seit dem Jahre 1944 mit dem *Lebenshaltungskostenindex* ab April 1945, so zeigt sich eine weitgehende Übereinstimmung zwischen Löhnen und *Lebenshaltungskosten*. Seit April 1948 liegt der *Verdienstindex* sogar dauernd, wenn auch nicht bedeutend, über dem *Lebenshaltungskostenindex*.

Nettoverdienst und Lebenshaltungskosten¹⁾

Zeit	Verdienst- index	Lebenshaltungs- kostenindex	Abweichung a von b
	1944 = 100 a	April 1945 = 100 b	in %
1946 IV.	107,8	113,4	- 4,9
1946 XII.	156,3	143,7	+ 8,8
1947 VI.	202,2	189,1	+ 6,9
VII.	220,6	260,5	- 15,3
VIII.	280,0	301,0	- 7,0
XII.	346,9	357,0	- 2,8
1948 III.	343,1	367,6	- 6,7
IX.	376,3	357,0	+ 5,4
X.	456,6	423,0	+ 7,9
XII.	443,3	432,7	+ 2,4
1949 I.	436,6	435,1	+ 0,3

¹⁾ Berechnung für Verheiratete mit 2 Kindern.

Ein noch günstigeres Bild ergibt sich, wenn nicht das Durchschnittseinkommen pro Beschäftigten, sondern die Entwicklung der gesamten Lohn-

²⁾ Der Tariflohnindex wird erst ab April 1945 berechnet. Infolge des Lohnstops dürften jedoch die Lohnsätze im Jahre 1944 die gleichen wie im April 1945 gewesen sein.

³⁾ Die Überstundenentgelte sind steuerfrei, soweit die kollektivvertraglich festgesetzte Arbeitszeit überschritten wird und sie 25% des Grundlohnes bzw. 50 S wöchentlich nicht übersteigen.

und Gehaltssumme (die die Entwicklung der Familieneinkommen widerspiegelt); als Vergleichsmaßstab herangezogen wird, da mit den Verdiensten gleichzeitig auch die Zahl der Beschäftigten gestiegen ist.

Die Zahl der Arbeiter in der gewerblichen Wirtschaft (Bergbau, Industrie, Gewerbe und Handel) war Ende 1948 um rund 50%¹⁾ höher als im Jahre 1945. Bei den Angestellten (ohne Staatsangestellte) betragen die entsprechenden Steigerungsziffern 24%. Dementsprechend ist die *Lohn- und Gehaltssumme* der gewerblichen Wirtschaft gegenüber April 1945 um 377%¹⁾ gestiegen, während sich der Tariflohnindex nur um 277%¹⁾ und der Lebenshaltungskostenindex nur um 333%¹⁾ erhöhten.

Entwicklung der Netto-Lohn- und Gehaltssumme

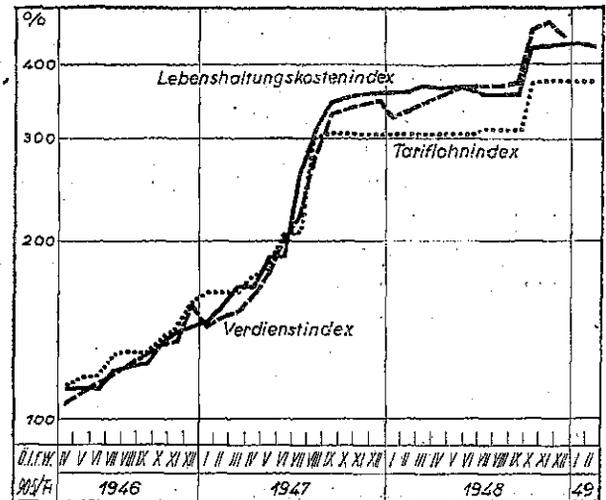
Zeit	Arbeiter	Angestellte 1945 = 100	Insgesamt
Ende 1946	223	.	.
Ende 1947	439	.	.
Ende 1948	568	331	477

Die relativ stärkere Erhöhung der Familieneinkommen wirkt sich insofern besonders günstig auf den Lebensstandard aus, als bestimmte Ausgaben, wie z. B. die für Wohnung, Beheizung und Beleuchtung, relativ konstant sind, so daß das Mehreinkommen zum überwiegenden Teil für andere Zwecke verwendet werden kann¹⁾. Die Entwicklung der Lohnsumme kann allerdings nicht als Richtschnur für die Lohnpolitik dienen, da sich das Gesamtmehreinkommen infolge steigender Beschäftigtenzahlen sehr ungleichmäßig auf die einzelnen Familien verteilt.

Die Gegenüberstellung von Tariflöhnen, Verdiensten und Lohnsummen einerseits und des Lebenshaltungskostenindex andererseits läßt deutlich erkennen, daß die Lohnpolitik ihr erstes Ziel und Prinzip — eine friedensmäßige Relation zwischen offiziellen Preisen und Löhnen — trotz der verminderten Produktivität der österreichischen Wirtschaft weitgehend verwirklichen konnte. Damit ist freilich über die Entwicklung der *Reallöhne* noch nichts ausgesagt. Während normalerweise das Verhältnis von Lebenshaltungskosten- und Lohnindex die Entwicklung der Reallöhne anzeigt, versagt dieser Vergleich in der Nachkriegszeit, da der Lebenshaltungskostenindex eine Reihe von Fiktionen, wie friedensmäßigen Verbrauch, offizielle Preise, friedensmäßige Qualität der Waren und freie Konsum-

¹⁾ Soweit das Mehreinkommen für Käufe auf dem Schwarzen Markt verwendet wurde, hat sich die Kaufkraft der Familieneinkommen allerdings wieder stark reduziert.

Abb. 1. Die Entwicklung der Lebenshaltungskosten, der Nettotariflöhne und der Nettoverdienste in Wien (Logarithmischer Maßstab; April 1945 = 100)



Bis zum ersten Preis-Lohn-Abkommen hielten die Tariflöhne ungefähr mit den Lebenshaltungskosten nach einem friedensmäßigen Verbrauchsschema Schritt. Seither hat der Lebenshaltungskostenindex den Tariflohnindex etwas überholt. Das Zurückbleiben der Tariflöhne wurde jedoch durch das stärkere Steigen der Verdienste mehr als ausgeglichen. Die bemerkenswert parallele Entwicklung zwischen Lebenshaltungskosten und Löhnen war dem Bestreben der Lohnpolitik zu verdanken, offizielle Preise und Löhne in vorkriegsmäßigen Relationen zueinander zu halten. Diese friedensmäßige Preis-Lohn-Relation mußte jedoch infolge der verminderten Produktivität der Wirtschaft eine Fiktion bleiben, die keinen Aufschluß über die tatsächliche Entwicklung der Reallöhne gibt.

wahl, enthält und daher nicht die tatsächlichen — indexmäßig nicht erfaßbaren — Veränderungen der Lebenshaltungskosten widerspiegelt²⁾. In Wirklichkeit ist das Realeinkommen nach Kriegsende gegenüber der Vorkriegszeit bedeutend stärker zurückgegangen, als die Indexziffern vorgeben, während umgekehrt die seit Kriegsende zweifellos eingetretene Verbesserung der Reallöhne ziffernmäßig nicht zum Ausdruck kommt. Auch die seit Kriegsende in den Kollektivverträgen erzielten Verbesserungen der Arbeitsbedingungen (kürzere Arbeitszeit, längerer Urlaub, Krankengeld usw.), die indirekt den Reallohn erhöht haben, scheinen in der Berechnung nicht auf.

