

ßenwachstum der Betriebe war von einer Tendenz zunehmender Konzentration begleitet. Größere Betriebe wuchsen vor allem bis 1952 etwas rascher als mittlere und kleine Betriebe. Die Wachstumsunterschiede waren jedoch, zumindest wenn man sie an der Beschäftigtenzahl der Betriebe mißt, nicht sehr bedeutend (Die hier nicht untersuchte Konzentration der Produktion dürfte etwas stärker zugenommen haben als die Konzentration der Beschäftigung, da größere Betriebe eher kapitalintensive Produktionsmethoden einführen und daher ihre Produktivität stärker steigern können als kleine Betriebe.)

Warum große Betriebe im allgemeinen rascher wuchsen als kleine, bedürfte einer eingehenden Untersuchung. Von 1947 bis 1952 hat wahrscheinlich der kräftige Ausbau der heimischen Grundstoffindustrien und das reiche Angebot an ERP-Mitteln, die zu einem namhaften Teil für Großprojekte eingesetzt wurden, konzentrationsfördernd gewirkt. Künftig dürfte, wie schon die Entwicklung von 1952 bis 1962 erkennen läßt, der größere Mittelbetrieb in den Fertigwarenindustrien eher günstigere Wachstumschancen haben als die hauptsächlich auf die Grundstoffproduktion spezialisierten Großbetriebe.

Produktivität und Verdienste im Konjunkturverlauf

Produktivität, Real- und Nominalverdienste schwanken im Konjunkturverlauf auf verschiedene Weise. Der vorliegende Aufsatz zeigt an Hand der Industriestatistik, daß der Produktivitätsfortschritt in den ersten Phasen einer Konjunkturverflachung merklich geringer wird, weil die Unternehmungen ihre Beschäftigung nicht kurzfristig der Produktion anpassen. Die Verdienste dagegen reagieren erst mit einer größeren zeitlichen Verzögerung auf eine Dämpfung der Konjunktur. Daraus ergeben sich charakteristische konjunkturbedingte Schwankungen in den Arbeitskosten je Erzeugungseinheit und in der Verteilung des realen Produktionsertrages. Die Kenntnis dieser Verzögerungseffekte (lags) ist sowohl für die Lohnpolitik als auch für die Konjunkturpolitik von großer Bedeutung.

Produktivität, Nominal- und Realverdienste hängen auf kurze und mittlere Sicht nur lose miteinander zusammen. In bestimmten Abschnitten steigen die Verdienste der Arbeitnehmer (nominell und manchmal auch real) stärker, in anderen eilt die Produktivität voraus. Verfolgt man über mehrere Jahre, wie sich diese Größen und ihre Verhältnisse zueinander verändern, so lassen sich bestimmte Regelmäßigkeiten feststellen, die eng mit der Konjunktur zusammenhängen. Sie können damit erklärt werden, daß Produktivität und Verdienste in bestimmter, aber verschiedener Weise im Konjunkturablauf „reagieren“. Der vorliegende Aufsatz beleuchtet diese Zusammenhänge am Beispiel der österreichischen Industrie im Zeitraum 1954 bis 1962. Er beschränkt sich auf kurz- und mittelfristige Konjunkturerscheinungen. Die längerfristige Entwicklung von Produktivität und Verdiensten und

die sich daraus ergebenden Verteilungsprobleme erfordern eine eigene Untersuchung

Die Darstellung benutzt aus der Beilage Nr. 71 zu den Monatsberichten „Neue Indizes der Arbeitsproduktivität in der österreichischen Industrie“ die statistischen Reihen über Produktion, Zahl der Beschäftigten (Arbeiter und Angestellte) sowie Produktivität (Produktion je Beschäftigten). Ferner wurden die Indizes der Verbraucherpreise (berechnet vom Statistischen Zentralamt) und der Brutto-Monatsverdienste (nach Erhebungen der Industriesektion) herangezogen und mit ihrer Hilfe Indizes der Arbeitskosten je Erzeugungseinheit (Verdienste dividiert durch Produktivität) und der Realverdienste (Verdienste dividiert durch Verbraucherpreise) berechnet

