

MONATSBERICHTE DES  
ÖSTERREICHISCHEN INSTITUTES  
FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

**Beilage Nr. 17**

---

XXV. Jahrgang, Nr. 7

Juli 1952

---

# **Lohnkosten und Wettbewerbslage**

**Ein internationaler Vergleich der Lohnkosten**

WIEN 1952

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

# Lohnkosten und Wettbewerbslage

## Inhalt

	Seite
Vorbemerkung .....	5
Erläuterungen zu den Berechnungen .....	6
Brutto-Stundenverdienste .....	6
Zusätzliche Belastungen des Lohnes .....	7
Produktivität .....	8
Devisenkurse .....	11
Ergebnisse .....	12
Die internationale Lohnrelation und die interne Preislage ....	16
Die Bestimmungsgründe der Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten .....	17

# Lohnkosten und Wettbewerbslage

## Ein internationaler Vergleich der Lohnkosten

*Der Anteil der österreichischen Ausfuhr an der Ausfuhr Gesamt-Europas ist von 2,2% im Jahre 1937 auf 1,5% in den Jahren 1950 und 1951 gesunken. Dieser Umstand rechtfertigt es, die Wettbewerbslage der österreichischen Industrie auf den Auslandsmärkten eingehender zu untersuchen und die Frage zu stellen, aus welchen Gründen der österreichische Export in der Nachkriegszeit seinen früheren Platz nicht behaupten konnte.*

*Ein Vergleich der Entwicklung der Löhne in Österreich und in anderen Ländern zeigt, daß die Lohnkosten pro Arbeitsstunde im Vergleich zu 1938 gegenwärtig — nach dem 4. und 5. Preis-Lohn-Abkommen — noch immer niedriger sind als in den meisten anderen Ländern; setzt man die Lohnindizes in Österreich und in anderen Ländern im Jahre 1938 gleich 100, so beträgt der österreichische Lohnindex, umgerechnet zum offiziellen Wechselkurs, gegenwärtig nur 72% des amerikanischen, 59% des belgischen, 69% des italienischen und 86% des schweizerischen Lohnindex. Nur gegenüber Deutschland, England und Holland liegt das Verhältnis über dem der Vorkriegszeit.*

*Noch eindeutiger ist das Bild, wenn man den Lohnkostenvergleich für Anfang 1950 anstellt: Damals waren die österreichischen Löhne, gerechnet zum offiziellen Wechselkurs, im Vergleich zu 1938 nur etwa halb so hoch wie die amerikanischen, schweizerischen, belgischen und italienischen Löhne.*

*Der Vorsprung in der „Lohnkonkurrenz“ wurde nur zum Teil durch die relativ ungünstige Entwicklung der Produktivität in Österreich wettgemacht. Berücksichtigt man die unterschiedliche Entwicklung der Produktivität in den einzelnen Ländern, so betragen nach den starken Lohnerhöhungen in den letzten zwei Jahren die österreichischen Lohnkosten pro Einheit der Produktion (auf Vorkriegsbasis) wohl noch 81% der amerikanischen und 75% der italienischen, sie waren auch noch unter den belgischen und französischen, betragen aber bereits 108% der schwedischen, 113% der deutschen und 137% der englischen. Österreichs Industrie ist also, im ganzen gesehen, nach fünf Preis-Lohn-Abkommen gegenüber verschiedenen Ländern nicht mehr wettbewerbsfähig.*

*Dagegen war der Lohnkostenvorsprung, auch unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Produktivitätsentwicklung, Anfang 1950 noch sehr bedeutend: Unsere Lohnkosten hatten, verglichen mit 1938, nur 64% der amerikanischen, 80% der deutschen, 54% der italienischen, 75% der französischen und 95% der schwedischen betragen. Lediglich im Verhältnis zu England waren unsere Lohnkosten bereits um 8% höher als vor dem Kriege.*

*Die Untersuchung kommt zu dem Ergebnis, daß die österreichische Industrie bis Anfang 1950 einen namhaften Lohnkostenvorsprung besaß und diesen teilweise auch noch im Jahre 1952 erhalten konnte, obwohl die Soziallasten seit*

1937 stark gestiegen sind (höhere Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, größere Belastung durch Urlaube und Feiertage) und obwohl sich die Produktivität in Österreich vielfach ungünstiger als in anderen Ländern entwickelte. Da jedoch die österreichische Industrie selbst in einer Zeit, in der sie in der „Lohnkonkurrenz“ eindeutig überlegen war (Anfang 1950), verhältnismäßig viel weniger exportierte als vor dem Kriege, müssen offenbar noch andere Gründe als die Höhe der Löhne und der Stand der Produktivität für die unbefriedigenden und ungenügenden Exportleistungen der österreichischen Industrie in der Nachkriegszeit vorliegen.

Ein wohlabgewogenes Urteil über diese Frage muß folgende Umstände berücksichtigen: Die österreichische Exportindustrie hat seit 1938 eine Reihe von Märkten (besonders im Südosten) ganz oder teilweise verloren. Die österreichische Wirtschaftspolitik bemühte sich, als Ersatz dafür neue Märkte im Westen zu gewinnen. In vielen Fällen ist die österreichische Exportindustrie auf diesen Märkten vor dem Kriege so weit außerhalb jeder Konkurrenzmöglichkeit gestanden, daß auch eine verschärfte Lohnkonkurrenz nicht den erhofften Erfolg bringen konnte. Auch hat die österreichische Industrie vor dem Kriege in der Regel zu Preisen exportiert, die merklich unter den Gestehungskosten lagen; in der Nachkriegszeit dagegen war diese Praxis eine Ausnahme, und der Exporteur suchte im Export die Deckung seiner vollen Gestehungskosten, nicht selten auch unter Einrechnung einer Risikoprämie, zu der ihn die Unsicherheit der inländischen Preis- und Lohnentwicklung zwang. Die Verbesserung der relativen Kostenlage im Vergleich zur Vorkriegszeit ist also nicht ohne weiteres in der Kalkulation der Exportpreise zum Ausdruck gekommen.

Dazu kommt, daß das Eindringen in neue Märkte mit besonderen Schwierigkeiten verbunden ist. Eine gute Exportorganisation für den Verkauf von Maschinen, Fahrzeugen, Motoren, Generatoren, Transformatoren und anderen Investitionsgütern, die vor allem auch in den sogenannten „unterentwickelten“ Gebieten nachgefragt werden, läßt sich nicht von heute auf morgen aufbauen. Mit diesen Gütern muß gleichzeitig auch ein ständiges „service“ und ein gut sortiertes Lager von Ersatzteilen angeboten werden. Die Erwerbung des „good will“ erfordert Einfühlung und Geduld. Der Ausbau einer Verkaufsorganisation wird auch durch die Kleinheit der meisten österreichischen Unternehmungen erschwert. Eine weitere Bedingung für den Erfolg im Export, besonders in der Investitionsgüterindustrie, die im Welthandel an Bedeutung stark zugenommen hat, ist das Anbieten von technisch wertvollen Neuerungen, mit denen man sich in gewissem Sinne eine Monopolstellung schaffen kann. Das setzt eine rege Entwicklungstätigkeit und Zweckforschung voraus, die in Österreich noch weitgehend fehlen.

Die erwähnten Umstände lassen sich in ihrer quantitativen Bedeutung kaum abschätzen. Man darf sie aber nicht übersehen, wenn man die allgemeine Lage des österreichischen Exportes in der Nachkriegszeit erklären will. Schließlich darf man auch nicht an der Tatsache vorbeigehen, daß die österreichische Exportindustrie die längste Zeit gar nicht die erforderlichen Rohstoffe und Vorprodukte erhalten konnte, um ihre gute Chance auf den internationalen Märkten in größtmöglichem Maße wahrzunehmen, und daß auch der große, durch die Inflation noch übersteigerte, Nachholbedarf im Inlande, mit Unterstützung der Wirtschaftspolitik, exportfähige Güter für sich reklamierte. Aber diese letztgenannten Gründe haben auch für andere Länder bestanden. Jedenfalls ist das Exportproblem viel zu kompliziert, um es von einem einzigen Gesichtswinkel aus beurteilen und lösen zu können.

## Vorbemerkung

Für die Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Industrie auf ausländischen Märkten ist neben anderen Momenten die Höhe der Geldlöhne im Vergleich zu anderen Ländern von Bedeutung. Es ist dabei nicht so sehr an direkte Konkurrenz zu denken — also etwa an die Bedeutung des Unterschiedes zwischen österreichischen und amerikanischen Löhnen für den österreichischen Export nach Amerika — als vielmehr an die Konkurrenz auf dritten Märkten. Im Fall der direkten Konkurrenz bilden Zölle und andere Einfuhrerschwernisse einen sehr entscheidenden modifizierenden Faktor. Auf dritten Märkten jedoch spielen sie nur insoweit eine Rolle, als sie diskriminierend angewendet werden. Ein Lohnvergleich, der sich auf die wichtigsten Industrieländer erstreckt, wird daher (da es praktisch nur auf die Ausfuhr der österreichischen Industrie ankommt) die interessantesten Vergleichsmöglichkeiten ausschöpfen.

Man könnte zunächst an einen Vergleich der absoluten Geldlöhne in Österreich und anderen Industrieländern denken. Ein solcher Vergleich (für den das hier veröffentlichte Material einige Anhaltspunkte gibt) ist aus statistischen Gründen schwieriger als der Weg, der im folgenden gegangen werden soll. Vor allem erfordert die sinnvolle Interpretation von Unterschieden in der absoluten Lohnhöhe verschiedener Länder auch eine Kenntnis der Unterschiede in der Produktion pro Arbeitsstunde („Produktivität“) in den betreffenden Ländern, und dafür sind allzuwenig Daten verfügbar.

Viel besser läßt sich das Problem mit folgender Frage aufrollen: Wie haben sich die österreichischen Geldlöhne im Vergleich zu denen anderer Industrieländer seit der Vorkriegszeit verändert? Wenn wir im folgenden diese Frage zu beantworten suchen, so ist damit nicht gesagt, daß die Vorkriegsverhältnisse notwendigerweise als „normal“ oder „richtig“ angenommen werden. Die Feststellung erheblicher Änderungen wird jedoch in jedem Fall interessant sein, wenn sie im Zusammenhang mit der Entwicklung anderer Daten analysiert wird, und kann mindestens zu neuen Fragen Anlaß geben.

Für die vorliegende Untersuchung ist der Lohn vor allem als Kostenelement interessant. Es ergibt sich daraus, daß zwei weitere Faktoren berücksichtigt werden müssen: Einmal die zusätzlichen Lohnkosten, die der Unternehmer über den Bruttolohn hinaus für eine Arbeitsstunde direkt aufwenden muß (soziale Belastung). Wir gelangen so zum Begriff der *Kosten der Arbeitsstunde*. Weiters ist es wünschenswert, rela-

tive Veränderungen in der Produktivität zu berücksichtigen und festzustellen, inwieweit Unterschiede in den Kosten der Arbeitsstunde zweier Länder durch Veränderungen der Produktivität aufgehoben werden. Wir gelangen so zum Begriff der *Lohnkosten pro Einheit der Produktion*.

Ein Einwand gegen die Bedeutung von Lohnvergleichen soll schon hier berücksichtigt werden. Es mag gesagt werden, daß die Lohnkosten (selbst wenn die der inländischen Vorprodukte mit eingeschlossen sind) nicht die Gesamtkosten ausschöpfen und daher über die relative Kostenlage nicht genügend viel aussagen. Nun sind die anderen Kosten, die noch zu berücksichtigen wären, im wesentlichen die des Rohmaterials (einschl. Brennstoffe und Energie) und die allgemeinen Unkosten. Die Rohmaterialpreise werden in weitem Ausmaß durch die internationalen Märkte beeinflusst. In der Nachkriegssituation sind die Märkte weitgehend aufgespalten worden, so daß von verschiedenen Kunden für die gleiche Ware verschiedene Preise verlangt werden. Marginale Teile des Bedarfs wurden häufig zu Preisen gedeckt, die weit über dem Durchschnitt lagen (Spitzenpreise). Inland- und Exportpreise sind oft stark verschieden. Daraus ergibt sich, daß in der Nachkriegszeit rohstoffarme Länder für ihr Rohmaterial in vielen Fällen höhere Kosten tragen mußten als andere. Dieses Moment mag die relative Kostenlage beeinflussen. Österreich ist aber in dieser Hinsicht kaum schlechter gestellt gewesen als viele andere europäische Länder, so daß diese Qualifikation nur eine beschränkte Bedeutung hat.

