

Europäisierung, Internationalisierung und funktionelle Einkommensverteilung¹

Georg Feigl

georg.feigl@reflex.at

Abstract

In den meisten Mitgliedsstaaten der Europäischen Union kam es in den letzten 20 Jahren zu einer deutlichen Verschiebung der Einkommensverteilung zu Lasten der unselbständig Beschäftigten, so auch in Österreich. Im Rahmen dieser Arbeit wird untersucht, wie die Teilnahme am Europäischen Mehrebenensystem ab Mitte der 90er die funktionelle Einkommensverteilung in Österreich veränderte. Datengrundlage bilden in erster Linie Paneldaten der Wirtschaftsabteilungen nach ÖNACE für die Periode 1984 – 2004 und allgemeine gesamtwirtschaftliche Größen aus der VGR.

Als Wirkungskanäle werden vor allem die Konsequenzen der Konfiguration des Binnenmarktes bzw die institutionellen Änderungen in Form der staatlichen Verteilungsintervention, der Wirtschafts- und Währungsunion und der Machtverschiebung zu Lasten der Gewerkschaften identifiziert. Der sektorale Wandel und die Europäisierung der österreichischen Wirtschaft spielen hingegen nur eine untergeordnete Rolle. In Summe kann so ein Großteil des markanten Rückganges der Lohnquote bzw eine Stärkung des Faktors Kapital gegenüber Arbeit bei der Verteilung des Volkseinkommens erklärt werden. Eine exakte Quantifizierung des EU-induzierten Anteils am Gesamtrückgang ist jedoch nicht möglich.

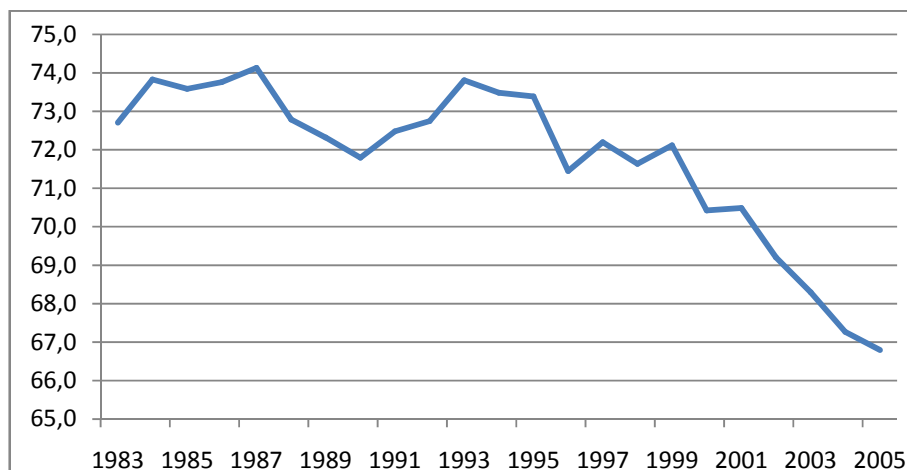
¹ Dieser Beitrag ist eine überarbeitete Kurzform meiner Diplomarbeit mit dem Titel „Österreichs Beitritt zur Europäischen Union: Auswirkungen auf die funktionale Einkommensverteilung? Eine Analyse der Verteilungseffekte der Teilnahme am europäischen Mehrebenensystem.“ (Universität Wien: 2008)

1. Einleitung

Einkommensverteilung als eine der zentralen Größen der Wirtschaftspolitik verliert gegenüber Wirtschaftswachstum und Wettbewerbsfähigkeit zunehmend an Bedeutung im wissenschaftlichen und öffentlichen Diskurs. Diese Verschiebung scheint insbesondere auf europäischer Ebene bewusst vorangetrieben worden zu sein: Etablierung des Europäischen Binnenmarktes, Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion und schließlich die im Zuge der Lissabon-Strategie ausgegebene Vision Europas als wettbewerbsfähigster Wirtschaftsraum der Welt sind Meilensteine dieser Entwicklung. Reallohnsteigerungen, soziale Kohäsion und ähnliche soziale Ziele werden zum Teil dezidiert in den Hintergrund gedrängt (vgl. Europäischer Rat 2005).