Von 1954 bis 1962 gab es keine absoluten Rückgänge von Produktion und Beschäftigung

(Konjunkturrückgänge im herkömmlichen Sinne), wohl aber drei Perioden schwächerer Konjunktur (1956, 1958, 1961/62). In ihnen verlangsamte sich vorübergehend das wirtschaftliche Wachstum und sank der Ausnutzungsgrad der Produktivkräfte. Den konjunkturellen Atempausen 1956 und 1961/62 gingen kräftige Aufschwünge mit starken Produktionssteigerungen von mehr als zwei Jahren voraus. 1958 war die Konjunkturdämpfung infolge der internationalen Rezession etwas stärker, der Aufschwung vorher aber nur kurz und schwach. Die Beobachtungen im Zeitraum 1954/62 dürfen nicht verallgemeinert werden. Sie gelten nur für mäßige Konjunkturschwankungen in einer langfristig kräftig wachsenden Wirtschaft, nicht aber für schwere und lange Konjunkturrückgänge.

Vergleicht man die jährlichen Veränderungs-raten von Produktivität und Verdiensten (real und nominell) in den sehr ähnlichen Konjunkturabschnitten 1954/56 und 1959/61, so läßt sich folgendes charakteristische „Muster“ erkennen: Zu Beginn des Konjunkturaufschwunges (1954 und 1959) pflegt die Produktivität (+8,3%, +6,0%) kräftig zu steigen. Die Verdienste (+6,4%, +4,7%) dagegen nehmen nur verhältnismäßig schwach zu und die Arbeitskosten je Erzeugungseinheit gehen sogar zurück (-1,8%, -1,2%). Da die Verbraucherpreise (+2,9%, +1,1%) trotz sinkenden Kosten steigen, bleiben die Realverdienste der Beschäftigten merklich hinter der Produktivität zurück (Differenz zwischen beiden Veränderungs-raten -4,9%, -2,0%).

In dem Maße, wie sich der Aufschwung fortsetzt (1955 und 1960), geraten die Verdienste (+7,5%, +8,8%) stärker in Bewegung. Obschon die Produktivität (+4,9%, +7,2%) noch immer kräftig wächst, hält sie mit der Verdienststeigerung nicht mehr ganz Schritt. Die auf das Produkt entfallenden Arbeitskosten (+2,5%, +1,5%) nehmen etwas zu, aber nur etwa gleich stark wie die Verbraucherpreise (+1,5%, +1,9%). Realverdienste und Produktivität bewegen sich annähernd im Gleichschritt (Differenz in Prozentpunkten +1,1%, -0,4%).

Mit der Konjunkturverflachung (1956 und 1961) läßt der Produktivitätsfortschritt (+0,2%, +1,8%) merklich nach. Die Verdienste (+5,9%, +9,0%) steigen jedoch zunächst weiter kräftig und zum Teil stärker als bisher, so daß sich die Arbeitskosten je Erzeugungseinheit (+5,7%, +7,0%) merklich verteuern. Obwohl auch der Preisaufrtrieb (+3,3%, +3,6%) stärker wird, steigen die Realver-

dienste mehr als die Produktivität (Differenz +2,4%, +3,5%) und holen das zu Beginn des Aufschwunges verlorene Terrain auf.

Produktivität und Verdienste 1954/56 und 1959/61

	1. Jahr Konjunktur- belebung	2. Jahr Fortsetzung des Auf- schwungs	3. Jahr Konjunktur- dämpfung
	Veränderung gegen das Vorjahr in %		
Nominalverdienste ¹⁾			
1954/56	+ 6,4	+ 7,5	+ 5,9
1959/61	+ 4,7	+ 8,8	+ 9,0
Produktivität ²⁾			
1954/56	+ 8,3	+ 4,9	+ 2,0
1959/61	+ 6,0	+ 7,2	+ 1,8
Arbeitskosten ³⁾			
1954/56	- 1,8	+ 2,5	+ 5,7
1959/61	- 1,2	+ 1,5	+ 7,0
Verbraucherpreise ⁴⁾			
1954/56	+ 2,9	+ 1,5	+ 3,3
1959/61	+ 1,1	+ 1,9	+ 3,6
Realverdienste ⁵⁾			
1954/56	+ 3,4	+ 6,0	+ 2,6
1959/61	+ 3,6	+ 6,8	+ 5,3
	in Prozentpunkten		
Änderung der Realverdienste minus Änderung der Produktivität			
1954/56	- 4,7	+ 1,1	+ 2,4
1959/61	- 2,4	- 0,4	+ 3,5