Was die Rolle der Unkosten (z. B. Steuern, Geschäftsregien) anlangt, sind Vergleiche leider nicht möglich. Die Unkosten sind wahrscheinlich in einem Land mit relativ kleinen Betrieben und wenig spezialisierter Produktion höher als anderswo. Es gibt jedoch keine konkreten Anhaltspunkte dafür, daß diese Unkosten seit der Vorkriegszeit stärker gestiegen sind als in anderen Ländern.

Der Umstand, daß die Lohnkosten (einschl. der in den inländischen Vorprodukten enthaltenen Lohnkosten) nur einen Teil der Gesamtkosten ausmachen, ist allerdings aus einem anderen Grunde besonders wichtig. Er bedeutet nämlich, daß sich ein bestimmter (prozentueller) Vorsprung in den Lohnkosten nur in abgeschwächtem Maße in den Gesamtkosten auswirkt. (Z. B.: ein 30%iger Lohnvorsprung bei 20%igem Lohnanteil ergibt einen 6%igen Gesamtkostenvorsprung.) Dadurch wird die Bedeutung der „Lohnkonkurrenz“ in Industrien, in denen der Lohnanteil niedrig ist, verringert.

Die vorstehenden Einschränkungen lassen aber im wesentlichen die Auffassung zu Recht bestehen, daß die Lohnkosten für die Kostenrelation gegenüber dem Ausland das entscheidende Element sind. Eine ganz andere Frage ist allerdings, ob und wie weit die Kostenrelation überhaupt für die internationale Konkurrenzlage ausschlaggebend ist. Diese Frage wird im letzten Abschnitt der vorliegenden Studie eingehend erörtert werden.

## Erläuterungen zu den Berechnungen

### Brutto-Stundenverdienste

Ausgangspunkt für die Vergleiche bildet der vom ÖIfW berechnete Index der Stundenverdienste in der Industrie, und zwar der Brutto-Stundenverdienste vor Abzug der Lohnsteuer, Arbeitnehmerbeitrag zur Sozialversicherung usw.<sup>1)</sup>. Diese Brutto-Stundenverdienste können, nach Zuschlag der „sozialen Lasten“, als Maßstab für die durchschnittlichen Kosten der Arbeitsstunde in der Industrie gelten.

Um die Stundenverdienste in Österreich und in anderen Ländern vergleichbar zu machen, muß folgendes berücksichtigt werden: Die Durchschnittsverdienste nach der Berechnung des ÖIfW sind mit fixen Gewichten gewogen, und zwar sind die einzelnen Industrien nach der Beschäftigung im Jahre 1939 gewichtet, ebenso die einzelnen Arbeiterkategorien in jeder Industrie (Facharbeiter, Hilfsarbeiter, Frauen). In den anderen Ländern dagegen stellt der Durchschnittsverdienst in der Industrie für ein bestimmtes Jahr jeweils den tatsächlichen Durchschnitt der Verdienste, gewogen mit der Beschäftigung des betreffenden Jahres, dar. Die Verdienste in diesen anderen Ländern werden also durch Verschiebungen der Beschäftigung innerhalb der Industrie beeinflußt; das ist praktisch deshalb von Bedeutung, weil häufig eine starke Verschiebung zu Industrien mit höheren Verdiensten (so zur metallverarbeitenden Industrie, insbesondere in England) stattgefunden hat und die angegebenen Durchschnittsverdienste für die Industrie aus diesem Grunde eine zusätzliche Steigerung zeigen. Um die Stundenverdienste in anderen Ländern mit denen in Österreich vergleichbar zu machen, müssen daher für jedes dieser Länder die einzelnen Industriegruppen mit fixen Gewichten gewogen werden. Dabei sind, um Unterschiede in der industriellen Struktur der verschiedenen Länder auszuschalten, die Gewichte des österreichischen Verdienstindex benützt worden. Die hier verwendeten Durchschnittsver-

dienste in der Industrie eines fremden Landes stellen also den Durchschnitt aus dem Verdienst einzelner Industriegruppen in diesem Lande, gewogen mit den Gewichten des österreichischen Verdienstindex, dar. (Eine Ausnahme bilden nur Frankreich und Holland, wo die erforderlichen Daten nicht verfügbar sind.)

Es entsteht die Frage, ob wir auch bei den einzelnen Arbeiterkategorien (insbesondere Männern und Frauen) ebenso vorgehen sollten wie bei den Industrien. Theoretisch ist es jedoch richtig, den Vergleich auf den durchschnittlichen Verdienst aller Arbeiterkategorien in einer Industrie aufzubauen, unabhängig davon, ob in einem Land mehr Frauen verwendet werden als in einem anderen, und ob der Anteil der Frauen gestiegen ist oder nicht. Wenn ein Land relativ mehr Frauen verwendet, so trägt das eben zu einer Verminderung der Kosten der Arbeitsstunde in diesem Land bei, und es besteht kein Grund, dieses Moment auszuschalten. Ebensowenig sollte der Einfluß eines steigenden Anteils der Frauenarbeit im Vergleich zu früheren Zeitpunkten ausgeschaltet werden. Was diesen letzteren Punkt anlangt, mußte aber auf die praktisch gegebenen Daten Rücksicht genommen werden. Im österreichischen Verdienstindex sind die Arbeiterkategorien mit fixen Gewichten des Jahres 1939 gewogen. Wir sind daher bei einigen anderen Ländern ähnlich vorgegangen und haben Männer und Frauen mit fixen Gewichten (die dem Anteil an der Beschäftigung des betreffenden Landes in einem gewissen Zeitpunkt entsprechen) gewogen. Bei einigen Ländern (z. B. Amerika) war das nicht möglich, so daß sich ein gewisser Mangel an Vergleichbarkeit ergibt. Der Fehler dürfte sich jedoch in sehr engen Grenzen halten.

Zu der allgemeinen Frage, inwieweit der hier versuchte Vergleich der Stundenverdienste verschiedener Länder verlässlich ist, ist folgendes zu sagen: Die Mängel des Vergleichs bestehen im wesentlichen in der Unvollkommenheit des österreichischen Verdienstindex. Er hat zwei Mängel:

1. Er bezieht sich nur auf Wien. Wir haben keine Anhaltspunkte für die Beurteilung der Frage, ob die Verdienste im Vergleich zu 1938 im übrigen Österreich stärker gestiegen sind als in Wien. Die Fehler, die sich daraus ergeben können, dürften jedoch kaum so groß sein, daß sie die wesentlichen Schlußfolgerungen aus dem internationalen Lohnvergleich umstoßen.

2. Die Basis des Verdienstindex bilden die Verdienste im August 1938, die damals von der Deutschen Arbeitsfront erhoben wurden. Diese Verdienste sind nicht ganz die gleichen wie vor dem Anschluß, da

<sup>1)</sup> Der Index unterscheidet sich somit von dem im Tabellenteil der „Monatsberichte“ veröffentlichten, der *Netto-Verdienste* darstellt.

zwischen März und August Lohnerhöhungen stattgefunden haben. Der zu erwartende Fehler wird durch einen Vergleich mit der Verdiensterhebung eingegrenzt, die im November 1935 gemeinsam von der Arbeiterkammer und dem Industriellenbund durchgeführt wurde. Der Verdienstindex des Instituts wurde auf Grund dieser Daten (unter Benützung derselben Industrien und derselben Gewichtung) für November 1935 errechnet, und es ergibt sich für diesen Zeitpunkt ein Durchschnittsverdienst von S 1'06 im Vergleich zu S 1'12 im August 1938. Zwischen Ende 1935 und dem Zeitpunkt des Anschlusses dürfte der Durchschnittslohn jedenfalls nicht gefallen sein (in der Wiener Metallindustrie war er zwischen Ende 1934 und Ende 1937 stabil). Die Steigerung zwischen den obengenannten Zeitpunkten (November 1935 und August 1938) beträgt 5'5%. Dazu ist zu bemerken, daß sich die Erhebung von 1935 nicht nur auf Wien, sondern auch auf Niederösterreich erstreckte, wodurch der Durchschnitt gedrückt wurde.

Ein Vergleich der Durchschnittsverdienste in der Wiener Metallindustrie nach den Erhebungen der Bundessektion für Industrie im September 1937 und nach der DAF-Erhebung im August 1938 — soweit man die beiden Erhebungen als vergleichbar ansehen kann — ergibt im gewogenen Durchschnitt eine Zunahme des Verdienstes für die genannten Zeitpunkte um 5'0%<sup>1)</sup>.

Man darf somit den Schluß ziehen, daß die Wahl des Basismonats nur einen Fehler von wenigen Prozenten mit sich bringen kann, der für die Zwecke der gegenwärtigen Untersuchung nicht von ausschlaggebender Bedeutung ist.

#### Zusätzliche Belastungen des Lohnes

Als zusätzliche Belastungen des Lohnes, die dem Bruttoverdienst zuzuschlagen sind, um die Kosten der Arbeitsstunde zu erhalten, werden hier nur *direkt* für die Arbeitsstunde auflaufende Kosten verstanden. Es sind also alle Unkostenbestandteile (wie etwa Lohnbüro) und erst recht Investitionen — wie Arbeiterwohnhausbau — prinzipiell ausgeschlossen. Die zusätzlichen Lohnkosten umfassen hauptsächlich:

1. Gesetzliche Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber,

<sup>1)</sup> Daß die Lohnbewegung zwischen März und August 1938 in Wien nur gering war, schließt nicht aus, daß sie im übrigen Österreich eine stärkere Rolle gespielt hat; in Wien ist die Zunahme der Beschäftigung und die Absorption der Arbeitslosigkeit nach dem Anschluß viel langsamer vor sich gegangen als im übrigen Österreich.

2. andere Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber (etwa kollektivvertraglich verankerte, wie sie in den Vereinigten Staaten vorkommen),

3. Steuern auf die Lohnsumme, soweit sie nicht unter Punkt 1 fallen,

4. Kosten, die aus der Bezahlung von nicht geleisteten Arbeitsstunden entstehen, also für Feiertage und Urlaub (unter Umständen auch für Krankheit des Arbeitnehmers).

Diese Belastungen sind für Österreich im folgenden annäherungsweise angegeben. Die *Sozialversicherungsbeiträge* und verwandten Umlagen, die aus der folgenden Tabelle ersichtlich sind, wurden auf der Basis des Durchschnittslohnes kalkuliert. Das ergibt kein vollkommen korrektes Bild, aber eine gute Annäherung.

#### Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung und verwandte Umlagen in Prozenten des Bruttolohnes

(Die Zahlen gelten nur für Arbeiter, nicht für Angestellte)

	1938	Anfang 1950	Anfang 1952
Krankenversicherung .....	10%	10'9%	10%
Arbeitslosenversicherung.....			
Invaliditätsversicherung.....			
Unfallversicherung .....	—	2'0%	2%
Kinderbeihilfefonds .....	—	2'1%	6'3%
Wohnungsbeihilfefonds .....	—	—	0'7%
Wohnaufförderung .....	—	—	0'4%
Wohnungsbeihilfe.....	—	—	2'6%
	10%	15%	22%

Neben diesen Posten, die ökonomisch nichts anderes als *indirekte* Steuern auf die Lohnsumme darstellen, ist noch die *Lohnsummensteuer* (eine Gemeindesteuer) zu berücksichtigen. Sie bestand vor dem Kriege nur in Wien unter dem Namen Fürsorgeabgabe und betrug damals 4%. Seit der Kriegszeit ist sie auf die meisten industriellen Gemeinden ausgedehnt worden. Sie beträgt heute in Wien 2%, in den übrigen Gemeinden wird dieser Satz (das gesetzliche Maximum nach dem Gewerbesteuergesetz) nicht überall erreicht. Auf eine genauere Berechnung der durchschnittlichen Belastung durch die Lohnsummensteuer soll hier nicht eingegangen werden. Da sie gegenüber der Vorkriegszeit in Wien gesunken (von 4% auf 2%), in den übrigen Industriegebieten gestiegen (von 0 auf bis zu 2%) ist, soll für die Zwecke der gegenwärtigen Untersuchung angenommen werden, daß die durchschnittliche Belastung in Österreich gleichgeblieben ist.