Dieser graduelle Politikwechsel weg von Verteilungs- und hin zu Wettbewerbszielen geht mit einer realen Verschiebung der Einkommensverteilung zwischen Kapital und Arbeit auf europäischer Ebene einher. Eine Entwicklung, die in Österreich besonders ausgeprägt war. Die Lohnquote als Messgröße für den Anteil der ArbeitnehmerInnenentgelte am Volkseinkommen zeigt gegenüber 1993 einen Rückgang um sieben Prozentpunkte auf 66,8 % im Jahr 2005. In der Eurozone war die Entwicklung ähnlich, wenn auch nicht so ausgeprägt (vgl. Stockhammer 2006).

Entwicklung der Lohnquote in Österreich 1983 – 2005



Quelle: eigene Berechnung, WIFO

Wäre die Verteilungssituation die gleiche wie 1993 gewesen, so wären auf den Faktor Arbeit alleine 2005 um 12,6 Mrd. Euro mehr entfallen – für den Faktor Kapital dementsprechend weniger. Für den gesamten Zeitraum ergibt sich ein kumuliertes Umverteilungsvolumen von rund 60 Mrd. Euro. Einschränkend muss angemerkt werden, dass sicher nicht nur die Europäisierung alleine der Grund für die Veränderung der Verteilungssituation ist. Die per se besonders starke außenwirtschaftliche Verflechtung (vgl. den Beitrag von Sonja Schneeweiss), die relative Intensität des Handels mit den MOEL (Breuss 2007), die historisch relativ starke Koppelung an Deutschland (mit Rekordarbeitslosigkeit in den 90ern), eine in Österreich besonders stark ausgeprägte Prekarisierung (vgl. den Beitrag von Wilfried Altzinger), die innenpolitische

Schwächung der Gewerkschaften, eine teilweise Umstellung der Entlohnung auf Formen der Gewinnbeteiligung oder weniger offensichtliche national spezifische Effekte wären alternative Erklärungen.

Dieser Beitrag versucht mögliche Einflussfaktoren der Europäisierung auf die funktionelle Einkommensverteilung in Österreich zu identifizieren und wo es geht auch quantitativ zu überprüfen. Er knüpft an sozial- und wirtschaftswissenschaftliche Forschungsbeiträge an, die sich mit der konkreten Integrationsweise der Europäischen Union auseinandersetzen und diesen Prozess dabei als spezifische Form dessen beschreiben, was sonst unter dem Titel Globalisierung und Internationalisierung zusammengefasst wird (vgl etwa Bieling/Steinhilber 2000, Ziltener 2001, Schulden 2004, Sterkel/Schulden/Wiedemuth 2004). Der Begriff der Europäisierung umfasst die materielle und institutionelle Integration auf europäischer Ebene in ihrer jeweiligen historisch-spezifischen Form und geht damit über einfache formelle Kriterien wie Handels- und FDI-Ströme oder der offiziellen Mitgliedschaft hinaus. Der Vorteil einer solchen Definition liegt in der Vermeidung von Verkürzungen komplexer Sachverhalte, der Nachteil ist die fehlende exakte Bestimmbarkeit bzw Abgrenzungsmöglichkeit. Letzteres ist ein Grund für die kaum vorhandenen Studien zu dieser Thematik. Eine kleine Ausnahme bildet Stockhammer (2006), der am Rande einer Studie Gründe für die stark zurückgehende Lohnquote in der EU-15 behandelt. Er untersucht die Frage nicht genau, mutmaßt aber einen Zusammenhang mit der Schwächung der Verhandlungsposition der ArbeitnehmerInnen durch die Vollendung des Binnenmarktes und der Wirkung der Fiskal- und Geldpolitik.