Die Nivellierung der Löhne und Gehälter

Die Politik der Nivellierung der Löhne und Gehälter wurde durch die Preis- und Lohnsteigerun-

²⁾ Siehe „Zur Problematik des Lebenshaltungskostenindex“ in Nr. 1 der Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, XXII. Jahrgang (Jänner 1949), S. 13 ff.

gen in den ersten Nachkriegsjahren bedeutend erleichtert. Indem man bei jeder Lohnerhöhungswelle meist die hohen Einkommen weniger stark erhöhte als die unteren, wurden die Löhne und Gehälter fortschreitend nivelliert. Dabei wurde den Einkommensempfängern die relative Verschlechterung ihrer Einkommenslage nicht voll bewußt. Bei einem stationären Einkommensniveau wäre eine derartige Nivellierung wahrscheinlich unmöglich gewesen, da eine stärkere Herabsetzung der höheren Einkommen auf starken Widerstand der Betroffenen gestoßen wäre.

Die Nivellierung der Nominaleinkommen wurde *real* noch dadurch verstärkt, daß die Preise für lebenswichtige Güter, auf die der überwiegende Teil der Ausgaben der unteren Einkommensschichten entfällt, durch Subventionen verhältnismäßig tief gehalten wurden, während die Preise für entbehrliche Güter und vor allem die Preise auf dem Schwarzen Markt, die hauptsächlich für die höheren Einkommen relevant sind, stark gestiegen sind.

Entwicklung der Einkommen¹⁾ der Unselbständigen.

(April 1945 = 100)

	Dezember 1948
Angestelltengehälter, netto ³⁾	
Industrie und Gewerbe	283·1
Handel	251·4
Öffentlicher Dienst	235·8
Insgesamt	255·7
Industriearbeiterlöhne, netto ²⁾	
Facharbeiter	330·7
Hilfsarbeiter	449·7
Arbeiterinnen	393·1
Insgesamt	376·5
Landwirtschaftliche Arbeiterlöhne, brutto ³⁾	227 bis 303
Pensionisten des öffentlichen Dienstes, brutto	151 bis 214
Sozialrentner, brutto ⁴⁾	406·1
Arbeitslosenunterstützung ⁵⁾	
für Ledige	355·0
für Verheiratete mit 2 Kindern	371·0

¹⁾ Monats- bzw. Wochenbezüge ohne Remunerationen, Urlaubs- und Weihnachtzuwendungen u. dgl.

²⁾ Verheiratete mit 2 Kindern bei 48stündiger Arbeitszeit.

³⁾ Nichtständige Tagelöhner über 18 Jahre während der Getreideernte.

⁴⁾ Gewogener Durchschnitt aus den Renten der Angestellten-, Invaliden- und Knappschaftsversicherung, einschließlich der Hinterbliebenenrenten (nach Angehörigen der gewerblichen Wirtschaft).

⁵⁾ 1946 = 100; Durchschnitt aus der niedrigsten und höchsten Lohnklasse (einschließlich Ernährungszulage bzw. Ernährungsbeihilfen).

Am meisten haben sich die Einkommensunterschiede zwischen den Arbeitern und Angestellten vermindert. Während die Angestelltengehälter seit

April 1945 um 156% gestiegen sind, erhöhten sich die durchschnittlichen Löhne in der Industrie um 277%. Die Löhne der Hilfsarbeiter stiegen sogar um 350%, die der Angestellten des öffentlichen Dienstes dagegen nur um 136%. Infolge dieser Nivellierung liegt heute das durchschnittliche Nettotarifeinkommen eines Angestellten im öffentlichen Dienst ungefähr so hoch wie das eines Facharbeiters und nur um 8% höher als das eines Hilfsarbeiters. Die Nivellierung kommt deutlich in der Einkommensstreuung der beiden Einkommenskategorien zum Ausdruck. Während das Durchschnittsgehalt im April 1945 um 39% über und der Durchschnittslohn eines nichtlandwirtschaftlichen Arbeiters um 21% unter dem Durchschnittseinkommen beider Kategorien lag, lag das Durchschnittsgehalt im Dezember 1948 nur noch um 10% über dem Gesamtdurchschnitt.

Streuung der Nettoeinkommen der Angestellten und Arbeiter (Abweichung vom gewogenen Durchschnittseinkommen in %)

	April 1945	Dezember 1948
Angestellte		
Industrie und Gewerbe		+ 22
Handel	+ 39	+ 8
Öffentlicher Dienst		+ 1
Arbeiter		
Facharbeiter	- 3	- 1
Hilfsarbeiter	- 33	- 7
Arbeiterinnen	- 33	- 19

Die Lage der Arbeiter ist gegenüber jener der Angestellten auch insofern günstiger, als die Nettoverdienste im allgemeinen über den Nettotariflöhnen liegen (infolge Akkordarbeit, Überstunden usw.), und zwar bei Facharbeitern um etwa 25% und bei Hilfsarbeitern um 21%. Nur die Verdienste der Arbeiterinnen, die gewöhnlich weniger als 48 Stunden in der Woche arbeiten, sind niedriger als ihre Tariflöhne.

Auch innerhalb der Angestellten- und Arbeiterkategorien nivellierten sich die Einkommen beträchtlich. So sind die Löhne der in der Regel höher bezahlten Facharbeiter im Durchschnitt um 26·4% weniger gestiegen als die der Hilfsarbeiter. Unter den Industrieangestellten erhält eine weibliche Hilfskraft das 4·2fache Gehalt von Anfang 1945, eine männliche Hilfskraft das 3fache, ein Oberbuchhalter das 2·7fache, ein Obergeringenieur das 2·3fache und ein Direktor das 1·8fache. (Weitere Beispiele für die Verminderung der Einkommensunterschiede finden sich für öffentliche Angestellte in nachstehender Übersicht, für die einzelnen Berufsgruppen

der Industrie in der Übersicht am Schlusse der Arbeit¹⁾.

Bruttobezüge der öffentlich Bediensteten ab 1. Oktober 1948

Bundesbeamte (Dienstpostengruppe, Verwendungsgruppe)	Monatl. Bruttobezüge einschl. Ernährungszulage für Ledige höchste niedrigste Gehaltsstufe 1945 = 100	Abweichungen i. d. niedrigsten Gehaltsstufe v. Einkommen d. Gr. VI/A (691 S) in %
I. Sektionschefs usw.	152 156	+ 234
II. Ministerialräte usw.	155 162	+ 138
III. Sektionsräte usw.	160 175	+ 93
IV. Ministerial-Sekretäre usw.	173 185	+ 55
V. Ministerial-Oberkommissäre usw.	181 201	+ 20
VI. A. Ministerial-Kommissäre usw.	176 219	0
B. Rechnungs-Ober-revidenten usw.	186 242	- 16
C. Oberkontrolloren usw.	192 253	- 21
D. Kanzlei-Oberoffiziale usw.	201 267	- 26
E. Amtsgehilfen usw.	217 281	- 30
Vertragsbedienstete:		
Angestellte	176 274	- 28
Arbeiter	215 270	- 27

Die Entwicklung dreier Einkommenskategorien steht nicht ganz im Einklang mit dieser Politik der Einkommensnivellierung: die der Barlöhne in der Landwirtschaft, die der Arbeitslosenunterstützung und die der Renten. Die *Tariflöhne der Landwirtschaft* (für nichtständige Tagelöhner) wurden gegenüber 1945 nur um 127 bis 203% erhöht. Die relativ geringe Erhöhung dürfte die Landflucht, besonders nach Besserung der Ernährungsverhältnisse, weiter verstärken. Allerdings sind die Naturalleistungen an die landwirtschaftlichen Arbeiter fast überall erhöht worden und auch die tatsächlich gezahlten Geldlöhne sind teilweise höher als die Tariflöhne.