¹⁾ Brutto-Monatsverdienste der Industriebeschäftigten (Arbeiter und Angestellte, einschl. Zulagen). — ²⁾ Produktion je Beschäftigten siehe Beilage Nr. 71 zu den Monatsberichten. — ³⁾ Produktivität durch Nominalverdienste. — ⁴⁾ Verbraucherpreisindex I vor 1958 rückgerechneter Verbraucherpreisindex II. — ⁵⁾ Nominalverdienste durch Verbraucherpreise.

Die Übereinstimmung zwischen den beiden Vergleichsperioden ist auffallend. Geringe Abweichungen ergeben sich zum Teil daraus, daß die Jahre nicht genau gleiche Konjunkturabschnitte umfassen. Außerdem waren 1959/61 die Arbeitskräfte der knappste Produktionsfaktor und befanden sich daher ökonomisch in einer günstigeren Situation als 1954/56, wo hauptsächlich die sachlichen Produktionskapazitäten die Produktion begrenzten. Die aus den Zeitabschnitten 1954/56 und 1959/61 gewonnenen Konjunkturerfahrungen treffen zumindest in der Tendenz auch für die übrigen Jahre (1957, 1958, 1962) zu. Im rudimentären „Konjunkturzyklus“ 1957/58 war nur die Dämpfungsperiode und damit die Aufholphase der Realverdienste stark ausgeprägt. 1962 stiegen zunächst die Realverdienste stärker als die Produktivität, im Laufe des Jahres scheinen sich jedoch die Zuwachsraten einander genähert zu haben.

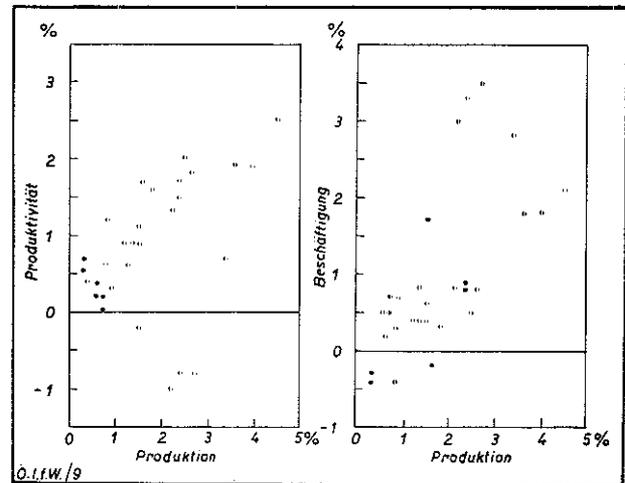
Was hier für die Industrie mit Zahlen belegt wurde, gilt vermutlich auch für andere Wirtschaftszweige. Das läßt den Schluß zu (der im übrigen auch von der Volkseinkommensstatistik bestätigt wird), daß die Verteilung des Volkseinkommens mit der Konjunktur schwankt. Der Anteil der Arbeitnehmer am volkswirtschaftlichen Gesamtpro-

dukt wird im Aufschwung zunächst geringer, nimmt aber in der Phase gedämpfter Konjunktur, wenn höhere Kosten nicht mehr so leicht auf die Preise überwältzt werden können, wieder zu. Diesen kurzfristigen Verschiebungen in der Verteilung der Einkommen entsprechen Verschiebungen in ihrer *Verwendung*. Im Aufschwung wächst erfahrungsgemäß die Investitionstätigkeit, in der Verflachung dagegen der Konsum überproportional.

Das unterschiedliche Verhalten von Produktivität und Verdiensten im Konjunkturverlauf geht darauf zurück, daß Beschäftigung und Verdienste *schwächer* (geringere Konjunktorempfindlichkeit) und *später* (mit einer bestimmten zeitlichen Verzögerung) auf Konjunkturänderungen ansprechen als die Produktion.