Was können nun Dimensionen der Europäisierung sein? Zum einen ist die ökonomische Seite: Importe, Exporte und Direktinvestitionen, die demnach vor allem von der Europäischen Union kommen oder in die EU gehen, aber auch ein neues Währungsregime und eine teilweise Umschichtung öffentlicher Haushalte. Des Weiteren die institutionelle Seite: Anpassung des Rechts an das Gemeinschaftsrecht, neue Diskursmuster und politische Leitlinien, neue Akteure oder umgekehrt neue Handlungsmöglichkeiten für alte Akteure. Zuletzt die konkrete Gestaltung: Grob wird in die Phase der stärker kooperativen Phase der Absicherung nationaler Entwicklungswege in den 1960ern und 70ern und der wettbewerbsorientierten Integrationsweise spätestens zu Beginn der 1990er unterschieden (vgl Bieling/Steinhilber 2000).

Ziel dieses Beitrages ist die Entwicklung verschiedener Arten der funktionellen Einkommensverteilung unter dem Einfluss der Europäisierung der österreichischen politischen Ökonomie hinreichend darzustellen und zum Teil empirisch zu testen. Eine exakte Messung des direkten Effektes wird dabei allerdings nicht möglich sein, weil erstens selten eindeutig kausale Verbindungen zur Europäischen Union bestehen, da die „was-wäre-wenn-Frage“ nach der alternativen Entwicklung nicht zu beantworten ist; zweitens eine scharfe Abgrenzung der Europäisierung

nicht möglich ist (zB zur Ostöffnung als Folge des Zusammenbruchs der Sowjetunion), will man nicht beim Kriterium „formeller Beitritt“ stehen bleiben; und zuletzt weil zT massive Datenprobleme auftreten.

2. Die Ausgangslage: allgemeine Bestimmungsfaktoren der Lohnquote

Bevor ich näher auf die spezifischen Einflussfaktoren der Europäisierung auf die Lohnquote eingehe, möchte ich zunächst die allgemeinen Faktoren näher bestimmen. Dabei stütze ich mich auf die Zeitreihen-Regressionsanalysen von Marterbauer/Walterskirchen (2002) sowie auf die von Krämer (2005) angewandte Zerlegung der Lohnquote in acht Determinanten.

Marterbauer/Walterskirchen schlagen vor, als erklärende ökonomische Variablen den Konjunkturzyklus (Reales Wirtschaftswachstum – $BIPRW$), die Lage am Arbeitsmarkt (Arbeitslosen- bzw Beschäftigungsquote – AL bzw BEQ) und die Preisentwicklung (Inflationsrate – π) zu berücksichtigen. In ihren Regressionen ergibt sich jeweils ein signifikanter Einfluss dieser Variablen und des Wachstums des pro-Kopf-ArbeitnehmerInnenentgelts (L/A) im Zeitraum 1970 bis 2000, konkret ein negativer Zusammenhang zwischen bereinigter Lohnquote und Arbeitslosigkeit bzw ein positiver mit dem Beschäftigungsniveau und der Preis- bzw Lohnentwicklung. Werden die gleichen Regressionen für die Jahre 1976 bis 2004 durchgeführt, ergeben sich nun keine statistisch signifikanten Ergebnisse²: Mit Ausnahme des realen BIP-Wachstums erweisen sich nun alle Variablen als deutlich insignifikant (und zum Teil mit falschen Vorzeichen). Darüber hinaus treten nun Autokorrelationsprobleme auf, die es in den alten Schätzungen ebenfalls nicht gab. Angesichts der relativ wenigen Beobachtungen überrascht es allerdings nicht, dass die Ergebnisse nicht besonders robust sind. Werden die Modelle etwas abgewandelt, so erhält man folgende relativ gute Schätzgleichung³:

$$D(LQB)_t = 0,2148 * BIPRW_{t-1} - 0,5807 * BIPRW_t + 0,6246 * BEW_t + 0,1995 * D(\pi)_{t-1} + 0,9975 * MA(1) + \varepsilon_t$$

(0,0006)
(0,0000)
(0,0037)
(0,0000)
(0,0000)

DW = 2,1744; adj.R² = 0,821; Q(2) adj. = (0,399)