Die Aufwertung der *Arbeitslosenunterstützung* um rund 270%²⁾ entspricht ungefähr der Erhöhung der durchschnittlichen Arbeiterlöhne, ist jedoch geringer als die Erhöhung der Hilfsarbeiterlöhne. Die Arbeitslosenunterstützung beträgt bei einem Wochenlohn von 160.— S für eine Familie mit zwei Kindern ungefähr 49%, einschließlich Ernährungszulage und Kinderbeihilfe rund 54% des Lohnes. Von einer stärkeren Angleichung an die Arbeiterlöhne wurde abgesehen, da man in einer vollbeschäft-

¹⁾ Über die Entwicklung der Gehaltsspannen in den letzten Jahrzehnten und in verschiedenen Staatsformen und Ländern, vor allem in Deutschland. Siehe auch Hans Ritschl: „Die Gehaltsspannen in der Beamtenbesoldung“, Finanz-Archiv N. F., Tübingen 1948, Bd. II, Heft 2, S. 322-354.

²⁾ Seit 1946; Durchschnitt aus niedrigster und höchster Lohnklasse für Verheiratete mit zwei Kindern, einschließlich Ernährungszulage und Kinderbeihilfen.

tigten Wirtschaft ungünstige Rückwirkungen auf die Arbeitsmoral befürchtete.

Entwicklung der Arbeitslosenunterstützung

1. Arbeitslosenunterstützung 1937 in S:

Lohnklasse	Tagesverdienst	Tägliche Arbeitslosenunterstützung niedrigerer Satz	Tägliche Arbeitslosenunterstützung höherer Satz	Höherer Satz Familienerh. mit 0-4 u. m. Kindern	Höherer Satz in % des Arbeitsverdienstes
I.	1'01—2	0'76—1'10	0'76—1'10	0'76—1'20	55—75
IV.	4'01—5	1'70	2'20	2'50—2'70	44—55
VII.	7'01 u. m.	1'90	2'40	2'80—4'20	34 u. w.

2. Arbeitslosenunterstützung 1946 (laut Gesetz vom 15. März 1946) in S:

Lohnklasse	Wochenverdienst	Hauptunterst. ¹⁾	Familienzuschläge ²⁾ 1. Angehörige	2. u. weit. Angehörige	Haupt-Unt. in % d. Wochenverd.
I.	bis 24	10'89	3'60	2'40	45 u. m.
II.	bis 36	12'0	4'20	3'0	33
III.	über 36	15'0	4'80	3'60	42 u. w.

3. Arbeitslosenunterstützung ab 1. Oktober 1948 in S:

Lohnklasse	Wochenverdienst	Hauptunterst. ¹⁾	Familienzuschläge ²⁾ 1. Angehörige	2. u. weit. Angehörige	Haupt-Unt. in % d. Wochenverd.
I.	bis 64	28'70	9'80	6'65	57 u. m.
II.	bis 96	31'85	11'20	8'05	41
III.	bis 128	39'90	12'95	9'80	37
IV.	bis 160	42'70	13'30	10'85	32
V.	über 160	47'95	13'30	10'85	34 u. w.

¹⁾ Die Arbeitslosenunterstützung (Hauptunterstützung und Familienzuschläge) darf in der Woche 80% des Arbeitsverdienstes eines Arbeiters im Durchschnitt der letzten vier Wochen arbeitslosenversicherungspflichtiger Beschäftigung vor Eintritt der Arbeitslosigkeit (Kurzarbeit nicht berücksichtigt) nicht übersteigen.

²⁾ Außerdem Ernährungszulage von S 7'85 pro Woche und Ernährungsbeihilfen von S 5'30 pro Woche für Kinder (Angehörige), die nach den Bestimmungen über die Einkommensteuer für die Kinderermäßigung anrechenbar sind.

Die *Sozialrenten* wurden gegenüber 1945 im gewogenen Durchschnitt um 306'1% erhöht, das ist um 8% mehr als die durchschnittlichen Industrierbeiterlöhne. Die überdurchschnittliche Erhöhung ist jedoch ausschließlich auf die starke Aufwertung der Renten der Invalidenversicherung zurückzuführen. Die Entwicklung der Bezüge aus der Angestellten- und der Knappschaftsversicherung blieb jedoch gegenüber der der Industrielöhne verhältnismäßig stark zurück.

Entwicklung der Sozial-Renten¹⁾ in Österreich

	Ende 1948 ²⁾	1945 = 100
Angestelltenversicherung		
Ruhegeld, Invaliditätsrente	344	294'0
Witwenrente	165	294'6
Invalidenversicherung		
Invalidenrente	195	464'3
Witwenrente	107	428'0
Knappschaftsversicherung		
Vollrente	233	310'7
Witwenrente	123	307'5

¹⁾ In der gewerblichen Wirtschaft.

²⁾ Einschließlich Ernährungszulage.

Am geringsten wurden die *Pensionen* des Staates aufgewertet; der Index der Pensionen lag Ende 1948 zwischen 151 bis 214 (1945 = 100).

Neben der bewußten Nivellierungspolitik haben allerdings auch Verschiebungen der Nachfrage nach Arbeitskräften verschiedener Kategorien zur Nivellierung der Arbeitseinkommen beigetragen.

Der Wiederaufbaubedarf wie die rückgestaute Inflation haben vor allem die Urproduktion und die Investitionsgüterindustrien begünstigt. Da diese Industrien verhältnismäßig viele Hilfsarbeiter beschäftigen, die auch in anderen Zweigen für Aufräumungsarbeiten und beim Wiederaufbau dringend gebraucht wurden, hat dieses große Interesse für den Hilfsarbeiter dessen Lohn besonders stark erhöht. Der Abstand zwischen den Löhnen der Facharbeiter und jenen der Hilfsarbeiter dürfte sich außerdem dadurch verringert haben, daß die Qualifikation der Facharbeiter vielfach nicht mehr ganz jener der Vorkriegszeit entspricht.

Ebenso sind die Gehälter nicht nur aus sozialpolitischen Gründen und infolge einer schwächeren politischen Vertretung hinter den Löhnen zurückgeblieben, sondern auch deshalb, weil die Angestelltenberufe überbesetzt sind. Der Übergang von der Kriegswirtschaft zur Friedenswirtschaft sowie das niedrige Produktionsvolumen haben den Bedarf an Verwaltungspersonal allgemein vermindert. Die Zahl der Angestellten hat dagegen infolge der Rückkehr von Kriegsgefangenen sowie infolge von Doppelbesetzungen aus politischen Gründen zugenommen. Während sich die Nachfrage nach Arbeitskräften infolge des Rückganges der Produktivität und infolge der Vollbeschäftigung stark zugunsten der manuellen Berufe verschoben hat, ist der Anteil der Angestellten (beschäftigte und arbeitslose) an der Gesamtzahl der unselbständig Berufstätigen (ohne öffentliche Verwaltung) heute größer als vor dem Krieg¹⁾. Die

¹⁾ Nach der Volkszählung im Jahre 1934 entfielen 20,4% der (berufstätigen und arbeitslosen) *Unselbständigen* (ohne öffentliche Verwaltung) auf Angestellte, nach der Beschäftigtenzählung des Sozialministeriums vom März 1948 und der laufenden Arbeitsmarktstatistik jedoch 21,5%. Dabei muß berücksichtigt werden, daß 1934 bereits infolge der Auswirkungen des ersten Weltkrieges (verkleinertes Wirtschaftsgebiet, Zusammenbruch und Einschränkung von Banken und Handelsunternehmungen mit Ende der Inflation) ein Angestelltenüberschuß vorhanden war.

Der Anteil der beschäftigten Angestellten an der Gesamtzahl der *Beschäftigten* hat dagegen seit 1934 abgenommen (21,1% gegenüber 23,0%). Dies ist darauf zurückzuführen, daß in der Krise (1934) relativ mehr Arbeiter als Angestellte entlassen worden waren. Mit Eintreten der Voll- oder sogar Überbeschäftigung nahm der Anteil der beschäftigten Arbeiter wieder zu.

Folge davon ist eine verstärkte Angestelltenarbeitslosigkeit, die das allgemeine Niveau der Gehälter drückt.