Die *Beschäftigung* ist weniger konjunktur reagibel als die Produktion, weil sie teilweise von der Kapazität der Betriebe abhängt. Die Zahl der Angestellten, aber auch die vieler Arbeiter, ist auf eine bestimmte Größe und Kapitalausstattung der Betriebe zugeschnitten. Sie kann auf kurze Sicht nicht nennenswert verringert werden, wenn die Produktion vorübergehend etwas sinkt, sie braucht aber auch nicht vermehrt zu werden, wenn die sachlichen Kapazitäten wieder besser ausgenutzt werden. Die Beschäftigung folgt ferner Produktionsänderungen nur mit einer zeitlichen Verzögerung (*lag*), weil viele Betriebe nicht benötigte Arbeitskräfte noch einige Zeit behalten und sie mit Füllarbeit beschäftigen. Das „Horten“ von Arbeitskräften in einer annähernd vollbeschäftigten Wirtschaft hat zum Teil wirtschaftliche Gründe. Da die Unternehmer befürchten, im Bedarfsfall keine zusätzlichen Arbeitskräfte zu bekommen, zögern sie, geschulte Kräfte zu entlassen. Auch erfordern Personaleinschränkungen oft organisatorische Umstellungen, die vorbereitet werden müssen und zu denen sich die Betriebsleitung nur entschließt, wenn die Absatzchancen auf längere Sicht ungünstig beurteilt werden. Ferner spielen soziale Erwägungen eine Rolle, besonders in kleinen Gemeinden, wo Beschäftigungsumschichtungen in andere Betriebe kaum möglich sind und enge menschliche Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern bestehen. Der Beschäftigtenstand wird daher oft nicht abrupt im Wege von Entlassungen, sondern nur allmählich den Produktionsmöglichkeiten angepaßt, etwa in der Weise, daß der natürliche Abgang (durch Todesfälle, Erreichen der Altersgrenze, Heirat) nicht mehr durch Neuaufnahmen ersetzt wird. Die nicht proportionale und verspätete Anpassung der Beschäftigung an Produktionsveränderungen

Zusammenhang zwischen Produktion, Produktivität und Beschäftigung
(Raten der Veränderung gegenüber dem Vorquartal)



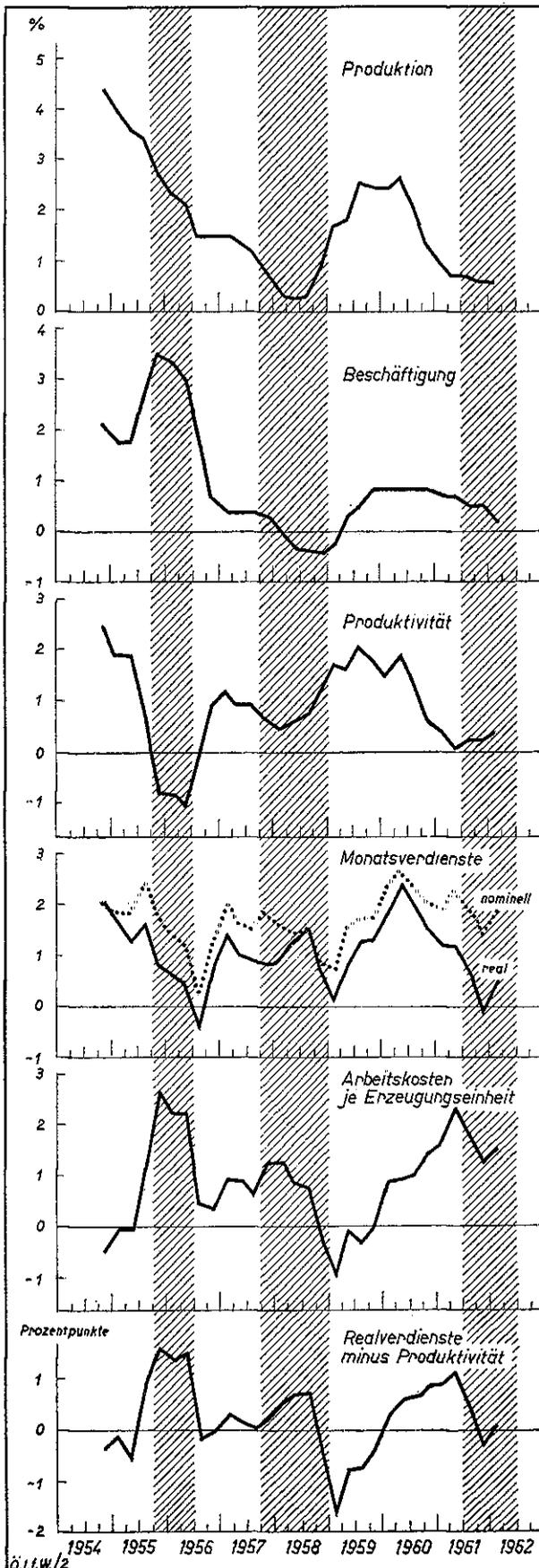
Das Streudiagramm zeigt, daß die Produktion enger mit der Produktivität als mit der Beschäftigung zusammenhängt. Da auf kurze Sicht die Betriebe im allgemeinen die Beschäftigung nicht verringern, werden Schwankungen im Produktionswachstum vorerst auf die Produktivitätsentwicklung übertragen. Die Beschäftigung wird nur zögernd und unvollkommen an die Produktionsveränderungen angepaßt.