Die Belastung durch Urlaub und Feiertage wird annähernd wie folgt geschätzt: Die Zahl der gesetzlichen Feiertage, für die das durchschnittliche Arbeitsentgelt zu leisten ist, ist 11. Vor dem Kriege war Bezahlung für Feiertage gesetzlich nicht vorgeschrieben, und es wird hier angenommen, daß sie auch

# Berichtigung

zur Beilage 17 der Monatsberichte

## Lohnkosten und Wettbewerbslage

Der vorletzte Absatz auf Seite 7 (unter Tabelle, rechte Spalte) soll lauten:

Neben diesen Posten, die ökonomisch nicht anders als indirekte Steuern auf die Lohnsumme darstellen, ist noch die *Lohnsummensteuer* zu berücksichtigen. Sie ist eine Gemeindesteuer, zwar nicht in allen Gemeinden, aber jedenfalls so gut wie allen industriellen Gemeinden einverleibt worden. Ihr Höchstausmaß beträgt 2% (nach dem Finanzausgleichsgesetz). Dieser Satz kann als annähernd repräsentativ für die tatsächliche Steuerbelastung gelten. Vor dem Krieg bestand eine analoge Steuer in der Form der *Fürsorgeabgabe* (eine gemeinschaftliche Landes- und Gemeindeabgabe), in Vorarlberg 3%, im übrigen Österreich 4% betrug. Die Belastung aus diesem Titel ist also annähernd 2% gesunken. Diese Verringerung der steuerlichen Belastung des Lohnes wurde in unserer Berechnung der zusätzlichen Lohnkosten nicht explizit berücksichtigt; um so wahrscheinlicher ist es, daß wir trotz Vernachlässigung dieser sozialer Lasten (siehe unten) die Zunahme der zusätzlichen Lohnkosten im Vergleich zur Vorkriegszeit nicht unterschätzt haben.



nicht freiwillig geleistet worden ist. Die gesetzliche Urlaubszeit hat sich, je nach Dienstzeit des Arbeiters, wie folgt verändert:

	1919—1938	Ab 1945
1. — 5. Dienstjahr.....	6 Tage	12 Tage
5. — 15. Dienstjahr.....	12 Tage	18 Tage
über 15. Dienstjahr.....	12 Tage	24 Tage

Wenn wir die Arbeiter mit über 15 Dienstjahren vernachlässigen, so ergibt sich, daß die Urlaube um 6 Arbeitstage zugenommen haben. Die absolute Länge desurlaubes ist schwieriger zu schätzen. Sie soll hier, etwas willkürlich, mit 9 Tagen für die Vorkriegszeit und mit 15 Tagen für die Nachkriegszeit angenommen werden.

Um nun die Belastung der effektiven Arbeitsstunde zu errechnen, müßten wir die Anzahl der effektiv geleisteten Arbeitsstunden pro Arbeiter und Jahr kennen. In Ermangelung solider Unterlagen gehen wir einfach von einem Arbeitsjahr von 312 Tagen aus und kommen zu folgender Schätzung:

	1938	Ab 1945
Arbeitsjahr .....	312 Tage	312 Tage
Feiertage .....	—	11 Tage
Urlaub .....	9 Tage	15 Tage
	<hr/>	<hr/>
	303 Tage	286 Tage
Urlaub und Feiertage ...	3%	9,1 %

Diese Prozentsätze müssen dem um die Sozialversicherungsbeiträge vermehrten Bruttolohn zugeschlagen werden, um die Kosten der Arbeitsstunde zu erhalten.

Eine vollständige Erfassung der zusätzlichen Lohnkosten würde noch folgende Punkte zu berücksichtigen haben:

1. Die Remunerationen, die im Bruttoverdienst nicht enthalten sind, und im allgemeinen heute in der Höhe von 2 Wochenlöhnen pro Jahr gegeben werden. Solche Remunerationen waren auch vor dem Krieg auf einem weiten Gebiet üblich, aber sie waren nicht allgemein. Es ergibt sich daraus eine Erhöhung der sozialen Belastung, die aber schwer zu beziffern ist.

2. Nach den Kollektivverträgen werden heute in einer Reihe von Industrien Urlaubsgelder gezahlt.

3. Ebenfalls nach kollektivvertraglicher Regelung werden von den Unternehmern Zuschüsse zum Krankengeld gewährt.

4. Nicht zu den sozialen Lasten gehören die Zulagen (Gefahrenzulagen, Schmutzzulagen usw.) und die Deputate. Sie würden aber ebenfalls zu berücksichtigen sein, da sie in den Bruttoverdiensten, die dem Index zugrunde liegen, nicht eingeschlossen sind. Auch hier ist es außerordentlich schwierig, zu

schätzen, wieweit diese Zulagen und Deputate heute eine größere Rolle spielen als vor dem Krieg.

Alle die aufgezählten Punkte bedeuten eine stärkere Zunahme der sozialen Belastung, als wir sie angenommen haben. Andererseits ist mit der Annahme, daß die Feiertage vor 1938 durchwegs unbezahlt waren, ein Fehler in der entgegengesetzten Richtung in Kauf genommen worden, der die oben erwähnten Fehler wenigstens zum Teil kompensiert. Auch ist zu bemerken, daß für die meisten anderen Länder, mit denen wir Vergleiche anstellen, die erwähnten Faktoren ebenfalls nicht berücksichtigt werden konnten, obwohl sie dort eine analoge Rolle spielen.

Die vergleichswisen Schätzungen der zusätzlichen Belastung des Lohnes für eine Reihe von anderen Ländern können naturgemäß nicht so vollständig sein, daß nicht in dem einen oder dem anderen Fall ein Detail übersehen worden sein mag. Allerdings ist auf diesem Gebiet durch einige internationale Vergleiche wertvolle Vorarbeit geleistet worden; nur beschränken sich diese Vergleiche größtenteils auf die Gegenwart<sup>1)</sup>. In einigen Ländern haben wir die soziale Belastung einfach durch Gegenüberstellung der Summe der Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber und der Summe der Löhne und Gehälter errechnet (Vereinigte Staaten, England, Schweiz, Holland). Das hat den Nachteil, daß Arbeiter und Angestellte zusammengeworfen werden; für die Arbeiter allein würde die Belastung absolut höher sein als angegeben und wahrscheinlich auch etwas mehr steigen.

In anderen Ländern (Italien, Frankreich, Belgien) existieren fertige Berechnungen für die soziale Belastung, die mehr oder weniger repräsentativen Charakter tragen und hier übernommen wurden.

Die Belastung durch Urlaube und Feiertage wurde in vielen Fällen (besonders für die erstgenannte Gruppe) vernachlässigt, da angenommen werden darf, daß die Zunahme dieser Belastung gegenüber der Vorkriegszeit in diesen Fällen nicht allzusehr ins Gewicht fällt. Über die Zusammenhänge dieser Faktoren mit der Bewertung von Änderungen in der Produktivität handelt der nächste Abschnitt.

#### Produktivität

Wenn der Index der Kosten der Arbeitsstunde durch einen Index der Produktivität dividiert wird, erhalten wir einen Anzeiger für die Entwicklung der Lohnkosten einer gegebenen Produktion. Das ergibt

<sup>1)</sup> Siehe vor allem: Les Charges Sociales dans les Pays de l'O. E. E. C. Etudes et Conjoncture, Economie Mondiale, Mars-Avril 1951, Paris.

sich nach folgender Formel: *Index der Lohnkosten pro Arbeitsstunde* : *Index der Produktion pro Arbeitsstunde* = *Index der Lohnkosten pro Einheit der Produktion*.

Eine korrekte Anwendung dieser Formel setzt voraus, daß die Produktivität pro Arbeitsstunde gemessen wird, und daß die Definition der Arbeitsstunde im Zähler und Nenner der Formel gleich ist. Wir erwähnen nur zwei mögliche Definitionen der Arbeitsstunde:

*Effektive Arbeitsstunde*, das ist die Zeit, während der der betreffende Arbeiter dem Betrieb tatsächlich zur Verfügung steht; und *bezahlte Arbeitsstunde*, die außer der effektiven noch folgende Stunden enthält: Bezahlte Feiertage, bezahlter Urlaub und vom Arbeitgeber bezahlte Krankheitstage.

In den statistischen Daten über Arbeitsstunden (z. B. Zahl der wöchentlichen Arbeitsstunden) ist in vielen Fällen die zugrundegelegte Definition nicht sehr klar angegeben, ja es besteht der Verdacht, daß oft keine einheitliche Definition verwendet wurde. Eine kurze Erörterung dieser Frage ist notwendig, da die Produktivitätsziffern für verschiedene Länder ohne Rücksichtnahme auf dieses Problem nicht ohne weiteres vergleichbar sind.

Die Produktivität wird in vielen Fällen — so in Österreich — als Produktion pro beschäftigten Arbeiter angegeben. Um sie auf *effektive Arbeitsstunden* zu bringen, müßten wir die Zahl der effektiven Arbeitsstunden pro Arbeiter und Jahr kennen. Diese Zahl hängt im wesentlichen von folgenden Momenten ab:

1. Dem Saldo von Kurzarbeit und Überstunden (also den Abweichungen von der Normalarbeitszeit) innerhalb einer Woche sowie von den kurzfristigen (unbezahlten) Absenzen.

2. Dem Ausfall an Arbeitszeit durch Feiertage, Urlaub und vom Arbeitgeber bezahlte Krankheitstage.

3. Dem Ausfall von Arbeitszeit durch vom Arbeitgeber nicht bezahlte Krankheitstage, eventuell auch nicht bezahlten Urlaub.

Alle diese Momente spielen deshalb eine Rolle, weil die Beschäftigung in der Regel so definiert ist, daß Arbeiter, die in der betreffenden Zeitperiode bezahlt werden, aber auch Arbeiter, deren Arbeitsverhältnis zu den betreffenden Unternehmen nicht gelöst ist, als beschäftigt gelten.

Wo die Statistik der *wöchentlichen Arbeitszeit* auf den effektiven Arbeitsstunden basiert, also durch eine Division der Summe der effektiv geleisteten Arbeitsstunden durch die Zahl der Beschäftigten (im

Sinne der obigen Definition) errechnet ist, ist es natürlich möglich, die Produktivität pro Beschäftigten unter Verwendung der wöchentlichen Arbeitszeit so zu korrigieren, daß die Produktivität pro effektive Arbeitsstunde erhalten wird. In vielen Ländern basiert jedoch die Statistik der wöchentlichen Arbeitszeit ganz offensichtlich auf den *bezahlten Arbeitsstunden*; wenn wir hier die Beschäftigung mit der Zahl der wöchentlichen Arbeitsstunden multiplizieren, erhalten wir einen Anzeiger der Entwicklung der *bezahlten Arbeitsstunden*, der einerseits von dem Saldo von Kurzarbeit und Überstunden, andererseits aber auch von Änderungen in der Sozialgesetzgebung, die eine Verlängerung der bezahlten Urlaubszeit oder Vermehrung der bezahlten Feiertage vorschreiben, beeinflußt wird.