Eine Art versteckte Angestelltenarbeitslosigkeit ist die Überdimensionierung der öffentlichen Verwaltung; ihr wird der fortschreitende Abbau der Bewirtschaftung nur begegnen, wenn die frei gewordenen Arbeitskräfte sonstwie produktiv beschäftigt werden. Die Zahl der im staatlichen Dienst stehenden Personen ist zur Zeit um 70.000²⁾ oder um 37% größer als im Jahre 1938. Da die öffentlichen Einnahmen aus verschiedenen Gründen nicht entsprechend gesteigert werden konnten, mußten die Gehälter der öffentlichen Bediensteten gegenüber der allgemeinen Lohn- und Gehaltsentwicklung zurückbleiben, wenn das Budget nicht gefährdet werden sollte.

Die wirtschaftliche Problematik der lohnpolitischen Maßnahmen

Die Motive der offiziellen Lohnpolitik waren vorwiegend *sozialer* und *politischer* Natur. In einer Zeit allgemeiner Güterknappheit und starker inflationistischer Auftriebendenzen, in der erfahrungsgemäß das Realeinkommen der Unselbständigen besonders gefährdet ist, mußte die Wirtschaftspolitik *ökonomische* (Produktivitäts-)Erwägungen gegenüber sozialen Gesichtspunkten weitgehend zurückstellen, damit auch den unteren Einkommensschichten das Existenzminimum gesichert und die Arbeitsfähigkeit der Arbeiterschaft erhalten würde. Die soziale Linie in der Lohnpolitik wurde allerdings nicht konsequent eingehalten. Während einerseits die Nivellierung der Löhne und Gehälter stark forciert wurde, hat man es andererseits verabsäumt, kinderreichen Familien besondere Begünstigungen einzuräumen. Dabei hätten in der Notzeit der Nachkriegsjahre kinderreiche Familien mindestens ebenso sehr soziale Rücksichtnahme verdient (vor allem weil die starren Rationen ein Ausweichen auf billige Lebensmittel nicht erlaubten) wie die niedrigen Einkommen gegenüber den hohen. (Die Gewährung von Kinderzulagen im zweiten Preis-Lohn-Abkommen war eine im Grunde ungewollte Notlösung, weil man sonst keine Möglichkeit eines Ausgleiches zwischen Lebenshaltungskosten und Löhnen sah.) Diese scheinbare Inkonsequenz der offiziellen Lohnpolitik dürfte darauf zurückzuführen sein, daß man in erster Linie den sozialen Frieden zu erhalten versuchte und daher weniger die objektiven Kriterien sozialer

²⁾ 1938 ohne Verteidigung, Schieß- und Sprengmittelmonopole, Tabakmonopole und Montanbetriebe, die insgesamt 3.992 umfaßten.

Bedürftigkeit als vielmehr politische und taktische Erfordernisse berücksichtigt¹⁾.

Unter diesem Gesichtswinkel wird vor allem auch das Festhalten an einer fiktiven Preis-Lohn-Relation verständlich. Die relativ hohen Nominallöhne täuschten die Arbeiter darüber hinweg, daß sich bei Kriegsende das Realeinkommen gegenüber der Vorkriegszeit bedeutend vermindert hatte. Die fiktiven Preis-Lohn-Relationen hatten außerdem den Vorteil, daß sich die Reallöhne mit steigendem Güterangebot automatisch erhöhten, während es bei wirklichkeitsnahen Preis-Lohn-Relationen erst zusätzlicher Lohnkämpfe bedurft hätte, um die Reallöhne der steigenden Produktion anzupassen.

Die Einstellung der Lohnpolitik auf soziale und politische Ziele, unter weitgehender Vernachlässigung ökonomischer Erwägungen, wurde in den ersten Nachkriegsjahren dadurch erleichtert, daß die kriegswirtschaftlichen Lenkungsmethoden auf allen Wirtschaftsgebieten beibehalten wurden. Man konnte daher wirtschaftliche Antriebskräfte eher entbehren als in einer grundsätzlich marktwirtschaftlich orientierten Wirtschaftsordnung. Selbst im Rahmen dieser direkt gelenkten Wirtschaft waren jedoch einer willkürlichen Verschiebung der Preis-Lohn-Relationen verhältnismäßig enge Grenzen gesteckt, die nicht überschritten werden durften, wenn die Wirtschaft funktionsfähig bleiben sollte. Daß diese Grenzen nicht eingehalten wurden, war zweifellos eine entscheidende Schwäche der österreichischen Lohnpolitik, die nicht nur die wirtschaftliche Entwicklung hemmte, sondern auch die Erreichung jener sozialen Ziele behinderte, um deren willen ökonomische Überlegungen vernachlässigt wurden.

Der Versuch, die friedensmäßige Relation zwischen Löhnen und Lebenshaltungskosten zu halten, mußte angesichts der verminderten Produktivität der österreichischen Wirtschaft zwangsläufig zu einem *System von Fiktionen* führen, das nur dadurch aufrecht erhalten werden konnte, daß man den Schwarzen bzw. Grauen Markt als Ausweichmöglichkeit stillschweigend zuließ. Wären Bewirtschaftung und Preiskontrolle voll wirksam gewesen, so hätte ein Teil der Produktion — vor allem wichtiger Produktionszweige, für die die amtlichen Höchstpreise besonders tief gehalten wurden — infolge zu hoher Lohn- bzw. Produktionskosten eingestellt werden müssen. Wenn dennoch im allgemeinen Vollbeschäftigung, ja sogar Überbeschäftigung herrschte, so war das (vor der

¹⁾ Nach der Volkszählung vom Jahre 1939 betrug die Zahl der Haushalte mit 2 und mehr Kindern (unter 14 Jahren) in Wien nur 5,2% sämtlicher Haushalte.

Währungsreform vom Dezember 1947) nur dadurch möglich, daß auf dem Schwarzen Markt ein Teil der Produktion zu bedeutend höheren Preisen abgesetzt werden konnte. Dadurch wurde ein Erlösausgleich geschaffen und gleichzeitig ein Teil der Kaufkraft der überhöhten Nominallöhne neutralisiert.

Das *Nebeneinander mehrerer Märkte*, das sich so zwangsläufig ergab, war jedoch sowohl in wirtschaftlicher als auch in moralischer Hinsicht sehr bedenklich. Der Erlösausgleich mit Hilfe des Schwarzen Marktes funktionierte nur sehr ungleichmäßig und begünstigte vielfach skrupellose Elemente und unwirtschaftliche Betriebe, während andererseits Betriebe, die sich der Preiskontrolle nur schwer entziehen konnten, beträchtliche Verluste erlitten. Fehlinvestitionen, verstärkter Luxuskonsum, Steuerflucht, die Bevorzugung der schwer oder gar nicht kontrollierbaren Produktionszweige sowie übermäßige Einkommen in den von der Nachkriegskonjunktur geförderten Kreisen waren die unvermeidlichen Folgen.

Daß trotz der offensichtlichen Nachteile an der einmal gewählten Lohnpolitik festgehalten wurde, war darauf zurückzuführen, daß man sich im Laufe der Entwicklung immer mehr in ein Netz von Fiktionen verstrickt hatte, dessen Lösung durch direkte wirtschaftspolitische Eingriffe unmöglich erschien. Erst seit durch die Währungsreform und das allmählich steigende Güterangebot marktwirtschaftliche Kräfte stärker wirksam wurden und zu einer Neuadjustierung des Wirtschaftsgefüges sowie der Preis- und Lohnstruktur drängen, kann daran gedacht werden, diese Fiktionen allmählich zu überwinden.