erklärt, warum die statistisch erfaßte Produktivität (Produktion je Beschäftigten) im Aufschwung sprunghaft zunimmt, in Perioden der Konjunkturverflachung aber nahezu stagniert, obwohl der technische Fortschritt kaum geringer wird und die Kapitalausstattung der Industrie verhältnismäßig gleichmäßig wächst¹⁾.

Ähnliches wie für die Beschäftigung gilt für die *Arbeitseinkommen*. Die Löhne, kollektivvertraglich vereinbarte Mindestlöhne und Effektivverdienste, werden nicht nur durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt bestimmt, sondern hängen von verschiedenen sozialen und institutionellen Einflüssen ab. Langjähriges kräftiges wirtschaftliches Wachstum und ein hoher Beschäftigungsgrad haben jährliche Lohnerhöhungen zur Gewohnheit werden lassen, die auch bei etwas schwächerer Konjunktur beibehalten wird. Wenn überhaupt, so passen sich die Löhne Konjun-

¹⁾ Möglicherweise schwankt auch die technische Produktivität etwas im Konjunkturverlauf. Im Aufschwung werden Investitionen und Forschungsarbeiten vorgezogen, die rasch einen Ertrag abwerfen, wogegen in Perioden der Konjunkturverflachung mehr an längerfristigen Projekten gearbeitet wird. Diese Schwankungen der technischen Produktivität sind jedoch vermutlich nur gering und können in diesem Zusammenhang vernachlässigt werden.

Konjunkturverhalten von Produktivität und Verdiensten (Raten der Veränderung gegenüber dem Vorquartal)



Das Konjunkturverhalten von Produktion, Beschäftigung, Produktivität und Verdiensten läßt sich mit Hilfe von Quartalszahlen etwas deutlicher darstellen als mit Hilfe von Jahreszahlen. Die Produktivität erreicht ihren unteren Wendepunkt etwas früher als die Produktion, die Beschäftigung reagiert zögernd und unvollkommen, die Verdienste folgen der Produktivität mit einem Abstand von etwa drei Quartalen.

Veränderungen nur mit einer größeren zeitlichen Verzögerung an. Im Aufschwung dauert es einige Zeit, bis sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer bewußt werden, daß die Gewinne steigen, die Arbeitslage günstiger wird und höhere Löhne gefordert und gewährt werden können. Umgekehrt werden die optimistischen Konjunkturerwartungen in Perioden der Konjunkturdämpfung, vor allem wenn sie sich langsam vollzieht und stärkere Einbrüche vermieden werden, nur allmählich korrigiert.

