

aber die Zusammensetzung dieser Kosten nicht vernachlässigt werden, da z. B. ein höherer Abgabenanteil bei Gleichbleiben der (Gesamt-) Arbeitskosten einen entsprechend verminderten Anteil des direkten Arbeitnehmereinkommens bewirkt. Bei Vorliegen einer gleich hohen Arbeitsproduktivität können auf einem gemeinsamen Markt mit freier Arbeitsplatzwahl Betriebe in Ländern mit hoher Abgabenbelastung nur geringere Direktlöhne bieten.

Will man die reale Wettbewerbssituation von Unternehmen in verschiedenen Ländern vergleichen, so muß neben den Arbeitskosten auch die *Arbeitsproduktivität* in die Betrachtung einbezogen werden. Wie begrenzt die Aussagekraft der Arbeitskosten allein bei Wettbewerbsvergleichen ist, zeigt sich schon daran, daß Unternehmen aus Ländern mit vergleichsweise sehr hohen Arbeitskosten (wie etwa aus Deutschland) in der internationalen Konkurrenz vielfach sehr gut abschneiden. Der primäre Grund hierfür liegt in der vergleichsweise sehr hohen Arbeitsproduktivität in diesen Ländern.

In der Analyse der Arbeitskosten sind drei wichtige Aspekte zu unterscheiden:

1. Die Arbeitskosten bilden einen wichtigen internationalen Wettbewerbsindikator und müssen daher in einem einheitlichen internationalen Standard definiert werden.
2. Die Arbeitskosten als wichtigste Kalkulationsgrundlage in der Preisgestaltung müssen alle direkten und indirekten Kosten des Faktors Arbeit berücksichtigen.
3. Für das Angebotsverhalten der Arbeitnehmer und die Löhne als bedeutende Einkommens- und Nachfragequelle ist die Höhe der Direktlöhne und des Nettoeinkommens von Interesse.

Das Ziel dieser Arbeit besteht in der Klärung der Begriffe und einer genauen Analyse der vorhandenen Arbeitskostendaten im Sinne dieser Aspekte.