Ebenso wie das Festhalten an einer fiktiven Preis-Lohn-Relation war auch die starke Nivellierung der Löhne und Gehälter von nachteiligen wirtschaftlichen Folgen begleitet. So sehr sie auch aus sozialen Gründen zu begrüßen war, so darf doch nicht übersehen werden, daß die geringere Differenzierung der Löhne und Gehälter den Leistungsanreiz stark verminderte und zusammen mit anderen Gründen, wie schlechter Ernährung, Rationierung, Überbeschäftigung, mangelnder Berufsschulung usw., eine der Hauptursachen für die *geringe individuelle und gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität* war. Insbesondere hat die teilweise „Überbeschäftigung“ beigetragen, die individuelle Arbeitsleistung zu vermindern. Außerdem erschwerte die geringe branchenmäßige Differenzierung der Löhne eine Anpassung der Beschäftigtenstruktur an die Bedürfnisse der Nachkriegswirtschaft. Viele wichtige Produktionszweige litten daher unter einem Mangel an Arbeits-

kräften, während andere, gesamtwirtschaftlich minder wichtige Betriebe, die durch Schwarzmarktverkäufe auch „schwarze“ Löhne zahlen konnten, Arbeitskräfte absorbierten.

Diesen unbestreitbaren Nachteilen der Lohnpolitik stehen andererseits aber auch einige wichtige *Vorteile* gegenüber, die rückschauend die österreichische Lohnpolitik und darüber hinaus die gesamte Wirtschaftspolitik in einem milderen Licht erscheinen lassen. Einer der wichtigsten Erfolge war Vermeidung von Lohnkämpfen und Streiks, welche in anderen Staaten schwere Rückschläge verursachten und die wirtschaftliche Entwicklung entscheidend hemmten. In Österreich konnte der Arbeitsfriede und damit die Kontinuität des Produktionsprozesses weitgehend erhalten werden. Dieser Erfolg ist sowohl der Einsicht der österreichischen Arbeiterschaft als auch den Konzessionen auf dem Gebiet der Lohnpolitik zu verdanken.

Gleichzeitig konnte auch die *Vollbeschäftigung* erhalten werden. Während es zwischen den beiden Weltkriegen nicht gelang, die Arbeitslosigkeit zu beseitigen, vermochte die Wirtschaftspolitik nach dem zweiten Weltkrieg praktisch jedem Arbeitswilligen einen Arbeitsplatz zuzuweisen und so fast die Hälfte der Bevölkerung zum Wiederaufbau des Landes einzusetzen. Dieser Zustand der Vollbeschäftigung war hauptsächlich eine Folge der rückgestauten und der laufenden Inflation. Die Lohnpolitik hat jedoch zur Erhaltung der Vollbeschäftigung dadurch beigetragen, daß sie — durch die Überhöhung der Nominallöhne — den Kaufkraftüberhang verstärkte. (Das Bestehen eines Einkommenüberhangs war in der strukturell äußerst unausgeglichenen österreichischen Nachkriegswirtschaft neben der Rationierung und Preisbindung für wichtige und besonders knappe Güter eine wesentliche Voraussetzung für die Erhaltung der Vollbeschäftigung¹⁾.)

Schließlich sind auch die Auswirkungen der

¹⁾ Dieser Vollbeschäftigungsautomatismus funktionierte auf folgende Art und Weise: Infolge der aus der Kriegszeit stammenden überdimensionierten Kaufkraftreserven, der relativ hohen Investitionstätigkeit sowie der Überhöhung der Konsumeinkommen durch die fiktiven Preis-Lohn-Relationen herrschte ein dauernder starker Nachfrageüberschuß, der durch Rationierung und Festsetzung niedriger offizieller Preise für lebenswichtige und besonders knappe Güter in minder wichtige Kanäle abgedrängt wurde. Dadurch konnten auch Waren und Leistungen, nach denen infolge der Mangellage bei freier Konsumwahl keine Nachfrage bestanden hätte, noch abgesetzt und die bei ihrer Erzeugung mitwirkenden Produktionsfaktoren, die vielfach nicht in andere wichtigere Produktionszweige übergeführt werden konnten, beschäftigt werden.

Lohnpolitik auf die *Kapitalbildung* zu berücksichtigen. Die Beseitigung der Kriegsschäden und die Wiederingangsetzung des Produktionsprozesses erforderten eine relativ hohe Investitionsrate und dementsprechend ein großes Sparvolumen. Da ein freiwilliges Sparen der unselbständig Berufstätigen infolge des aufgestauten Bedarfes an Verbrauchsgütern und der ständigen Inflationsgefahr nicht zu erwarten war und die Wirtschaftspolitik nicht über die Machtmittel verfügte, sämtliche Bevölkerungskreise so wie in der Kriegszeit zum Sparen zu zwingen, mußte die Kapitalbildung und der Wiederaufbau nahezu ausschließlich aus den Unternehmergewinnen finanziert werden. Eine relativ stärkere Erhöhung der Unternehmergewinne und damit ein beschleunigter Wiederaufbau hätte jedoch bei wirklichkeitsnahen Preis-Lohn-Relationen sowie einer normalen Differenzierung der Lohnstruktur nur im Zuge einer zügellosen Preis-Lohn-Spirale durchgesetzt werden können. Durch die Nivellierung der Löhne und Gehälter, die auch den niedrigsten Lohn- und Gehaltsklassen noch ein Existenzminimum sicherte, sowie durch die Verschleierung der tatsächlichen Preis-Lohn-Relationen wurde der Verbrauch möglichst niedrig gehalten und die Kapitalbildung der Wirtschaft (über den Umweg des Schwarzen Marktes) maximiert. Wirtschaftlich und sozial war diese Methode der Kapitalbildung allerdings nicht unbedenklich, da durch die inflationsverzerrte Nachfrage vielfach Fehlinvestitionen entstanden und die meist mühelos erzielten Übergewinne auf dem Schwarzen Markt einen überhöhten Luxuskonsum begünstigten.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß die österreichische Lohnpolitik seit Kriegsende, und damit das gesamte System der Wirtschaftspolitik (rückgestaute Inflation, nicht kostendeckende offizielle Preise, stillschweigende Duldung des Schwarzen Marktes, unvollständige Rationierung des lebenswichtigen Konsums), das im engen Zusammenhang mit den spezifisch lohnpolitischen Maßnahmen stand, trotz aller wirtschaftlichen und sozialen Mängel dadurch zur Überwindung der ersten Nachkriegsschwierigkeiten und zur fortschreitenden wirtschaftlichen Konsolidierung beigetragen hat, daß es die Vollbeschäftigung sowie den sozialen Frieden sicherte und die Kapitalbildung förderte.

Mit dem allmählichen Anlaufen der Produktion und der Besserung der Konsumgüterversorgung verblaßten jedoch diese Vorteile einer ausgesprochenen Notstandspolitik und ihre Nachteile traten schärfer hervor. Das gesamte wirtschaftspolitische System der rückgestauten Inflation und der damit zusammenhängenden direkten Wirtschaftslenkung und der

Fiktionen erweist sich immer mehr als ungeeignet, die wirtschaftlichen Probleme der österreichischen Nachkriegswirtschaft zu lösen. Die Wirtschaftspolitik hat daraus die Konsequenzen gezogen und mit der Konsolidierung der Währungsverhältnisse (die, ohne Arbeitslosigkeit zu verursachen, erst mit erhöhter Produktion möglich war) die allmähliche Aufhebung der Bewirtschaftung, der Preiskontrolle und anderer direkter Lenkungsinstrumente begonnen und damit eine grundsätzliche Neuorientierung angebahnt, die durch den Übergang von der Bewirtschaftung zur Marktwirtschaft charakterisiert ist. Nur auf dem Gebiet der Lohnpolitik wurde bisher noch an den alten Grundsätzen und Methoden, die auf ein völlig anders geartetes wirtschaftspolitisches System zugeschnitten waren, festgehalten.