Die unvollkommene und zögernde Anpassung von Beschäftigung und Verdiensten läßt sich empirisch etwas genauer verfolgen, wenn man statt Jahreszahlen, die vor allem die Verzögerungseffekte verwischen, Quartalszahlen verwendet. Zu diesem Zweck wurde wie folgt vorgegangen: zunächst wurden die monatlichen Indexwerte von Produktion, Beschäftigung, Produktivität, Verdiensten und Arbeitskosten je Erzeugungseinheit zu Quartalswerten zusammengefaßt und mit Hilfe gleitender Vier-Quartals-Durchschnitte von Saison- und Zufallsschwankungen bereinigt. Aus den geglätteten Reihen wurden sodann die Veränderungen von Quartal zu Quartal berechnet und aus diesen Veränderungsprozentsätzen neue Reihen gebildet. Diese Reihen wurden in der Abbildung im gleichen Maßstab untereinander gezeichnet, so daß Schwankungsbreiten und Wendepunkte unmittelbar verglichen werden können. (Die schraffierten Flächen kennzeichnen Perioden, wo Nachfrageschwächen das wirtschaftliche Wachstum verzögerten. Die Abgrenzung der Konjunkturperioden ist nur grob. An einer systematischen Untersuchung der Konjunkturerfahrungen der österreichischen Wirtschaft seit der Stabilisierung Ende 1951 wird gegenwärtig gearbeitet.)

Der Vergleich bietet einige interessante Aufschlüsse. Zunächst ist ersichtlich, daß die unteren Wendepunkte der Produktivitätskurve in allen drei Perioden der Konjunkturverflachung (1956, 1958 und 1961/1962) früher erreicht wurden als der untere Wendepunkt der Produktionskurve. Der Produktivitätsfortschritt wird also nicht erst dann wieder größer, wenn sich die Konjunktur belebt und die Arbeitskraftreserven in den Betrieben wieder voll produktiv eingesetzt werden können, sondern schon in der Periode der Konjunkturdämpfung. Die Stagnation der Produktivität zu Beginn

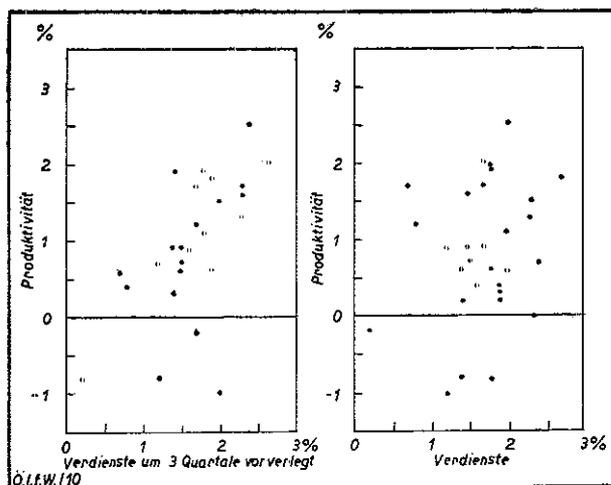
der Konjunkturdämpfung ist zu einem Großteil nur eine vorübergehende Erscheinung, die in dem Maße überwunden wird, wie die Betriebe ihre Belegschaft den Produktionsmöglichkeiten anpassen. Auch die Erfahrungen von 1958 sprechen dafür, daß die Verflachung der Produktivitätsfortschritte bei gedämpfter Konjunktur weniger auf technische und organisatorische Starrheiten im Produktionsprozeß (z. B. Abhängigkeit der Angestelltenzahl von der Kapazität), als vielmehr auf die Konjunkturerwartungen der Unternehmer und die davon abhängigen personalpolitischen Entscheidungen zurückgeht. Obwohl 1958 die Zuwachsraten der Produktion nur ebenso stark sanken wie 1961/1962 und viel schwächer als 1956, ging 1958 die Beschäftigung absolut zurück (in den anderen Perioden sank nur die Zuwachsrate), offenbar weil die Unternehmer infolge der internationalen Rezession mit einem schärferen Rückgang rechneten. Die Produktivitätssteigerungsrate nahm damals nur zu Beginn etwas ab, stieg aber bereits in der Dämpfungsperiode wieder ziemlich kräftig.