Die kurzfristige Veränderung der Lohnquote hängt demnach positiv vom Wirtschaftswachstum des Vorjahres, der aktuellen Beschäftigungsentwicklung, einer steigenden Inflationsrate im Vorjahr und einem Zeittrend bzw negativ vom Wirtschaftswachstum des aktuellen Jahres ab. Sieht man von den Unzulänglichkeiten (wenig robust gegenüber Zeitperiode und

² Siehe Regressionen im Anhang 1

³ p-Werte in Klammer – gilt für den Rest der Arbeit

Modellspezifikation; zu wenig Beobachtungen) ab, liefert die Regression Indizien, dass es durch die Europäisierung zu einer sinkenden Lohnquote über Anpassungsprozesse gekommen ist: Geht man davon aus, dass der Rückgang der Inflation von 3,6 % (1993) auf 0,6 % (1999) auf die Vorbereitungen zur WWU und in Folge auf die restriktive Geldpolitik der EZB zurückzuführen ist (Argument etwa bei Stockhammer 2006), so wäre ein erster direkter Einfluss gefunden. Dieser Effekt würde aber nur etwa ein Fünftel des Gesamtrückgangs der bereinigten Lohnquote von 1995 bis 2001 erklären. Zudem widerspricht er dem aktuellen Trend einer steigenden Inflationsrate in Kombination mit einer fallenden Lohnquote.

Eine zweite Methode, aus der allgemeinen Entwicklung der Lohnquote Rückschlüsse zu ziehen, ist eine tautologische Erweiterung der Lohnquote bis mehrere Einflussfaktoren unterschieden werden können. In Anlehnung an Krämer kann die um die Entwicklung der Beschäftigungsstruktur bereinigte Lohnquote auch wie folgt angeschrieben werden:

$$AEQ = \frac{\frac{BLS + AGB}{A} \cdot \frac{1}{p^{IV}}}{\frac{BNE^r}{E} \cdot \frac{p^{BNE}}{p^{IV}} \cdot \frac{BNE - AB - (PA - SU)}{BNE}} \times BS_0 \times 100$$

Im Zähler finden sich die ArbeitnehmerInnenentgelte als Bruttolöhne plus ArbeitgeberInnenbeiträge pro ArbeitnehmerIn, deflationiert um den Preisindex der letzten inländischen Verwendung (als Näherungswert für die Inflation zur Darstellung des Reallohnes). Im Nenner wird das Produkt vom realen Bruttonationaleinkommen pro erwerbstätiger Person, dem BNE-Deflator dividiert durch den obigen Index sowie dem Volkseinkommen (berechnet aus Nationaleinkommen abzüglich Abschreibungen und den Produktionsabgaben korrigiert um die Subventionen) geteilt durch das Bruttonationalprodukt dargestellt.

Abermals umgeformt erhält man 8 Determinanten der Arbeitseinkommensquote⁴:

$$AEQ = \frac{\overbrace{\left(1 + \frac{AGB}{BL}\right)}^{D_3} \cdot \overbrace{\left(\frac{1}{1 - (AB/BNE)}\right)}^{D_4} \cdot \overbrace{\left(\frac{1}{1 - (PA - SU)/(BNE - AB)}\right)}^{D_5}}{\underbrace{\frac{BNE^r}{E}}_{D_1} \cdot \underbrace{\frac{p^{BNE}}{p^{IV}}}_{D_2}} \cdot \overbrace{\frac{TLS/A}{p^{IV}}}_{D_8}} \cdot \overbrace{LDF}^{D_7} \times BS_0 \times 100$$

D₁ bis D₅ bilden den Verteilungsspielraum, also jene Obergrenze für Lohnsteigerungen, die die Arbeitseinkommensquote konstant hielte. D₁ misst den Produktivitätsfortschritt je Erwerbsperson und ist die wichtigste Einzelgröße. D₂ kann als Entwicklung der Terms-of-Trade betrachtet werden (wenn der Bruch kleiner wird, verschlechtert sich das Preisaustauschverhältnis gegenüber