Die Aufgaben der Lohnpolitik im Übergang von der Bewirtschaftung zur Marktwirtschaft

Der Übergang von der Bewirtschaftung zur Marktwirtschaft stellt die Lohnpolitik vor neue Probleme. Ganz allgemein gilt es, die Lohnpolitik einem übergeordneten wirtschaftspolitischen Ziel — Steigerung der Produktivität zur Erlangung der wirtschaftlichen Unabhängigkeit bei einem erträglichen Lebensstandard — unterzuordnen und die Entwicklung der Löhne und Gehälter sowie ihre Struktur den wirtschaftlichen Verhältnissen so anzupassen, daß das Funktionieren der Marktwirtschaft nicht gestört wird. Dazu bedarf es sowohl einer Änderung der bisherigen lohnpolitischen Grundsätze als auch der Methode der Lohnbildung.

Die *Orientierung* der Lohnpolitik an einem fiktiven *Lebenshaltungskostenindex*, die in der ersten Nachkriegszeit die Stabilisierung bedeutend erleichtert hatte, da der Index nicht die volle Erhöhung der Lebenshaltungskosten gegenüber der Vorkriegszeit widerspiegelte, erweist sich nunmehr als eine höchst problematische Maßnahme. Der Lebenshaltungskostenindex verliert zwar seit dem Währungsschutzgesetz durch die Lockerung der Bewirtschaftung, durch das reichlichere Güterangebot zu offiziellen Preisen, die Qualitätsverbesserungen sowie durch die sinkenden Preise auf dem Schwarzen Markt allmählich seinen fiktiven Charakter und wird so wieder zu einer brauchbaren Handhabe. Er verschleiert jedoch noch immer die laufende Entwicklung der tatsächlichen Lebenshaltungskosten und die im Vergleich zum Lohnindex tatsächliche Verbesserung des Realeinkommens. So ist in den vergangenen Monaten der Lebenshaltungskostenindex einige Male lediglich deshalb gestiegen, weil einzelne (meist weniger wichtige, im Friedensver-

brauchsschema aber unverhältnismäßig hoch gewichtete) Güter aus der Bewirtschaftung und aus der Preiskontrolle entlassen worden waren. Wohl war der neue freie Preis höher als der bisherige fiktive (weil praktisch nicht oder nur in kleinsten Mengen realisierbare) offizielle Preis, aber doch bedeutend niedriger als der „schwarze“ Preis, zu dem man bisher kaufen mußte, wenn man die Ware haben wollte. Während sich also die wirtschaftliche Lage praktisch besserte, zeigte der Index eine Verteuerung der Lebenshaltungskosten an. Es bestand und besteht daher die Gefahr, daß die an die Optik der Ziffern gewohnte Bevölkerung eine der gestiegenen Produktivität entsprechende Realeinkommenserhöhung verlangt und Lohnforderungen stellt, die über die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft hinausgehen, und dabei — durch den Lebenshaltungskostenindex irritiert — übersieht, daß die angestrebte Verbesserung ohnehin bereits eingetreten ist oder schrittweise eintritt¹⁾.

Eine auf Währungsstabilität bedachte Lohnpolitik wird sich daher in Zukunft nicht mehr ausschließlich an der Entwicklung des Lebenshaltungskostenindex orientieren dürfen, sondern auch alle übrigen das Realeinkommen beeinflussenden Faktoren sowie die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft berücksichtigen müssen.

Auch der zweite Grundsatz der Lohnpolitik — die *Nivellierung der Löhne und Gehälter* — ist unter den gegenwärtigen Verhältnissen wirtschaftlich nicht mehr vertretbar, da die geringen Einkommensunterschiede zwischen den einzelnen Arbeiter- und Angestelltenkategorien, insbesondere zwischen Fach- und Hilfsarbeitern, einer dringend notwendigen Steigerung der Arbeitsproduktivität hindernd im Wege stehen. Solange das Realeinkommen weitgehend durch die Rationen bestimmt wurde und jeder Mehrverdienst nur auf dem Schwarzen Markt zu weitaus höheren Preisen realisiert werden konnte, und solange ferner die knappe und ungleichmäßige Energie- und Rohstoffversorgung einen kontinuierlichen Produktionsprozeß verhinderte, hätte auch eine stärkere Differenzierung der Einkommen keinen Anreiz zur Mehrleistung und zur Erlernung höher qualifizierter Berufe geboten. Mit der allmählichen Vergrößerung des Güterangebots, der Sicherung

¹⁾ Ein Beispiel hierfür bietet die Freigabe von Kaffee, Tee und Schokolade, die den Lebenshaltungskostenindex im Oktober um 4,6% erhöht hat. Hätte man diese Güter im Index vor ihrer Freigabe zu „schwarzen“ Preisen eingesetzt (tatsächlich wurden zu den niedrigen offiziellen Preisen keine Rationen zugeteilt), so wäre der Lebenshaltungskostenindex um 0,6% gesunken.

eines relativ stabilen Geldwertes und mit dem Rückgang der Preise auf dem Schwarzen Markt ist jedoch auch der Arbeiter und Angestellte wieder daran interessiert, durch Mehrleistung sein Arbeits-einkommen zu steigern. Gleichzeitig haben die sozialen Gesichtspunkte, die bisher für eine Nivellierung sprachen, an Bedeutung verloren, da das Existenzminimum durch die reichlichere Güterversorgung und die allgemeine Hebung des Lebensstandards besser gesichert ist als in den ersten Nachkriegsjahren. Schließlich darf auch nicht übersehen werden, daß der Lebensstandard der unteren Einkommenschichten nicht nur von den relativen Einkommensunterschieden, sondern auch von der allgemeinen Produktivität der Wirtschaft abhängt. Eine produktivitätsmindernde Einkommensnivellierung würde daher auch den unteren Einkommenschichten auf die Dauer keine Vorteile bringen.

Aus all diesen Überlegungen ergibt sich zwingend die Notwendigkeit einer stärkeren Einkommensdifferenzierung vor allem zwischen Hilfsarbeitern und Facharbeitern. Durch eine stärkere Differenzierung würde nicht nur der Leistungswille des Facharbeiters erhöht, sondern auch für den Hilfsarbeiter ein Anreiz geboten, durch Mehrleistung und Fortbildung in den Facharbeiterstand aufzusteigen. Auch innerhalb der Angestelltenberufe würde ein Abgehen von der bisherigen Nivellierung den Leistungswettbewerb fördern. Wieweit die Einkommen differenziert werden sollen, läßt sich allerdings nicht im voraus eindeutig bestimmen. Die alten Lohn- und Gehaltsrelationen, wie sie vor dem Kriege bestanden haben, geben nur beschränkt Anhaltspunkte, da sich seither die Lage auf dem Arbeitsmarkt stark verändert hat und in einer vollbeschäftigten Wirtschaft grundsätzlich andere optimale Relationen bestehen als in einer Wirtschaft mit hoher Arbeitslosigkeit. So wird vor allem die Einkommensnivellierung zwischen Arbeitern und Angestellten von Dauer sein, da sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt in absehbarer Zeit kaum zu Gunsten der Angestelltenberufe verschieben dürfte und die Beweglichkeit zwischen beiden Beschäftigungsgruppen äußerst gering ist. Es wird daher notwendig sein, sich vorsichtig und unter ständiger Beobachtung der Auswirkungen an neue Relationen heranzutasten. Eine gewisse Vorsicht ist auch mit Rücksicht auf die Währungs-lage geboten, da Lohn- und Gehaltserhöhungen nur dann ohne Rückwirkungen auf die Preise bleiben werden, wenn gleichzeitig die Produktivität steigt.