Die Relevanz dieser Erörterung für das vorliegende Problem ist klar: Wenn die Produktivität nicht auf *effektiv geleistete Arbeitsstunden* bezogen ist, wird sie durch die Zunahme von bezahlten Urlaub und Feiertagen (seit der Vorkriegszeit) herabgesetzt.

Wir dürfen daher, wenn wir durch einen solchen Produktivitätsindex dividieren, die Lasten von Urlaub und Feiertagen nicht in die Kosten der Arbeitsstunde einrechnen, weil wir sie sonst doppelt zählen. Mit einem Wort, wir müssen auch die Kosten der Arbeitsstunde auf die bezahlte Arbeitsstunde beziehen, wenn die Produktivität auf die bezahlte Arbeitsstunde bezogen ist.

Für die meisten Länder, in denen die Produktivität nur pro Arbeiter angegeben wird, haben wir, als grobe Annäherung, angenommen, daß sich der Saldo von Kurzarbeit und Überstunden im Vergleich zur Vorkriegszeit nicht geändert hat<sup>1)</sup>. Der Index der Produktivität pro Arbeiter reflektiert dann, außer dem Einfluß der Änderung der Produktivität pro Stunde, noch die Zunahme der bezahlten und nicht geleisteten Arbeitsstunden, für die wir dementsprechend in den Kosten der Arbeitsstunde keinen Aufschlag machen dürfen.

In Österreich ist der Einfluß dieser Momente nicht unbedeutend. Eine grobe Berechnung zeigt, daß die Produktivität pro effektiver Arbeitsstunde merk-

<sup>1)</sup> Eine Ausnahme bilden Frankreich und Italien (besonders Frankreich), wo die Überstundenarbeit stark zugenommen hat. Wir haben hier die Produktivität pro Arbeiter, wie sie die Economic Commission for Europe angibt, mit einem Index der wöchentlichen Arbeitsstunden korrigiert.

Im Falle Frankreich handelt es sich dabei anscheinend um bezahlte Arbeitsstunden pro Woche (wie man aus der saisonmäßigen Abnahme der Produktivität im dritten Quartal — Urlaub! — sieht). Im Falle Italien sind es effektive Arbeitsstunden.

bar höher liegen dürfte als die Produktivität pro Arbeiter. Nehmen wir an, daß sich der Saldo von Kurzarbeit und Überstunden (in einer Woche ohne Feiertage) gegenüber der Vorkriegszeit nicht geändert hat<sup>1)</sup>. Die Zunahme des Urlaubs, die Einführung der Bezahlung für gesetzliche Feiertage (unter der Annahme, daß diese Feiertage in der Vorkriegszeit durch Mehrarbeit während der Woche eingebracht wurden) und die Zunahme der Krankentage (die im Durchschnitt von Angestellten und Arbeitern von 10'64 auf 17'44 pro Kopf gestiegen sind) würde dann folgende Wirkung ergeben:

	1938	1950
Arbeitstage .....	312	312
Urlaub .....	9	15
Feiertage .....	—	11
Krankheit .....	10'6	17'4
	19'6	43'4
Arbeitstage pro Arbeiter im Jahr 292'4		268'6
Prozent .....	100	92

Die Zahl der Arbeitstage pro Arbeiter wäre damit um 8% gesunken. Die tatsächliche Abnahme war zweifellos geringer, weil die Feiertage zum Teil auch vor dem Krieg bezahlt und nicht eingebracht wurden. Die Überlegung, die durch die vorstehenden Zahlen nur illustriert wird, macht es nichtsdestoweniger wahrscheinlich, daß eine Berücksichtigung der Arbeitsstunden pro Jahr den Produktivitätsindex erhöhen würde. Der Index der Produktivität pro Arbeiter war im Jahre 1950 92% von 1937. Unter Berücksichtigung aller Qualifikationen würde es die obige Illustration wahrscheinlich machen, daß die Produktivität pro Arbeitsstunde im Jahre 1950 nicht mehr sehr viel tiefer war als im Jahre 1937.

Kehren wir nun zu der Formel: Kosten der Arbeitsstunde, gebrochen durch Produktivität pro Arbeitsstunde, zurück. Eine genaue Anwendung dieser Formel müßte eine Reihe von Rechenoperationen erfordern, die mit Rücksicht auf das vorhandene Material nicht unternommen werden konnten.

Man müßte von der Produktion pro Arbeitsstunde in den einzelnen Industrien ausgehen, Indizes der Lohnkosten pro Einheit der Produktion für jede dieser Industrien berechnen, und diese Indizes dann nach einer bestimmten Gewichtung (die für alle verglichenen Länder und Zeitpunkte gleich-

<sup>1)</sup> Im Jahre 1935 war die durchschnittliche Arbeitszeit etwa 48 Stunden (siehe Wirtschaftsstatistisches Jahrbuch der Arbeiterkammer 1936, S. 43). Kurzarbeit scheint also in den Jahren vor dem Anschluß im allgemeinen keine Rolle gespielt zu haben. Andererseits dürften die Überstunden in der Nachkriegszeit kein ungewöhnliches Ausmaß erreicht haben, so daß die obige Annahme als grobe Annäherung gerechtfertigt erscheint.

bleibt) zusammenfassen. Dieses anspruchsvolle Programm konnte im Rahmen der gegenwärtigen Untersuchung nicht verfolgt werden. Es wurden lediglich *globale Indizes* der Produktivität für die Produktion als Ganzes (ausschließlich Baugewerbe) verwendet. Der Fehler, der dadurch entsteht, liegt auf der Hand: In Ländern, in denen sich die Beschäftigung von Industrien mit niedriger Produktivität zu solchen mit hoher Produktivität (besonders zur Metallindustrie) verschoben hat, wird der Produktivitätsindex aus diesem Grunde zu hoch liegen. Für Österreich trifft eine solche Verschiebung der Produktion zu Industrien mit höherer Produktivität zweifellos zu, da die Investitionsgüterindustrien, verglichen mit der Vorkriegszeit, stärker als die Konsumgüterindustrien ausgedehnt wurden. Dasselbe ist aber in größerem oder geringerem Ausmaß auch in anderen Ländern der Fall, so in England, den Vereinigten Staaten und Frankreich. Die Verwendung der globalen Indizes der Produktivität, obwohl sie unbefriedigend ist, bedeutet daher nicht, daß die Produktivität in Österreich im Vergleich zu anderen Ländern von vornherein generell überschätzt worden ist<sup>2)</sup>.

Die Rechtfertigung für die Verwendung von Globalindizes liegt darin, daß die Indizes der Produktivität in jedem Fall ein sehr grober Maßstab sind, an den wir keine allzu hohen Anforderungen stellen dürfen. Es stört aus diesem Grunde auch nicht allzusehr, wenn die verschiedenen Produktivitätsindizes nicht auf genau dasselbe Basisjahr bezogen sind. Die angegebenen Indizes können lediglich das Ziel haben, die ungefähre Größenordnung der Produktivitätsveränderung gegenüber der Vorkriegszeit festzuhalten.

<sup>2)</sup> In diesem Zusammenhang muß auch folgende Erwägung berücksichtigt werden: Der Index der Erzeugung pro Arbeiter, den wir in Österreich als Maßstab der Produktivität benützen, unterschätzt die Nachkriegsproduktivität aus verschiedenen Gründen. Ein Teil des Arbeiterstandes in vielen Industriebetrieben ist in den letzten Jahren mit der Durchführung von Investitionen beschäftigt gewesen, und seine Leistung (Umbau von Maschinen, Mitwirkung an Installationen und Bauten) wird vom Index der Produktion nicht erfaßt. In der Vorkriegszeit war diese Erscheinung unerheblich, da die Investitionstätigkeit gering war. Ferner hat die Tendenz zur Betriebsautarkie, besonders in Provinzbetrieben, in der Nachkriegszeit starke Fortschritte gemacht (Ausdehnung von Nebenbetrieben, wie Tischlereien, Schlossereien usw.). Es werden also Instandhaltungsarbeiten (teilweise auch Erzeugung von Vorprodukten), die früher von Gewerbebetrieben durchgeführt wurden, im eigenen Betrieb ausgeführt, wobei die erhöhte Leistung wieder nicht zum Ausdruck kommt.

Die erwähnten Faktoren dürften zu einem erheblichen Teil für Österreich spezifisch sein und in anderen Ländern eine geringere Rolle spielen.

## Devisenkurse

Die Devisenkurse für die *Vorkriegszeit* sind im allgemeinen eindeutig. Eine Ausnahme bildet der Kurs für die Reichsmark. Der offizielle Kurs ist offenbar nicht relevant, aber auch der (etwas niedrigere) Clearingkurs von S 2 für die Reichsmark ist für die Zwecke dieser Untersuchung nicht der richtige Ausgangspunkt, da es sich ja in erster Linie um die Konkurrenz auf dritten Märkten handelt. Relevant ist dafür der Markkurs, der im deutschen Export nach allen Ländern im Durchschnitt *effektiv* war. Um diesen Kurs zu schätzen, gehen wir von den Beträgen aus, die in der einen oder anderen Form für die Subventionierung des Exports zur Verfügung gestanden sind. Diese Beträge belaufen sich in den Jahren 1937 und 1938 auf 25 bis 30% des deutschen Exports<sup>1)</sup>. Wir können annehmen, daß der Effektivkurs um diesen Prozentsatz unter dem offiziellen Markkurs lag. Das ergibt für den Schilling eine Relation von 1'52 bis 1'63. In den Berechnungen wurde ein Kurs von S 1'60 für 1 RM angenommen (also etwas höher als der nach dem Anschluß verwendete Kurs von S 1'50).

In der *Nachkriegszeit* ist nur die Bewertung des Schillingkurses ein Problem<sup>2)</sup>. Sie ist besonders schwierig, nicht so sehr wegen der Kompliziertheit des Systems der Devisenbewirtschaftung, als wegen des Fehlens von offiziellen Daten über seine Abwicklung.

Für die ablieferungspflichtigen Devisen gilt seit November 1949 der *offizielle Kurs* von S 21'36 für den Dollar. Dieser Kurs ist nicht anwendbar auf die Belassungsquoten und auf die Kompensations- (bzw. Koppelungs-) Geschäfte. Bei Kompensations- und Koppelungsgeschäften erhält der Exporteur ein Agio, das nach den heute angewendeten Richtlinien der Nationalbank auf 22% begrenzt sein soll. Nach diesen Richtlinien sind auch Grenzen für den Umfang der so subventionierten Exporte gegeben (10% des Gesamtexportes). Da der tatsächliche Umfang der Subventionierung nicht bekannt ist, kann man nur sagen, daß der durchschnittliche Effektivkurs im Gesamtexport, unter Berücksichtigung des Agios bei den Koppelungsgeschäften, höher als der offizielle Kurs liegt.

<sup>1)</sup> Howard S. Ellis, Exchange Control in Central Europe. Cambridge, Harvard University Press, 1941, S. 240.

<sup>2)</sup> Bei Lire wurde der offizielle Kurs verwendet. Der effektive Kurs im Export ist ein Mischkurs aus 50% offiziellem und 50% freiem Kurs. Der freie Kurs liegt bei harten Währungen rund 10% über, bei anderen (£, ffr) dagegen unter dem offiziellen Kurs.

Eine zweite Frage entsteht aus den Belassungsquoten, d. h. dem Anteil am Devisenerlös des Exporteurs, den er — bis 1951 — zurückbehalten durfte, um daraus die Einfuhr von Rohstoffen und teilweise auch von Investitionsgütern zu finanzieren. An Stelle der Belassungsquoten sind seit 1951 die „Devisenzusagen“ getreten. Die Frage ist, zu welchem Kurs diese belassenen Devisen bewertet werden sollen. Auf den ersten Blick könnte man geneigt sein, anzunehmen, daß das irrelevant ist. Wenn die Belassungsquoten tatsächlich in vollem Umfang für Rohstoffankäufe verwendet werden, dann beeinflußt der Kurs für diese Devisen, welcher Kurs immer gewählt wird, gleichermaßen die Kosten und den Erlös des exportierenden Fabrikanten.