Ferner ist aus den Quartalsreihen zu entnehmen, daß die *Verdienste* der Arbeitnehmer nicht so starr sind, wie die Jahresdurchschnitte vermuten lassen. In allen drei Dämpfungsperioden wurde der Lohnauftrieb schwächer, wenn auch mit einer größeren zeitlichen Verzögerung. Das gilt auch für die Periode 1961/1962, obwohl der Arbeitsmarkt sehr angespannt blieb. Allerdings läßt sich kaum feststellen, ob das Stillhalte-Abkommen oder die Tendenz sinkender Erträge und die Arbeitskraftreserven in den Betrieben den Lohnauftrieb gedämpft haben. In den Jahreszahlen kommt die Reagibilität der Löhne deshalb nicht zum Ausdruck, weil die Dämpfungsperioden meist nur sehr kurz waren und bald wieder durch Aufschwünge abgelöst wurden. Stellt man die Steigerungsraten von Produktivität und Verdiensten gleicher Quartale gegenüber, so scheint zwischen beiden Größen überhaupt keine Beziehung zu bestehen. Verschiebt man jedoch die Verdienstreihe um drei Quartale, so tritt deutlich ein Zusammenhang zutage.

Diese Beobachtungen sind für verschiedene *wirtschaftspolitische Überlegungen* von Bedeutung. In diesem Zusammenhang sei auf zwei Probleme hingewiesen:

Gegen *nachfragedrosselnde Maßnahmen* der Wirtschaftspolitik (z. B. Kreditrestriktionen, Kürzung der öffentlichen Ausgaben) wird, sofern nicht alle Anzeichen für eine Konjunkturübersteigerung auf breiter Front sprechen, oft eingewandt, daß sie den Produktivitätsfortschritt stärker hemmen als

Zusammenhang zwischen Produktivität und Verdiensten
(Raten der Veränderung gegenüber dem Vorquartal)



Die Verdienste sind nicht vollkommen konjunkturunempfindlich wie man aus den Jahreszahlen annehmen könnte, sondern reagieren mit einer Verzögerung auf Dämpfungen im Produktions- und Produktivitätswachstum. Der Zusammenhang im Streudiagramm ist erkennbar, wenn die Verdienstreihe um drei Quartale verschoben wird

der Lohnauftrieb. Sie drosselten daher nur das wirtschaftliche Wachstum, verhinderten aber nicht den Preisauftrieb. Die vorstehende Analyse legt ein differenzierteres Urteil nahe. Grundsätzlich wirken konjunkturdämpfende Maßnahmen preisstabilisierend. Die kräftige Verteuerung der Arbeitskosten je Erzeugungseinheit in den ersten Phasen der Konjunkturdämpfung ist hauptsächlich eine Folge von Anpassungsverzögerungen und darf daher nicht überschätzt werden. Der preisstabilisierende Einfluß einer Konjunkturdämpfung setzt sich jedoch, da Beschäftigung und Löhne erst sehr spät reagieren, nur zögernd durch. (Manchmal wird er erst dann voll wirksam, wenn die Konjunktur bereits wieder anzuziehen beginnt und wird daher fälschlicherweise ausschließlich der Expansion zugeschrieben.) Um Wachstumsverluste und Anpassungsschwierigkeiten in Grenzen zu halten, empfiehlt es sich daher, mit konjunkturdämpfenden Maßnahmen rechtzeitig, noch im Aufschwung, zu beginnen und nicht zuzuwarten, bis der Preis- und Lohnauftrieb bedenklich stark geworden ist.