Neben einer stärkeren Einkommensdifferenzierung zwischen hochqualifizierten und minder-

qualifizierten Arbeitskräften ist auch eine Korrektur der verzerrten Relationen zwischen den Löhnen in den verschiedenen Branchen notwendig. Die heute bestehenden Unterschiede zwischen den Löhnen gleicher Arbeiterkategorien in verschiedenen Branchen sind im wesentlichen das Ergebnis der kriegs- und inflationsbedingten Sonderkonjunkturen einzelner Wirtschaftszweige¹⁾. Seit dem ersten Preis-Lohn-Abkommen sind die branchenmäßigen Lohnrelationen, von geringfügigen Modifikationen (z. B. Genußmittelarbeiter) abgesehen, unverändert geblieben, obwohl sich die wirtschaftlichen Verhältnisse seither grundlegend geändert haben. Das Festhalten an der gegenwärtigen inflationsverzerrten Lohnstruktur aber muß mit dem Abflauen der Sonderkonjunkturen und in dem Maß, als sich die Nachfragestruktur wieder normalisiert, in einzelnen Zweigen zu Teilarbeitslosigkeit und Einschränkungen der Produktion führen. Symptome für eine derartige Entwicklung zeigen sich heute bereits in der Bauindustrie.

Zusammenfassung

Es lassen sich zwei Hauptaufgaben der Lohnpolitik erkennen:

Erstens gebietet die dringende Notwendigkeit einer Steigerung der Produktivität eine Abkehr von der in den vergangenen Jahren geübten Nivellierung der Löhne und Gehälter; die Lohnpolitik muß das Leistungsprinzip wieder stärker zur Geltung bringen.

Zweitens obliegt der Lohnpolitik die Aufgabe, von der Lohnseite her einen möglichst reibungslosen Übergang von der Kriegs- und Nachkriegswirtschaft zu einer normal funktionierenden Friedenswirtschaft zu erleichtern. Es darf nicht übersehen werden, daß das Festhalten an Lohnrelationen, die den veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen nicht mehr Rechnung tragen, die Gefahr einer Teilarbeitslosigkeit heraufbeschwört.

Es liegt auf der Hand, daß diese beiden sehr subtilen Aufgaben nicht mehr mit Hilfe des groben, in den bisherigen Preis-Lohn-Abkommen angewandten Verfahrens linearer, teilweise in starren absoluten Beträgen abgegoltener Lohn- und Gehaltserhöhungen erfüllt werden können. Es wäre vielmehr sehr bedenklich, wenn man — beeindruckt von dem unbestreitbaren Erfolg des ersten Preis-

¹⁾ Die Nachkriegskonjunktur ist vor allem von den Bauarbeitern ausgenützt worden; der Lohnindex der Bau-facharbeiter steht zur Zeit auf 412,5, während der Lohnindex der Facharbeiter insgesamt nur auf 330,7 (Anfang 1945 = 100) hält. Auch der Lohnindex der Bau-Hilfsarbeiter ist mit 494,9 bedeutend höher als der Hilfsarbeiter-Index insgesamt mit 449,7 (1945 = 100).

Lohn-Abkommens und geneigt, die Problematik des zweiten Preis-Lohn-Abkommens zu verkleinern — bei der Lösung der gegenwärtig gestellten Aufgaben abermals zur Methodik global-linearer Regelungen Zuflucht nehmen würde. Man darf sich nicht verhehlen, daß die gegenwärtige Preis-Lohn-Problematik so schwierig und verwickelt ist, daß sie vermutlich nur in einem längeren Prozesse organischen Wachstums der Gesamtwirtschaft lösbar ist.

Die bereits weit fortgeschrittene Entwicklung von der Bewirtschaftung zur Marktwirtschaft legt den Gedanken nahe, auch in der Lohnpolitik schrittweise zu einer freieren Gestaltung überzugehen und die Lohnbildung allmählich wieder den Verhandlungen zwischen den Einzelgewerkschaften und den Unternehmergruppen zu überlassen. Auf diese Weise würde sich die Lohnstruktur zweifellos besser den veränderten wirtschaftlichen Verhältnissen anpassen als durch die bisherigen, mit globalen Größen operierenden Preis-Lohn-Abkommen. Ob und inwieweit indessen bereits in der gegenwärtigen Übergangsperiode (und in Zukunft) die Rückkehr zu einer völlig freien Lohnbildung zweckmäßig erscheint, ist wohl zu überlegen. Wenn man in der Erhaltung der „Vollbeschäftigung“ ein erstrangiges wirtschaftspolitisches Ziel erblickt und gleichzeitig auf eine *Steigerung der Produktivität* hinarbeitet, und wenn, wie zur Zeit in Österreich, in gewissem Umfange noch eine inflationäre Geldpolitik hinzukommt, tritt auch die Lohnpolitik in ein neues Licht. In einer vollbeschäftigten, leicht inflationierten Wirtschaft, in der Mangel an Arbeitskräften herrscht und die Unternehmer relativ hohe Gewinne erzielen, besteht zwangsläufig eine Tendenz zu Lohnerhöhungen; einerseits weil in einer vollbeschäftigten Wirtschaft die Einzelgewerkschaften eine viel stärkere Machtposition besitzen als in einer unterbeschäftigten Wirtschaft, und andererseits weil die Unternehmer, nötigenfalls durch Ausweichen in höhere Preise, in der Lage und geneigt sind, den Arbeitern höhere Löhne zu bezahlen. Eine freie Lohnbildung kann daher in einer vollbeschäftigten relativ geldflüssigen Wirtschaft leicht zu einem gegenseitigen Hinaufzittern von Preisen und Löhnen führen¹⁾. Die

¹⁾ Die Frage, ob eine ungehemmte Initiative der Einzelgewerkschaften und freie Lohn- und Preisbildung mit einer vollbeschäftigten Wirtschaft und stabiler Währung vereinbar ist, da bei Vollbeschäftigung kein Automatismus mehr wirkt und den Forderungen der Einzelgewerkschaften nach höheren Löhnen oder den Zugeständnissen der Unternehmer Schranken setzen würde, wurde in letzter Zeit, insbesondere in der angloamerikanischen Literatur diskutiert.

Siehe: O. W. Phelps, *Collective Bargaining, Key-*

Gefahr einer Preis-Lohn-Spirale ist vor allem in einer strukturell unausgeglichene Wirtschaft, in der die Vollbeschäftigung nur mit Hilfe eines mehr oder weniger leichten Inflationsdruckes erhalten werden kann (wie gegenwärtig in Österreich), groß. Die österreichische Lohnpolitik wird daher nicht von einem Extrem in das andere fallen können, sondern neue Wege beschreiten müssen. Die aus zwingenden wirtschaftlichen Gründen gebotene stärkere Differenzierung der Löhne und Gehälter und die ebenso notwendige Rektifizierung des Lohngefüges (der relativen Löhne) können aus besagten Gründen nicht ohne weiteres und plötzlich dem „freien Spiel der Kräfte“ überlassen werden, wenn man nicht eine durch die Unbeweglichkeit der Arbeitskräfte verursachte größere Arbeitslosigkeit in Kauf nehmen will. Auf der anderen Seite aber ist ein demokratisches Staatswesen kaum in der Lage, die notwendige Umschichtung und Anpassung der Löhne und Gehälter an die veränderten wirtschaftlichen Bedingungen durch staatliche Befehle zu erzwingen.

In dieser zwiespältigen Lage scheint sich in Österreich eine Entwicklung in der Richtung angebahnt zu haben, daß Lohnfragen von grundsätzlicher Bedeutung nicht mehr wie vor 1938 von den Einzelgewerkschaften und einzelnen Unternehmergruppen in eigener Machtvollkommenheit entschieden werden, sondern daß die Lohnpolitik in Anerkennung ihrer gesamtwirtschaftlichen Bedeutung in die Hände der Gesamtrepräsentation der Arbeiter- und der Unternehmerschaft (Gewerkschaftsbund, Wirtschaftskammern) gelegt wird. Dies hat keineswegs eine Ausschaltung der unmittelbar aus den Erfahrungen des täglichen Lebens schöpfenden einzelnen Gewerkschaften und Unternehmerorganisationen zur Folge; auf deren Mitwirkung kann praktisch gar nicht verzichtet werden. Aber es bedeutet die Einsicht, daß die Verfolgung von Einzel- und Gruppeninteressen unter den gegebenen Umständen nicht automatisch zur Harmonie des wirtschaftlichen und sozialen Lebens führt. Unter dem Zwange der Verhältnisse werden die Spitzenkörperschaften der Arbeiter und Unternehmer mehr und mehr dazu gedrängt, sich

nesian Model, *The American Economic Review*, September 1948, Vol. XXXVIII, Nr. 4, S. 581—597.