Dieser Schluß ist jedoch nicht gerechtfertigt. Es kommt gänzlich darauf an, wie der Exporteur in der Praxis kalkuliert. Wenn wir annehmen, daß er in der Kalkulation für den Inlandsmarkt dieselben Rohstoffkosten einsetzt wie im Export, dann wird offenbar die Wahl des Kurses für die belassenen Devisen die Kostenkalkulation für den Inlandsmarkt und damit die Inlandpreise beeinflussen.

Nehmen wir z. B. an, daß der Exporteur die belassenen Devisen zu einem Agio von 50% in Rechnung stellt, dann werden die Rohstoffkosten aus diesem Grund um 50% höher sein<sup>3)</sup>. Wenn diese Kosten auf den Inlandsmarkt überwält werden, dann erhält der Exporteur für den Teil der Rohstoffe, die in den Inlandsabsatz eingehen, tatsächlich das Agio. Angenommen die Exportquote ist 25%, dann erhält der Exporteur 75% des Agios auf die Rohstoffe, also 37'5% der Belassungsquote. Wenn die Belassungsquote 30% vom Exporterlös ausmacht, dann ergibt sich für den ganzen Exporterlös ein Agio von 11'25%.

Man kann annehmen, daß die Einrechnung von beträchtlichen Agios für die belassenen Devisen, und ihre Überwälzung auf die inländischen Preise in weitem Ausmaß der tatsächlichen Praxis entspricht<sup>4)</sup>. Eine Berechnung des durchschnittlichen Agios ist aus Mangel an Daten (über Belassungsquoten usw.) nicht möglich. Man kann daher nur sagen, daß der Effektivkurs im Export irgendwo zwischen dem offiziellen Kurs und dem Prämienkurs (der ein 22%iges Agio enthält) liegt.

<sup>3)</sup> Wir nehmen hier an, daß die Kosten der ausländischen Rohstoffe gleich der Belassungsquote sind. Das obige Zahlenbeispiel dient natürlich lediglich als Illustration.

<sup>4)</sup> Eine Vorbedingung für die Kalkulation des Agios ist natürlich die Existenz eines Marktes für Devisen, der durch die Möglichkeit der Übertragung der Belassungsquoten eine Art Sanktion erhielt.

Arbeiter-Brutto-Stundenverdienste in der Industrie

Table with columns for Year/Month, Austria, USA, Switzerland, Belgium, Germany, England, Sweden, Italy, France, and Netherlands. Rows show data from 1938 to 1951 for various months and quarters.

Q: Vereinigte Staaten: Monthly Labour Review. — Schweiz: Die Volkswirtschaft. Amtl. Verdiensterhebung, Basis Juni 1939, Ziffern für Oktober. — Belgien: Banque Nationale de Belgique. — Deutschland: Statistische Berichte Arb. VI. — England: Ministry of Labour Gazette (April u. Oktober). — Schweden: Sociala Meddelanden. — Italien: Vertragi. Löhne. Bollettino Mensile di Statistica. — Frankreich: Economic Commission of Europe, Quarterly Bulletin Vol. IV, No. 1, p. 28. — Holland: Centraalbureau voor de Statistiek. Nur männliche Arbeiter.

Zusätzliche Lohnkosten („Soziale Belastung des Lohnes“)

Table with columns for Year/Month, Austria, USA, Switzerland, Holland, England, Sweden, Italy, France, Belgium, and Germany. Rows show additional wage costs as a percentage of gross wage for various months and quarters.

A: Ohne Urlaub und Feiertage; B: Mit Urlaub und Feiertagen; Österreich: Ohne Lohnsummensteuer. — Q: Vereinigte Staaten: Survey of Current Business, National Income Supplement. — England: National Income and Expenditure of the U. K. — Schweiz: Statist. Jahrbuch. — Holland: OEEC. National Account Studies (in der Nachkriegszeit einschließlich 4'5% Nivellierungssteuer). — Schweden: Sociala Meddelanden, Mai 1952. — Italien: Congiuntura Economica. — Frankreich: Etudes et Conjoncture, Economie Française, Nov.—Dec. 1949. — Belgien: L'economie belge. — Deutschland: Etudes et Conjoncture, Economie Mondiale, Mars—Avril 1951. — 1) a: Sozialversicherungsbeiträge; b: Urlaub, Feiertage, Weihnachtsremunerationen; c: Gesamte Sozialbelastung. — 2) a: Sozialversicherungsbeiträge; b: Urlaub und Feiertage, c: Transportentschädigung und Berlinhilfe.

Aus diesem Grunde wurde bei den folgenden Berechnungen neben dem Vergleich auf Grund des offiziellen Devisenkurses auch jeweils eine auf dem Prämienkurs erstellte zweite Reihe von Zahlen angegeben.

Ergebnisse

Die Entwicklung der Bruttostundenverdienste der Arbeiter in der Industrie (in der Währung der betreffenden Länder) ist in Übersicht 1 zusammengestellt. Man kann daraus zunächst nicht mehr ersehen als den verschiedenen Grad der Inflation in den verschiedenen Ländern: An der Spitze steht Italien, wo die Löhne auf das 60fache, und Frankreich, wo sie auf das 17fache gestiegen sind. Dann folgt Österreich mit dem 6fachen und Belgien mit

dem 4'5fachen. Die anderen Länder haben etwa das 2- bis 2'5fache des Vorkriegslohniveaus.

Das Bild wird durch die zusätzlichen Lohnkosten modifiziert, die in Übersicht 2 zusammengestellt sind. Diese Kosten sind in fast allen Ländern gestiegen, aber ihr absolutes Ausmaß, ebenso wie der Grad der Steigerung, ist auffallend verschieden. Die höchste Belastung zeigt Italien mit 60% und Frankreich mit rund 43% (einschl. Urlaub und Feiertage). Im Gegensatz dazu sind die zusätzlichen Lohnkosten in einer Reihe von Ländern außerordentlich gering. Die Belastung durch Sozialversicherungsbeiträge beträgt in England weniger als 3%, in Schweden (wo nur für Unfallversicherung Arbeitgeberbeiträge existieren) im Durchschnitt schätzungsweise 3 bis 4%, in den Vereinigten Staaten 6%, verglichen mit 40% in Italien

und etwa 36% in Frankreich. Der Grad der Belastung des Lohnes mit zusätzlichen Kosten ist keineswegs ein Anzeiger für die Fortschrittlichkeit und den Umfang der Sozialversicherung, wie das Beispiel Englands und Schwedens zeigt. Er hängt eher mit den allgemeinen Traditionen des Steuersystems in den verschiedenen Ländern zusammen: In Ländern, die sich in hohem Ausmaß auf indirekte Steuern stützen, wie Italien und Frankreich, werden eben auch die Sozialausgaben in hohem Ausmaß durch indirekte Steuern (auf den Lohn) finanziert, während Länder, die ein gut funktionierendes System der direkten Besteuerung (insbesondere progressive Einkommensteuer) besitzen, wie Schweden und England, ihre Sozialausgaben in weitem Ausmaß aus dem allgemeinen Budget bestreiten. Außerdem liefert auch das Ausmaß der Familienzulagen eine Erklärung für die besondere Höhe der Belastung in manchen Ländern (Frankreich, Italien). Die Familienzulagen stellen dort (anders als in England und Schweden, wo sie aus dem Staatsbudget finanziert werden) eigentlich

nichts anderes als eine indirekte (und anders verteilte) Lohnzahlung dar, und ihr Ausmaß erklärt sich zum Teil aus dem Bestreben, die Lohnerhöhungen, die im Verlauf der Inflation der ersten Nachkriegsjahre notwendig wurden, zu begrenzen.

Die zusätzlichen Lohnkosten in Österreich haben erst im Verlauf der letzten Jahre ihre gegenwärtige Höhe erreicht. Die Sozialversicherungsbeiträge (und verwandte Umlagen) waren im Jahre 1949 noch 13% (gegenüber 10% vor dem Krieg). Sie sind erst im Verlaufe der Jahre 1950 und 1951, im Zusammenhang mit den Preis-Lohn-Abkommen, auf 22% gestiegen. Mit der Belastung durch Urlaub und Feiertagen, also auf die effektive Arbeitsstunde gerechnet, betragen sie heute etwa 33% (wazu noch Lohnsummensteuer, Remunerationen und Urlaubsgelder zu rechnen sind).

Es soll bemerkt werden, daß die Übersicht 2 für einen Vergleich der absoluten Belastung des Lohnes zwischen den verschiedenen Ländern nicht allgemein geeignet ist, da die Angaben für manche Länder mehr

Übersicht 3

Die Kosten der Arbeitsstunde

Jahr, Monat	Österreich		USA		Schweiz		Belgien		England		Frankreich <sup>1)</sup>		Italien		Schweden		Deutschland		Holland <sup>2)</sup>		
	S	A	S	A	S	A	S	A	S	A	S	A	S	A	S	A	DM	%	S	A	
1938.....	1'23	100	1'27	100	0'649	100	1'19	100	100	15'2	100	100	100	100	100	100	0'888	100	100	100	
1949.....	4'72	383	5'15	406	1'419	219	2'37	200	429	.	.	1.500	6.775	7.374	198	.	.	.	.	232	
1950.....	.	.	.	.	1'492	230	.	.	448	.	.	.	7.018	7.639	205	.	.	.	.	248	
1951.....	.	.	.	.	1'610	248	.	.	.	.	.	.	7.679	8.362	213	.	.	.	.	267	
1950 III. . .	5'14	417	5'61	442	1'452	224	.	.	433	34'2	225	.	6.929	7.542	208	1'438	162	.	.	} 244	
VI. . . . .	.	.	.	.	1'460	225	.	.	442	.	.	.	6.952	7.567	.	.	.	.	.		.
IX. . . . .	.	.	.	.	1'498	231	.	.	446	35'1	231	.	6.967	7.583	.	.	.	.	.	.	} 252
XII. . . . .	.	.	.	.	1'556	240	2'38	200	469	.	.	1.700	7.222	7.861	.	.	.	.	.	.	
1951 III. . .	.	.	.	.	1'585	244	.	.	.	36'9	243	.	7.234	7.874	.	.	.	.	.	.	} 265
VI. . . . .	.	.	.	.	1'600	247	.	.	.	.	.	.	7.714	8.407	.	.	.	.	.	.	
IX. . . . .	.	.	.	.	1'621	250	.	.	.	.	.	.	7.884	8.584	.	.	.	.	.	.	} 269
XII. . . . .	8'33	676	9'09	716	1'637	252	2'47	208	519	39'4	259	2.300	7.884	8.584	268	1'761	198	.	.	.	

A: Ohne Urlaub und Feiertage. — B: Mit Urlaub und Feiertagen. — <sup>1)</sup> Schätzung für die Gesamtindustrie (Etudes et Conjoncture, Nov.—Dec. 1949). — <sup>2)</sup> Nur männliche Arbeiter.

Übersicht 4

A: Relative Entwicklung der Kosten der Arbeitsstunde in verschiedenen Ländern im Vergleich zu Österreich

Jahr, Monat	USA		Schweiz		England		Belgien		Italien		Frankreich		Schweden		Deutschland		Holland	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
1938.....	100	5'40	100	1'22	100	26'41	100	18'25	100	28'42	100	15'44	100	1'36	100	1'60	100	2'97
1949.....	185	10'01	.	.	.	.	.	.	5.505	1'56	27'07	4'18	.	.	.	.	.	.
1950 I. Qu. 197	10'65	221	2'69	196	51'87	102	18'62	5.861	1'67	.	.	.	213	2'89	273	4'37	173	5'13
1951 IV. Qu. 284	15'34	344	4'18	276	73'00	138	25'19	8.341	2'37	31'13	4'81	267	3'63	362	5'79	252	7'47	.

a: Verhältnis des Index der Kosten der Arbeitsstunde in Österreich zu den des betreffenden Landes.  
 b: Kurs der „Lohnparität“, d. h. Kolonne a multipliziert mit dem Devisenkurs des Jahres 1938.

