

1. EINLEITUNG UND PROBLEMSTELLUNG

Seit Ende der 80er Jahre verschärfte sich die Wettbewerbssituation der Industriestaaten erheblich. Der einheitliche Binnenmarkt der EG-Staaten und die neue Konkurrenz aus dem Osten schlugen sich unter anderem in deutlich veränderten Arbeitsmarktbedingungen nieder, die die Arbeitskosten sowohl hinsichtlich ihrer Höhe als auch ihrer Struktur nach in den Mittelpunkt wettbewerbspolitischer Analysen rücken.

Die Arbeitskosten bilden als Preis des Produktionsfaktors Arbeit sowohl aus allokatons- als auch aus einkommenstheoretischer Sicht eine zentrale Komponente in der ökonomischen Analyse. Sie stellen einerseits auf einzelwirtschaftlicher Ebene in der Regel die wichtigste Kostenkomponente und damit eine entscheidende Wettbewerbsgröße dar, und wesentliche Teile davon beeinflussen andererseits auf gesamtwirtschaftlicher Ebene den größten Einkommens- und damit Nachfragefaktor.

Als Arbeitskosten bezeichnet man die Gesamtheit der Kosten, die dem Arbeitgeber bei Beschäftigung eines Arbeitnehmers erwachsen. Der überwiegende Teil dieser Arbeitskosten fließt direkt an den Arbeitnehmer, teils in Form einer laufenden Entlohnung für die „Anwesenheitszeit“, teils in Form von Entgeltzahlungen für entlohnungspflichtige Abwesenheitszeiten (Urlaub, Feiertage, Krankenstände etc.) und teils in Form von sonstigen Entgeltzahlungen (13./14. Monatsbezug, Abfertigung etc). Neben den Zahlungen an den Arbeitnehmer erwachsen dem Arbeitgeber unter dem Titel „Arbeitskosten“ aber auch Aufwendungen, die dem Arbeitnehmer nicht direkt zugehen. Im wesentlichen handelt es sich hierbei um die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung der Arbeitnehmer.

Der Preis des Faktors Arbeit für das Unternehmen und die Höhe des dem Arbeitnehmer direkt zufließenden Einkommens fallen damit auseinander. Das Unternehmen muß in der Preisgestaltung und der Faktornachfrageentscheidung sowohl die direkten als auch die indirekten Kosten des Faktors Arbeit berücksichtigen. Für die Arbeitsangebotsentscheidung der Arbeitnehmer ist hingegen vielfach nur das monatlich direkt zufließende Einkommen – oft sogar nur das Nettomonatseinkommen nach Abzug der Abgaben und Steuern – ausschlaggebend. (Richtigerweise müßten aber im Sinne der Kostenwahrheit auf Arbeitnehmerseite natürlich auch die Vorteile, die aus einer erhöhten sozialen Absicherung oder vermehrten Bezügen (13./14. Bezug) erwachsen, in Rechnung gestellt werden).

Für die Wettbewerbssituation der Unternehmungen ist an sich nicht die (relative) Höhe der *Lohnnebenkosten*, sondern nur die Höhe der Arbeitskosten insgesamt entscheidend. Arbeitsmarktpolitisch gesehen darf

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.