C. D. N. Worsswick, K. Martin, *Prices and Wage Policy*, Bulletin of the Oxford University, Institute of Statistics, March 1948, S. 54—93.

H. W. Singer, *Wage Policy and Full Employment*, *Economic Journal* 1947, S. 438—455.

J. E. Meade, *Planning and the Price Mechanism*, London 1948, bes. S. 68 ff. Siehe auch White Paper Cmd. 7321: *Statement on National Income and Expenditure*, London 1948.

nicht nur als Interessenvertretungen, sondern darüber hinaus auch als Sachwalter gesamtwirtschaftlicher Interessen und als Träger einer „nationalen“ Lohnpolitik zu fühlen. In dieser Perspektive deuten die beiden Preis-Lohn-Abkommen von 1947 und 1948 vielleicht eine historische Wende in der Austragung von Interessengegensätzen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern an.

Die Entwicklung der Netto-Einkommen der Unselbständigen in der Industrie sowie die Streuung vom gewogenen industriellen Nettodurchschnittseinkommen in Wien¹⁾

Kategorie	Dezember 1948 1945 = 100	Abweichungen vom Durchschnittseinkommen in %	
		Anfang 1945 Gewog. Ø Einkommen in S 199	Dezember 1948 Gewog. Ø Einkommen in S 715
Angestellte insgesamt	304·7	+ 60	+ 36
Männl. Angestellte insgesamt 262·5		+ 112	+ 55
davon:			
Direktoren, Prokuristen	184·9	+ 453	+ 184
Disponenten	229·9	+ 229	+ 111
Betriebsleiter	231·5	+ 211	+ 100
Abteilungsleiter, techn.	227·1	+ 180	+ 77
Oberingenieuré	229·0	+ 240	+ 117
Ingenieure u. Chemiker	249·2	+ 132	+ 61
Techniker	257·2	+ 77	+ 27
Konstrukteure	275·1	+ 77	+ 36
Zeichner	313·6	+ 15	0
Modezeichner	277·0	+ 92	+ 48
Betriebsassistenten	239·5	+ 115	+ 43
Obermeister	301·5	+ 96	+ 64
Werkmeister	336·7	+ 56	+ 46
sonstige techn. Angestellte	304·4	+ 49	+ 26
Abteilungsleiter, admin.	286·1	+ 143	+ 93
Oberbuchhalter	266·3	+ 155	+ 89
Selbständige Buchhalter	286·0	+ 86	+ 48
Nichtselbständige Buchhalter	295·8	+ 43	+ 18
Kassiere	279·4	+ 118	+ 37
Kalkulanten	290·9	+ 66	+ 35
Einkäufer	258·8	+ 101	+ 45
Verkäufer	279·0	+ 93	+ 50
Reisende	257·5	+ 127	+ 63
Sekretäre	246·3	+ 144	+ 67
Korrespondenten	264·9	+ 108	+ 53
Fakturisten u. ä.	282·2	+ 44	+ 13
Lohnverrechnung	304·4	+ 38	+ 17
Registrator	317·8	+ 30	+ 15
Magazinsbeamte	311·9	+ 43	+ 24
Expedition	283·2	+ 53	+ 20
Manipulation	287·5	+ 36	+ 9
sonstige kaufm. Angestellte	257·8	+ 62	+ 16
Hilfskräfte	297·7	+ 10	- 9

¹⁾ Berechnet für Verheiratete mit 2 Kindern nach der Statistik der Monatsbezüge (ein Zwölftel des Jahresbezuges) der Angestellten in Wiener Industriebetrieben im Oktober 1948 (Sektion Industrie der Bundeskammer der Gewerlichen Wirtschaft) bzw. nach den durchschnittzeitlichen Arbeiter-Nettotariflöhnen bei 48stündiger Arbeitszeit.

Kategorie	Dezember 1948 1945 = 100	Abweichungen vom Durchschnittseinkommen in %	
		Anfang 1945 Gewog. Ø Einkommen in S 199	Dez. 1948 Gewog. Ø Einkommen in S 615
Weibl Angestellte insgesamt 386·4		- 1	+ 7
davon:			
Direktoren, Prokuristen	282·1	+ 155	+ 100
Disponenten	314·8	+ 97	+ 73
Betriebsleiter	332·7	+ 72	+ 59
Abteilungsleiter, techn.	333·8	+ 41	+ 31
Ingenieure u. Chemiker	373·5	+ 20	+ 44
Zeichner	415·4	- 22	- 9
Modezeichner	357·3	+ 14	+ 13
sonstige techn. Angestellte	391·1	- 4	+ 4
Abteilungsleiter, admin.	467·1	+ 16	+ 51
Oberbuchhalter	310·8	+ 82	+ 57
Selbständige Buchhalter	336·7	+ 40	+ 31
Nichtselbständige Buchhalter	490·7	- 19	+ 10
Kassiere	332·6	+ 31	+ 21
Kalkulanten	369·6	+ 16	+ 19
Einkäufer	376·0	+ 24	+ 29
Verkäufer	365·7	- 9	- 7
Reisende			+ 73
Sekretäre	337·5	+ 39	+ 31
Korrespondenten	355·3	+ 24	+ 22
Fakturisten u. ä.	365·2	- 1	+ 1
Stenotypisten	445·2	- 22	- 3
Lohnverrechnung	390·1	- 4	+ 4
Registrator	401·7	- 10	+ 1
Magazinsbeamte	362·8	- 2	- 1
Expedition	364·5	+ 2	+ 3
Manipulation	374·9	- 4	0
Telephon	360·8	- 3	- 2
sonstige kaufm. Angestellte	378·4	- 7	- 2
Hilfskräfte	421·2	- 34	- 22
Arbeiter insgesamt	376·5	- 15	- 11
davon:			
Facharbeiter insgesamt	330·7	+ 4	- 5
Metallarbeiter	260·6	+ 24	- 10
Maschinenarbeiter	277·8	+ 15	- 10
Elektroarbeiter	268·9	+ 13	- 15
Textilarbeiter	338·0	- 9	- 15
Holzarbeiter	300·4	+ 5	- 3
Bäcker	369·9	- 6	- 4
Brauereiarbeiter	349·5	+ 7	+ 3
Bekleidungsarbeiter	360·4	- 6	- 5
Bauarbeiter	412·5	- 6	+ 7
Hilfsarbeiter insgesamt	449·7	- 28	- 10
Metallhilfsarbeiter	354·2	- 22	- 23
Maschinenhilfsarbeiter	361·0	- 22	- 22
Elektrohilfsarbeiter	360·2	- 24	- 24
Holzhilfsarbeiter	335·7	- 9	- 15
Molkereihilfsarbeiter	442·4	- 30	- 13
Brauereihilfsarbeiter	362·7	- 11	- 9
Bauhilfsarbeiter	494·9	- 30	- 5
Arbeiterinnen insgesamt	393·1	- 29	- 22
Metallarbeiterinnen	357·2	- 35	- 32
Elektroarbeiterinnen	387·1	- 37	- 33
Textil-Facharbeiterinnen	338·0	- 9	- 15
Textil-Hilfsarbeiterinnen	357·3	- 35	- 35
Molkerei	540·6	- 50	- 24
Bekleidg.-Facharbeiterinnen	429·5	- 28	- 13
Bekleidg.-Hilfsarbeiterinnen	453·3	- 35	- 18