B: Relative Entwicklung der Lohnkosten pro Produktionseinheit in verschiedenen Ländern im Vergleich zu Österreich

Jahr, Monat	USA		England		Italien		Frankreich		Schweden		Deutschland		Holland	
	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b	a	b
1938.....	100	5'40	100	26'41	100	28'42	100	15'44	100	1'36	100	1'60	100	2'97
1949.....	241	13'02	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
1950 I. Qu. 252	13'62	245	64'70	6.546	1'86	297	4'59	289	3'93	255	4'08	163	4'84	
1951 IV. Qu. 321	17'34	310	81'90	9.044	2'57	312	4'81	330	4'48	358	5'73	232	6'89	

a: Verhältnis des Index der Lohnkosten pro Produktionseinheit in Österreich zu den des betreffenden Landes.  
 b: Kurs der „Lohnkostenparität“, d. h. Kolonne a multipliziert mit dem Devisenkurs des Jahres 1938.

umfassen als die für andere<sup>1)</sup>. Der Zweck der Zusammenstellung ist in der Hauptsache der Vergleich mit der Vorkriegszeit, um so zu einem Index für die Entwicklung der Kosten der Arbeitsstunde zu gelangen.

In Übersicht 3 sind diese Kosten der Arbeitsstunde für die verschiedenen Länder angegeben. Die absoluten Zahlen, die durch den Zuschlag der zusätzlichen Lohnkosten zu den Verdiensten errechnet wurden, sind aus dem eben erwähnten Grunde nicht ohneweiters vergleichbar, doch geben die Indizes ein richtigeres Bild.

Aus diesen Indizes für die Kosten der Arbeitsstunde soll nun berechnet werden, wie sich die Kosten der Arbeitsstunde in Österreich gegenüber denen im Auslande verändert haben. Dabei muß auch berücksichtigt werden, daß sich die Devisenkurse seit der Vorkriegszeit wesentlich verändert haben. Wir wollen nun in folgender Weise vorgehen: Wir dividieren z. B. den Index der Kosten der Arbeitsstunde für Österreich durch den für Amerika, und erhalten den Index des Verhältnisses. Nun multiplizieren wir diesen Index mit dem Kurs des Dollars im Jahre 1938 und erhalten einen hypothetischen Dollarkurs, der z. B. für Anfang 1950 10'65 S pro \$ ist. Wir nennen das den „Kurs der Lohnparität“ auf der Basis 1938. Es ist nichts anderes als der Kurs des Dollars in Schillingen, der das Verhältnis der Kosten der Arbeitsstunde zwischen Österreich und Amerika ebenso groß machen würde wie im Jahre 1938. Mit anderen Worten, wenn die Kosten der Arbeitsstunde in Amerika vor dem Krieg etwa 2'8mal so groß waren wie in Österreich, dann ist der Kurs der Lohnparität für einen bestimmten Zeitpunkt der Kurs, zu dem die amerikanischen Löhne in diesem Zeitpunkt 2'8mal so groß wie die österreichischen wären.

Dieser Begriff der Lohnparität 1938 besagt natürlich keineswegs, daß der so errechnete Devisenkurs ein „richtiger Kurs“ wäre. Dies ist um so weniger gesagt, als die Festsetzung von Wechselkursen unter den verschiedensten Gesichtspunkten und mit verschiedenen Zielsetzungen erfolgen kann, und ein „richtiger Kurs“ schlechthin nicht existiert.

Die Berechnung der Lohnparität soll zeigen, wie weit sich die relativen Kosten der Arbeitsstunde in Österreich gegenüber dem Ausland seit 1938 verändert haben. Die Lohnparität 1938 wurde zu diesem Zweck für die einzelnen Länder berechnet, und dann ins Verhältnis zum offiziellen Devisenkurs bzw. zum

Prämienkurs gesetzt (Übersicht 6). (Der im Exportgeschäft im Durchschnitt effektive Kurs ist, wie wir erwähnt haben, nicht bekannt, liegt aber jedenfalls zwischen dem offiziellen und dem Prämienkurs.)

Übersicht 6

## „Lohnparitätskurs“ Basis 1938

Jahr, Quartal	U. S. \$	Schw. Francs	Engl. £	Belga	D. Mark	Schwed. Kronen	Ital. Lire	Franz. Francs	Holl. Gulden
A. in % des offiziellen Devisenkurses									
1950 I. Qu.	50%	55%	87%	44%	86%	70%	49%	75%	91%
1951 IV. Qu.	72%	86%	122%	59%	114%	88%	69%	79%	133%
B. in % des Prämienkurses									
1950 I. Qu.	41%	45%	71%	36%	71%	57%	40%	61%	75%
1951 IV. Qu.	59%	70%	100%	48%	94%	72%	57%	65%	109%

Aus naheliegenden Gründen sind zwei Zeitpunkte für die Berechnung herausgegriffen worden: Der Beginn des Jahres 1950, also nach der offiziellen Abwertung, aber vor den Lohn- und Preissteigerungen der Jahre 1950 und 1951, und Ende 1951, also nach der Aufwärtsbewegung der Löhne und Preise. (Der Vergleich für diesen letzten Zeitpunkt dürfte auch jetzt noch insoweit Gültigkeit haben, als das Lohnniveau in Österreich seither stabil geblieben ist; allerdings sind in manchen anderen Ländern weitere Lohnsteigerungen eingetreten, die das Bild etwas modifizieren könnten.)

Die Resultate in Übersicht 6 sind bemerkenswert. Zu Beginn des Jahres 1950 war die Lohnparität in allen Fällen unter dem offiziellen Devisenkurs, in fast allen Ländern sogar weit darunter. Das Verhältnis der österreichischen Löhne zu den amerikanischen war halb so hoch wie im Jahre 1938. Ganz ähnlich hat sich das Verhältnis gegenüber der Schweiz, Belgien und Italien entwickelt. Der Rückgang der österreichischen Löhne ist relativ am geringsten im Vergleich zu England, Deutschland und Holland (87%, 86% und 91% des Verhältnisses im Jahre 1938), jedoch besteht auch in diesen Fällen eine Marge, die sich kaum aus Unvollkommenheiten der Berechnung erklären läßt.

Was an diesen Zahlen nicht weiter überraschen kann, ist die Tatsache, daß unsere Lohnrelation gegenüber den Vereinigten Staaten im Jahre 1950 wesentlich tiefer lag als vor dem Krieg. Die Abwertung der meisten europäischen Länder im Jahre 1949 hatte ja den Zweck verfolgt, die europäische Arbeitskraft im Verhältnis zu der amerikanischen billiger zu machen, mit dem Ziel, dadurch das Zahlungsbilanzdefizit Europas gegenüber dem Dollarraum zu beseitigen oder zu vermindern. Es handelt sich also bei der relativen Verbilligung der Arbeitskraft gegenüber Amerika um eine Erschei-

<sup>1)</sup> Für einen Vergleich der gegenwärtigen Belastung in verschiedenen europäischen Ländern siehe: Etude et Conjoncture, Economie Mondiale, Mars-Avril 1951, Paris.

*Kosten der Arbeitsstunde in der Metallindustrie*

Jahr, Monat	Wiener Metallindustrie						Pariser Metallindustrie					Italien				
	Männer		Männer und Frauen				Stundenverdienst	Männer		Relation Österr.-Frankreich	Lohnparität	in % vom offiz. Kurs	Kosten der Arbeitsstunde	Relation Österr.-Italien	Lohnparität	in % vom offiz. Kurs
	Stundenverdienst	Kosten der Arbeitsstunde	Stundenverdienst	Kosten der Arbeitsstunde	Kosten der Arbeitsstunde	Stundenverdienst		Kosten der Arbeitsstunde	Relation Österr.-Frankreich							
S	S	%	S	S	%	fr	fr	%	%	S pro 100 fr	%	%	S pro 100 Lire	%	%	
1937 IX. .... 1'29	1'46	100	1'15	1'30	100	10'62	12'22	100	100	15'44	100	100	100	100	100	100
1949 X. .... 4'44	5'47	375	4'15	5'11	393	98'50	141'35	1.157	32'4	5'00	82	7.653	5'14	28'4	1'46	43
1950 X. .... 5'21	6'54	448	4'86	6'10	469	113'98	163'20	1.336	33'5	5'17	85	7.646	6'13	1'74	51	
1951 X. .... 6'69	8'90	610	6'26	8'33	641	154'88	220'02	1.800	33'9	5'23	86	8.627	7'43	2'11	62	

Q: Österreich: Industriesektion der Bundeskammer der gewerbl. Wirtschaft. — Frankreich: Institut National de la Statistique. — Italien: Index (herausgegeben vom Centro de la statistica aziendale).

nung, die vielen europäischen Staaten gemeinsam war. Weniger bekannt ist jedoch das Ausmaß, in dem die Lohnrelation Österreich—Vereinigte Staaten gesunken war, sowie die Tatsache, daß wir auch gegenüber den anderen europäischen Ländern weit niedrigere Kosten der Arbeitskraft hatten als vor dem Krieg.

Wie hat sich nun die Situation bis Ende des Jahres 1951 verändert? Es stand zu erwarten, daß die Umwälzung in der österreichischen Lohn- und Preisstruktur, die in diesen beiden Jahren stattfand, das Bild wesentlich verändern würde. Nichtsdestoweniger zeigen die Zahlen (Übersicht 6), daß die österreichische Arbeitskraft im Verhältnis zur Vorkriegszeit, zum offiziellen Devisenkurs gerechnet, auch heute noch billiger ist als in den meisten anderen Industrieländern. Eine Ausnahme bilden England und Deutschland, wo die Lohnparität 1938 um 22% bzw. 14%, und Holland, wo sie um 33% höher ist als der offizielle Devisenkurs. (Unter der Annahme eines Agios für den Effektivkurs dürfte die relative Verteuerung gegenüber diesen Ländern wesentlich zusammenschrumpfen.) Im Verhältnis zu Amerika ist unsere Arbeitskraft immer noch um 28% billiger als vor dem Krieg, im Verhältnis zu Belgien ist sie um 40%, zu Italien um 30%, zu Frankreich um 21%, zur Schweiz um 14% und zu Schweden um 12% billiger.

Daß wir nach den Lohn- und Preissteigerungen der letzten Jahre noch immer einen Vorsprung in den Kosten der Arbeitskraft gegenüber den meisten Ländern haben, erklärt sich teilweise daraus, daß der Vorsprung ursprünglich sehr groß war, und teilweise daraus, daß auch in anderen Ländern das Lohnniveau, wenn auch weniger als bei uns, gestiegen ist.

Der Vergleich der Kosten der Arbeitsstunde in der Gesamtindustrie wird durch einen Vergleich für die Metallindustrie (Übersicht 7) ergänzt. Wegen der Mängel in der französischen Lohnstatistik für die Gesamtindustrie ist ein Vergleich für die Metallindustrie in Paris und Wien durchgeführt worden.

Er stützt sich auf die Verdienststatistik der Wiener Metallindustrie. Ein Vergleich mit der italienischen Metallindustrie ist ebenfalls beigefügt. Die Resultate sind ähnlich wie die für die Gesamtindustrie, wenn man berücksichtigt, daß die Löhne in Paris weitaus weniger gestiegen sind als im übrigen Frankreich.

Nun entsteht die Frage, ob und inwieweit die ungünstige Entwicklung der Produktivität in Österreich die Vorteile der Verringerung der Kosten der Arbeitskraft im Verhältnis zum Ausland wettgemacht hat. Der nun folgende Versuch, die relative Entwicklung der Produktivität in Rechnung zu ziehen, kann natürlich nur als eine sehr grobe Korrektur angesehen werden, die aber nichtsdestoweniger den wesentlichen Unterschieden in der Entwicklung verschiedener Länder Rechnung trägt.