Als zweiter Anwendungsbereich seien *lohnpolitische Probleme* angeschnitten. Die konjunkturbedingten Schwankungen von Produktivität und Verdiensten werfen die Frage auf, ob es nicht möglich und zweckmäßig wäre, die Löhne kurzfristig der Produktivität anzupassen und die bisher übliche zeitliche Differenz möglichst zu verkürzen. Von einer größeren Reaktionsgeschwindigkeit der Löhne

wird zum Teil eine Milderung der Konjunkturschwankungen erhofft. Man nimmt an, daß die Löhne im Aufschwung die Konjunkturgewinne schmälerten und damit den Investitionsboom dämpften. Umgekehrt ließe eine raschere Anpassung der Löhne an den Produktivitätsfortschritt in Perioden der Konjunkturdämpfung den Unternehmungen mehr Spielraum für Investitionen und milderte dadurch die für diese Perioden charakteristischen Investitionsschwächen. Eine solche konjunkturglättende Wirkung ist jedoch keineswegs sicher. Die kurzfristige Anpassung der Löhne an den Produktivitätsfortschritt könnte auch konjunkturverschärfend wirken, dann nämlich, wenn sich die Investitionsabsichten der Unternehmungen unabhängig von der Lohnpolitik und den kurzfristigen

Selbstfinanzierungsmöglichkeiten durchsetzen. In diesem Falle würde im Aufschwung gleichzeitig mit den Investitionen auch der Konsum stärker anziehen, wogegen in Dämpfungsperioden die Stütze des privaten Konsums fehlte. Auch eine asymmetrische Wirkung, Dämpfung der Investitionen im Aufschwung, keine oder nur unzureichende Stützung der Investitionen in der Konjunkturdämpfung, wäre denkbar. Es wird daher in der Regel empfohlen, eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik nicht an die kurzfristigen Veränderungen, sondern an Durchschnittsgrößen eines längeren Zeitraumes zu orientieren, der möglichst eine abgeschlossene Konjunkturperiode umfassen soll¹⁾

¹⁾ Vergleiche E. Streißler, Möglichkeiten und Grenzen einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik, Wien 1960

Mindestbezüge und Effektivverdienste in der Industrie seit 1959

Der vorliegende Aufsatz untersucht an Hand der Verdienststatistik der Industriesektion, wie hoch die Spanne zwischen tariflichen Mindestbezügen und Effektivverdiensten ist, wie sie sich in den letzten Jahren verändert hat (wage-drift) und aus welchen Elementen (Überzahlung der Normalstundenverdienste, Überstundenarbeit, Übergang zu Akkord- und Prämienarbeit usw.) sie sich zusammensetzt. Er kommt zu dem Ergebnis, daß im allgemeinen die Überzahlungsprozentsätze für Arbeiter größer geworden, für Angestellte aber annähernd gleich geblieben sind. Höhe und Entwicklung der Überzahlungen schwanken meist mit der Anspannung auf dem Arbeitsmarkt

Nach dem zweiten Weltkrieg stiegen in fast allen Industrieländern die tatsächlichen Verdienste der Arbeiter und zum Teil auch der Angestellten stärker als die in den Kollektivverträgen vereinbarten Mindestlohnsätze. Diese Erscheinung, in den angelsächsischen Ländern als „wage-drift“ bezeichnet, wurde aufmerksam beobachtet und analysiert, weil man sich davon Aufschlüsse über die Bestimmungsgründe der Lohnbildung und über das Problem der schleichenden Inflation (Kosten- oder Nachfrageinflation) erhoffte¹⁾.

Für Österreich hat das Institut erstmalig im Mai 1961 an Hand der damals verfügbaren Statistiken der Industriesektion der Bundeswirtschaftskam-

mer die Spannen zwischen Mindestbezügen und Effektivverdiensten berechnet²⁾. Danach waren im September 1960 die Verdienste der Industrieangestellten um durchschnittlich 24% höher als die Mindestgrundgehälter. Für Arbeiter wurden im Oktober 1959 Überzahlungsprozentsätze von 25% in der eisen- und metallverarbeitenden Industrie, von 17% in der chemischen Industrie und von 15% in der Textilindustrie festgestellt. Der Überzahlungsprozentsatz schwankte je nach der Qualifikation und dem Geschlecht der Beschäftigten, dem Dienstalter und der Branche. Die damalige Untersuchung beschränkte sich im allgemeinen auf die Höhe der

¹⁾ Eine Übersicht mit Literaturangaben findet sich bei E. H. Phelps Brown, „Wage-Drift“, *Economica*, November 1962

²⁾ „Kollektivvertragliche und effektive Verdienste in der österreichischen Industrie“, Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Jg. 1961, Nr. 5, S. 220 ff.