*Produktivität in der Industrie*

Jahr, Quartal	Österreich 1937=100	USA 1939=100	England 1935/38=100	Schweden 1938=100	Frankreich 1938=100	Italien 1938=100	Holland 1938=100	Deutschland 1936=100
1948.....	68	.	.	119	86	90	83	.
1949.....	82	113	112	124	94	95	87	82
1950.....	92	118	118	128	95	107	93	93
1951.....	100	121	120	131	102	.	95	103
1950 I. Qu.	87	118	.	129	93	103	89	86
II. Qu.	91	120	.	134	95	110	89	90
III. Qu.	90	117	.	117	87	106	95	.
IV. Qu.	98	118	.	131	102	110	98	.
1951 I. Qu.	95	121	.	.	103	116	95	.
II. Qu.	104	122	.	137	106	.	94	.
III. Qu.	101	120	.	122	94	.	90	103
IV. Qu.	101	121	.	134	106	.	99	106

Die Ziffern für die Produktivität sind in Übersicht 5 zusammengefaßt. Sie können nicht ohne weiteres verglichen werden. Im Falle von Deutschland, Schweden und den Vereinigten Staaten beziehen sie sich auf effektive Arbeitsstunden. Im Falle von Italien wurde der von der ECE errechnete Index für die Veränderung der wöchentlichen Arbeitsstunden korrigiert, und da es sich bei letzteren um effektive Arbeitsstunden handelt, ist auch der italienische Produktivitätsindex in Übersicht 5 auf effektive Arbeitsstunden bezogen. Im Falle Frankreich wurde ebenfalls eine Korrektur für die Zahl der wöchentlichen Ar-



beitsstunden vorgenommen; da es sich hier aber anscheinend um *bezahlte* Stunden handelt, ist der französische Index der Produktivität praktisch auf bezahlte Arbeitsstunden bezogen. Für Österreich und Holland liegt lediglich der Index pro Arbeiter vor. Auf effektive Arbeitsstunden bezogen, würde der Index für Österreich, Holland und Frankreich höher liegen, als er in der Übersicht aufscheint.

Unter Berücksichtigung dieser Unterschiede, die wir nur ungefähr in Gedanken korrigieren können, ergibt sich im wesentlichen folgendes Bild: Nur in drei von den betrachteten Ländern ist die Produktivität beträchtlich über das Vorkriegsniveau gestiegen, und zwar um 20 bis 30%. Es sind dies Schweden, England und die Vereinigten Staaten. Die übrigen Länder bleiben in größerem oder geringerem Ausmaß hinter ihnen zurück.

Dem Einfluß der Produktivität soll nun in folgender Weise Rechnung getragen werden: Wir dividieren den Index für die Kosten der Arbeitsstunde durch den Produktivitätsindex und erhalten so einen Index der Lohnkosten pro Einheit der Produktion. Wenn wir den so erhaltenen Index der Lohnkosten für Österreich durch den für, sagen wir, Amerika dividieren, und den Verhältnisindex wie früher mit dem Dollarkurs im Jahre 1938 multiplizieren, erhalten wir den Kurs der *Lohnkostenparität 1938*. Es ist der Kurs, zu dem die Lohnkosten pro Einheit der Produktion im selben Verhältnis zu den ausländischen Lohnkosten pro Einheit der Produktion stehen würden wie im Jahre 1938.

Übersicht 8

*Kurs der „Lohnkostenparität“, Basis 1938*

Jahr, Quartal	U. S. \$	D. Mark	Engl. £	Schwed. Kronen	Ital. Lire	Franz. Francs	Holl. Gulden
A. in % des offiziellen Devisenkurses							
1950 I. Qu.	64%	80%	108%	95%	54%	75%	86%
1951 IV. Qu.	81%	113%	137%	108%	75%	79%	123%
B. in % des Prämienkurses							
1950 I. Qu.	52%	66%	89%	78%	44%	61%	71%
1951 IV. Qu.	67%	93%	113%	89%	62%	65%	101%

Dieser Kurs wurde wieder in Prozenten des offiziellen Devisenkurses ausgedrückt (Übersicht 8). Wenn wir nun die Situation Anfang 1950 betrachten, so ergibt sich, daß, selbst nach Berücksichtigung der Produktivitätsänderung, unsere Lohnkosten im Verhältnis zu denen des Auslands in den meisten Fällen geringer waren als vor dem Krieg. Gegenüber den Vereinigten Staaten betragen sie zwei Drittel des Vorkriegsniveaus, gegenüber Deutschland vier Fünftel, und gegenüber Frankreich drei Viertel, während sie im Verhältnis zu Italien fast nur die Hälfte waren.

Wir haben bei Belgien und der Schweiz keine Korrektur für die Produktivität vornehmen können, aber da die Lohnrelation gegenüber diesen Ländern Anfang 1950 außerordentlich niedrig war, würde eine solche Korrektur auch im Fall dieser Länder unsere Lohnkosten beträchtlich unter dem Vorkriegsniveau lassen.

Eine Ausnahme ergibt sich bei dem gegenwärtigen Vergleich nur für England und Schweden. Gegenüber England waren unsere Lohnkosten 8% höher als vor dem Krieg, und gegenüber Schweden relativ wenig — nur 5% — tiefer. Die günstige Entwicklung der Produktivität in diesen beiden Ländern bedingt für sie eine viel bessere Kostenlage als für andere Länder.

Nun zur Situation Ende 1951. Gegenüber den Vereinigten Staaten waren unsere Lohnkosten noch immer niedriger — vier Fünftel des Vorkriegsniveaus. Im Verhältnis zu Italien waren sie 75% und im Verhältnis zu Frankreich 79% des Vorkriegsniveaus. Gegenüber einer Reihe von anderen Ländern hat sich aber das Bild stark verschoben. *Zum offiziellen Kurs gerechnet, sind unsere Lohnkosten gegenüber Deutschland um 13%, gegenüber Schweden um 8%, gegenüber Holland um 23% und gegenüber England um 37% höher als in der Vorkriegszeit. Der Lohnkostenvorsprung ist also teilweise verlorengegangen.* Wenn man die Agiobildung im Export berücksichtigt, ist es allerdings wahrscheinlich, daß wir gegenüber Schweden und Deutschland nicht weit von der Vorkriegsparität der Lohnkosten entfernt sind. Ausgesprochen ungünstig liegt das Verhältnis nur im Fall Englands, das seine Lohnkosten durch eine Reihe von Momenten relativ niedrig gehalten hat (Produktivitätssteigerung, Preiskontrolle, Subventionen, und damit relativ begrenzte Lohnbewegung).

**Die internationale Lohnrelation und die interne Preislage**

Wie schon erwähnt, haben sich die Löhne im Verhältnis zu den amerikanischen nicht nur in Österreich verbilligt, sondern in allen Ländern, die im Jahre 1949 abgewertet haben. Es war das Ziel der Abwertung, durch Lohnkostensenkung die Konkurrenzbedingungen gegenüber Amerika zu verbessern, um dem Mangel an Dollars abzuweichen. In Österreich ist dieses Bestreben weiter gegangen als im übrigen Europa, da Österreich ein chronisches Defizit nicht nur gegenüber dem Dollarraum, sondern auch gegenüber der übrigen Welt hat, ist die Abwertung darauf gerichtet gewesen, die Konkurrenzbedingungen auch

gegenüber den europäischen Ländern zu verbessern<sup>1)</sup>.

Die Kehrseite der relativen Verbilligung der inländischen Arbeitskraft durch Abwertung liegt darin, daß die ausländischen Preise dadurch relativ erhöht werden<sup>2)</sup>. Die relative Steigerung der ausländischen Lohnkosten hat die Tendenz, die österreichischen Einfuhrpreise im Verhältnis zum inländischen Lohnniveau zu erhöhen. Wenn sich die Einfuhren verteuern, wie es im allgemeinen im Gefolge einer Abwertung der eigenen Währung eintritt, können drei alternative Wege eingeschlagen werden:

1. Man kann das interne Preissystem durch Subventionen auf lebenswichtige Einfuhrgüter von den Auswirkungen der Einfuhrpreise isolieren.

2. Man kann den Einfuhrpreissteigerungen freien Lauf lassen und gleichzeitig die Geldlöhne stabilisieren. Das setzt voraus, daß die Arbeiter bereit sind, diese Reallohnsenkung zu tragen.

3. Man kann den Auswirkungen der Einfuhrpreissteigerungen auf die inländischen Preise sowie ihren indirekten Auswirkungen auf die Geldlöhne freien Lauf lassen. Dieser dritte Weg ergibt sich automatisch, wenn niemand bereit ist, die Verringerung des Realeinkommens, die aus der Erhöhung der Einfuhrpreise entsteht, zu tragen. Daraus folgt das allgemeine Streben, Preis- und Kostenerhöhungen weiterzuwälzen, das so lange dauert, bis die Diskrepanz zwischen dem inländischen und ausländischen Kosten- und Preisniveau wieder beseitigt ist. Dann wird eine neue Abwertung erforderlich scheinen, und das Spiel kann von vorne beginnen.

<sup>1)</sup> Zur Vermeidung von Mißverständnissen sei daran erinnert, daß die Abwertung im November 1949 in Österreich zum größten Teil zunächst nur formale Bedeutung hatte, weil die *de facto* Abwertung schon vorher weit vorgeschritten war.

<sup>2)</sup> Man kann an einer ganzen Reihe von Beispielen sehen, daß das Verhältnis der österreichischen Preise zu den ausländischen im Jahre 1950 im Verhältnis zur Vorkriegszeit stark verschoben war. So waren die österreichischen Agrarpreise 1950 im allgemeinen niedriger als im Ausland, während vor dem Krieg die Weltmarktpreise für Getreide, Zucker, Butter, Fleisch weit unter den österreichischen Preisen lagen. Bei Getreide z. B. hat der Weltmarktpreis zeitweise die Hälfte des österreichischen Großhandelspreises ausgemacht.

Ähnliches beobachteten wir bei Industrieprodukten. In vielen Fällen konnte vor dem Krieg der Export nur zu Preisen, die weit unter dem Inlandspreis lagen, durchgeführt werden (Grobbleche und andere Walzware, Papier, Zellulose etc.). Die ausländischen Preise für diese Industrieprodukte lagen weit (oft 50%) unter den österreichischen. In der Nachkriegszeit, und zwar teilweise schon vor Korea, lagen die österreichischen Exportpreise in vielen Fällen über den Inlandspreisen. (Diese Feststellung gilt nicht mehr für die letzte Zeit, da seit dem Umschwung der Weltkonjunktur die Exportpreise wieder die Tendenz haben, unter die Inlandspreise zu sinken.)

In Österreich ist es, auch nach der Festsetzung des offiziellen Wechselkurses im November 1949, zu keiner einfachen Entscheidung zwischen den erwähnten Alternativen gekommen, sondern es hat jede von ihnen in der seitherigen Entwicklung eine partielle Rolle gespielt. Unmittelbar nach der formellen Abwertung stand die Subventionspolitik im Vordergrund. Der größte Teil der lebensnotwendigen Einfuhren wurde zunächst subventioniert, weil das interne Preissystem sonst unmittelbar aus den Fugen geraten wäre. In einem beschränkten Ausmaß werden Subventionen heute noch gezahlt.

Auch die zweite der erwähnten Methoden, Reallohnverringerung, hat zeitweise eine Rolle gespielt. Keiner der beiden erstgenannten Wege wurde jedoch (weder einzeln, noch in Kombination) konsequent verfolgt, um die Belastung durch die hohen Einfuhrpreise aufzufangen.

Der dritte Weg einer Anpassung der internen Preis- und Lohnlage an die Verteuerung der Importe hat sich daher von selbst in einem weiten Ausmaß durchgesetzt, so daß, wie die Berechnungen zeigen, der Vorsprung, den Österreich in seinen Lohnkosten Anfang 1950 hatte, mittlerweile gegenüber einer Anzahl von Ländern verlorengegangen und gegenüber den übrigen Ländern stark verringert worden ist.

### Die Bestimmungsgründe der Konkurrenzfähigkeit auf den Auslandsmärkten

Die Ergebnisse des internationalen Lohnvergleichs führen zu einer naheliegenden Frage. Wir haben gesehen, daß die österreichischen Lohnkosten, zum offiziellen Kurs gerechnet, Anfang 1950 im Vergleich zu den meisten Industrieländern merklich tiefer waren als vor dem Krieg. Wenn man konzediert, daß der *effektive* Kurs im Export im Durchschnitt wahrscheinlich höher war und ist als der offizielle Kurs für ausländische Währungen, dann wird die erwähnte Diskrepanz in der Lohnkostenlage gegenüber der Vorkriegszeit noch augenfälliger. Nichts-

Übersicht 9

#### Österreichs Anteil am Weltabsatzmarkt

Jahr	Exporte fob in Millionen Dollar			Österreichs Export in % von	
	Österreich	Welt	Europa	Welt	Europa
1937.....	229	24.100	10.370	0'95	2'21
1949.....	286	55.100	21.160	0'52	1'35
1950.....	326	56.900	21.860	0'57	1'49
1951.....	448	76.500	29.650	0'59	1'51
1950 1. Halbjahr .	146	25.500	9.780	0'57	1'49
2. Halbjahr .	180	31.400	12.080	0'57	1'49
1951 1. Halbjahr .	205	38.100	14.010	0'54	1'46
2. Halbjahr .	242	38.400	15.630	0'63	1'55

destoweniger ist der Anteil des österreichischen Exports am Weltexport sowie am europäischen Export bisher weit unter dem Vorkriegsstand geblieben. Was den Anteil am Weltexport betrifft, so könnte man das mit dem erhöhten Anteil Amerikas erklären, der ja zum großen Teil auf Kredit- und Hilfeleistungen zurückzuführen ist. Für den Anteil Österreichs am europäischen Export kann diese Erklärung nicht zutreffen. Dieser Anteil ist aber von 22% im Jahre 1937 auf 15% in den Jahren 1950 und 1951 gesunken (siehe Übersicht 9). Der Vergleich gibt Anlaß zum Nachdenken. Wieso ist es trotz günstiger Kostenlage nicht möglich gewesen, unseren Anteil an den Absatzmärkten der Welt zu vergrößern, oder ihn auch nur zu halten? Man wird, rein analytisch, sagen, daß sich die Bedingungen, unter denen sich die Preis konkurrenz abspielt, verschoben haben. Es sind eine Reihe von Absatzmärkten, vor allem in Südosten, heute ganz oder teilweise ausgeschaltet, und die österreichische Exportpolitik war im wesentlichen darauf gerichtet, neue Märkte zu gewinnen, in denen jedoch die Konkurrenzbedingungen wesentlich schwieriger sind.

Was sind aber diese „Bedingungen, unter denen sich die Konkurrenz abspielt“, und die die Wirksamkeit der Kostenkonkurrenz anscheinend entscheidend modifizieren? Vom Standpunkt einer realistischen ökonomischen Betrachtung müssen wir anerkennen, daß die internationale Konkurrenz nicht einfach und ausschließlich eine Kosten- und Preisfrage ist. Die moderne Wirtschaftswissenschaft hat die Aufmerksamkeit auf die *Unvollkommenheit der Konkurrenz* gerichtet, und die unter diesem Schlagwort zusammengefaßten Tatsachen verdienen es, im internationalen Handel nicht weniger als auf den Binnenmärkten, berücksichtigt zu werden. Die Unvollkommenheit der Konkurrenz bedeutet, daß Waren nicht homogen, Märkte nicht einheitlich sind. Sie rückt die Bedeutung einer ganzen Reihe von Faktoren in den Vordergrund, die dem praktischen Kaufmann wohl bekannt sind: Die Funktion des „Verkaufens“, das sich nicht automatisch abspielt, sondern in der Regel eine besondere Anstrengung voraussetzt, die Bedeutung der Verkaufskosten und der Verkaufsorganisation, die Rolle der Werbung, Firmenreputation und die Qualitätskonkurrenz. Alle diese Momente sind von relativ untergeordneter Bedeutung bei standardisierten Massenwaren, so zum Beispiel bei vielen Rohstoffen. Sie sind von ganz besonders großer Bedeutung bei Fertigwaren. Gerade auf Fertigwaren, und unter ihnen insbesondere auf Maschinen, Fahrzeugen, Erzeugnissen der Elektroindu-

strie, muß aber das Schwergewicht des österreichischen Exportes liegen<sup>1)</sup>.

Daß die oben erwähnten Momente im Export eine besonders große Bedeutung haben, springt ins Auge. Der Absatz auf ausländischen Märkten ist in hohem Ausmaß abhängig vom „good will“, der Reputation der betreffenden Firma, die sich nur im Verlauf einer längeren Zeit und mit beträchtlichen Kosten erwerben läßt. Es darf als Beispiel erwähnt werden, daß Schweizer Maschinen und Uhren trotz relativ hoher Preise auf Grund ihrer Wertschätzung einen sehr weiten Absatzmarkt haben.

Eine besondere *Verkaufsorganisation* im Export wird überall dort notwendig sein, wo der Käufer nicht selbst der Ware nachgeht, und sie wird in dem Maße wichtig sein, als die Qualität der Ware eine Rolle spielt. Unter den praktisch gegebenen Verhältnissen wird eine wirksame Verkaufstätigkeit nur von den betreffenden Firmen selbst bzw. ihren Vertretern entwickelt. Eine eigene Exportorganisation wird in Österreich nur von den allergrößten Unternehmungen, also nur von ganz wenigen, unterhalten. Die anderen müssen sich, wenn sie überhaupt exportieren wollen, durch ausländische Firmen vertreten lassen. In beiden Fällen sind die *Verkaufskosten* nicht unbedeutend.

Man muß sich nun vor Augen halten, daß eine eigene Exportorganisation keineswegs lediglich Reklamezwecken dient, sondern auf einem weiten Gebiet eine technische Notwendigkeit darstellt. Bei Maschinen, Fahrzeugen, Apparaten usw., also gerade in Branchen, die für uns besonders wichtig sind, spielt die Frage des „service“ und der *Reparaturbestandteile* eine entscheidende Rolle. Wie soll jemand Lastautos oder Dieselmotoren kaufen, wenn er nicht die Gewähr dafür hat, Ersatzbestandteile auf kurzem Weg erhalten zu können? In vielen Fällen wird er eine Anschaffung nur dann vornehmen können, wenn er in seinem eigenen Land die Möglichkeit hat, Reparaturen durchführen zu lassen, und die Dienste eines Fachmannes, der die betreffende Maschine kennt, in Anspruch zu nehmen. Diese Umstände spielen eine ganz besondere Rolle in industriell unterentwickelten

<sup>1)</sup> Es ist eine Binsenweisheit, daß sich der österreichische Export nicht vorwiegend auf Rohstoffe stützen kann, weil davon nicht genügend verfügbar sind, um das Mindestmaß an notwendigen Einfuhren zu finanzieren. Was die Fertigwaren anlangt, so ist der Weltexport gewisser früher sehr bedeutender Konsumgüterindustrien, wie der Textilindustrie, in einer langfristigen Schrumpfung begriffen, während sich der Export von Maschinen etc., langfristig gesehen, ausdehnt. Es ist daher für Österreich naheliegend, das Hauptgewicht im Export auf diese Branchen zu verlegen.

Gebieten, zum Beispiel im Nahen und Fernen Osten, wofür österreichische Besucher dieser Länder anschauliche Beispiele gebracht haben. Sollen stabile und breite Absatzmärkte für derartige Produkte gewonnen werden, dann ist es notwendig, Lager von Ersatzbestandteilen und einen Dienst von Technikern in den betreffenden Ländern aufrechtzuerhalten. Die Kosten und Schwierigkeiten einer solchen Organisation sind nicht gering, besonders wenn man versucht, eine große Reihe von Ländern und Erzeugnissen einzubeziehen.

Ein weiteres Moment, das die Bedeutung der bloßen Preiskonkurrenz einschränkt, ist die Qualität. *Qualitätskonkurrenz* auf dem erwähnten Gebiet der mechanischen Industrie bedeutet aber keineswegs nur solide Ausführung. Man kann sich auf diesem Gebiet einen eigenen Markt schaffen, wenn man etwas technisch Wertvolles und Neues produziert. Das erfordert aber eine intensive Entwicklungstätigkeit auf dem betreffenden Gebiet. Solche Arbeit ist in der Tat auf bestimmten Gebieten in Österreich geleistet worden und hat in diesen Fällen auch zu Erfolg im Exportgeschäft geführt. Für einen sehr großen Teil der österreichischen Industrie dürfte das jedoch nicht zutreffen. Es entspricht einer, besonders in Kreisen der Techniker, weitverbreiteten Überzeugung, daß Zweckforschung und Entwicklung in Österreich nicht genügend gefördert werden.

Wenn man die erwähnten Momente zusammenfaßt, so darf man sagen, daß es eine ungerühferte Vereinfachung ist, das Exportproblem nur als eine Preis- und Kostenfrage anzusehen. Es ist in Wirklichkeit sehr komplex. Das dürfte auch zur Beantwortung der Frage beitragen, von der wir ausgegangen sind: Wieso es vor zwei Jahren, trotz verhältnismäßig günstiger Relation der Lohnkosten, nicht gelungen ist, den Fertigwarenexport stärker zu steigern.

Eine weitere Erklärung liegt freilich darin, daß das Eindringen in neue Märkte dann besonders schwierig ist, wenn es sich um Absatzmärkte handelt, auf denen wir vor dem Krieg so weit außerhalb jeder Konkurrenzmöglichkeit standen, daß auch eine wesentliche Verbilligung der Kosten der Arbeitskraft nicht den erhofften Erfolg bringen kann. Dazu kommt noch, daß die Unsicherheit der Preis- und Lohnentwicklung — die in der ganzen Nachkriegszeit gegeben war — eine knappe Kalkulation unmöglich machte<sup>1)</sup>.

Es ist unmöglich, die erwähnten Faktoren quantitativ zu erfassen. Sie alle — das absolut niedrige Niveau der österreichischen Produktivität (das zum großen Teil auf Mangel an Spezialisierung und an großen, stabilen Aufträgen beruht), die Schwierigkeiten der Verkaufsorganisation, die Mängel der Entwicklungstätigkeit und die unsichere Preislage haben eine Rolle gespielt, ohne daß man ihre Bedeutung zahlenmäßig einschätzen könnte. Das Exportproblem ist zu kompliziert, als daß es von einem einzigen Gesichtspunkt aus gelöst werden könnte.

<sup>1)</sup> Es ist auch nicht zu übersehen, daß — wie schon früher angedeutet wurde — die Exportpreise in der Vorkriegszeit in der Regel unter den vollen Gesteuerungskosten lagen, in vielen Fällen sogar beträchtlich darunter. In der Nachkriegszeit dürfte diese Praxis (wenigstens bis vor kurzem) weit weniger häufig gewesen sein. Die günstigere Kostenlage wurde also zum Teil dadurch wettgemacht, daß die Industrie weniger als vor dem Krieg geneigt war, zu sogenannten „Dumpingpreisen“ zu exportieren.

Ein weiterer Faktor ist die Beeinträchtigung des Fertigwarenexportes durch gewisse Engpässe in der Materialversorgung (besonders Bleche und andere Walzwaren).

Das Vorhandensein von Engpässen, die durch die lebhaftere Inlandnachfrage verstärkt wurden, ist jedoch nicht auf Österreich beschränkt gewesen. Wenn der hohe Grad der Beschäftigung und die lebhaftere Nachfrage im Inland den Export behindert haben sollten, so müßte sie das nicht nur in Österreich, sondern auch in den meisten anderen Industrieländern Europas getan haben. Der Grad der Beschäftigung (gemessen am Prozentsatz der Arbeitslosen) war etwa in England, Schweden, der Schweiz, Holland und Frankreich viel höher als in Österreich.