⁴ Krämer benutzt als 9. die tarifliche Arbeitszeit, für die es allerdings in Österreich keine adäquate Datengrundlage gibt. Sie dürfte ohnedies zu vernachlässigen sein, da nach 1989 keine allgemeine Arbeitszeitverkürzung erfolgte bzw durch die Verwendung der VGR-Daten zu Vollzeitäquivalenten Einflüsse ausgeschlossen sein sollten.

dem Ausland), da im Deflator des BNE auch die Exportpreise bzw im Preisdeflator der letzten inländischen Verwendung die Importpreise eingehen. D₃ entspricht der Steigerung des ArbeitgeberInnenbeitrags relativ zu den Bruttolöhnen, D₄ dem Verhältnis der Abschreibungen zum Bruttonationaleinkommen und D₅ den Nettoproduktionsabgaben relativ zum Nettonationaleinkommen.

D₆ bis D₈ ergeben die tatsächlichen Reallohnsteigerungen bzw die Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes in den Tarifverhandlungen. Hierfür werden die tatsächlichen Bruttolöhne je ArbeitnehmerIn in eine hypothetische Tariflohnsumme⁵ (D₆), dem Lohndriftfaktor⁶ (D₇) und der Preisentwicklung (D₈) aufgespalten. Der Grund für die Verwendung des Preisindex der inländischen Verwendung anstelle des Verbraucherpreisindex ist, dass andernfalls die Terms-of-Trade schlechter abgebildet werden würden⁷. Somit können nun die Reallöhne mit den realen Produktivitätszuwächsen verglichen werden.

Die Veränderung der Lohnquote ergibt sich nun aus den Wachstumsraten der einzelnen Determinanten:

$$AEQ = (\dot{D}_6 + \dot{D}_7 - \dot{D}_8) - (\dot{D}_1 + \dot{D}_2 - \dot{D}_3 - \dot{D}_4 - \dot{D}_5)$$

Für die Entwicklung der Arbeitseinkommensquote bzw der bereinigten Lohnquote zeigt sich folgendes Bild:

Ergebnis der Komponentenerlegung, durchschnittliche Steigerung in Prozent

	1984-1994	1994-2004	1994-1999	1999-2004	1984-2004
Realer Verteilungsspielraum	2,30	1,85	1,75	1,96	2,08
D1 – Produktivitätsfortschritt	2,24	1,91	1,93	1,88	2,07
D2 – Terms-of-Trade	0	-0,15	-0,12	-0,19	-0,07
D3 – Effekt des Arbeitgeberbeitrags	-0,04	0,05	-0,01	0,10	0
D4 – Effekt der Abschreibungsrate	0,02	-0,07	-0,07	-0,06	-0,02
D5 – Effekt der Nettoabgaben	0,08	0,12	0,01	0,22	0,10
Reale Bruttolöhne	1,97	0,92	1,36	0,48	1,44
D6 – Tariflöhne	4,93	2,11	2,20	2,01	3,48
D7 – Lohndrift	-0,06	0	-0,03	0,04	-0,03
D8 – Preiseffekt	-2,90	-1,19	-0,81	-1,57	-2,04
jährlicher Gesamteffekt in %	-0,33	-0,93	-0,38	-1,47	-0,63
tatsächlicher kumulierter prozentueller Gesamtrückgang im jeweiligen Zeitraum	-3,30	-9,28	-1,92	-7,37	-12,68

Quelle: eigene Berechnung, basierend auf WIFO-Wirtschaftsdatenbank und Statistik Austria (2005)

⁵ Lohnsumme im Anfangsjahr multipliziert mit dem Tariflohnindex

⁶ Differenz zwischen hypothetischer und tatsächlicher Lohnsumme

⁷ Bzw zwei unterschiedliche Indizes nicht herangezogen werden können, da sich diese nicht wegekürzen ließen.

In der Phase der aktiven Beteiligung Österreichs am „Europäischen Mehrebenensystem“ (Bieling/Steinhilber 2000) – etwa ab 1994 – ergibt sich eine fast verdreifachte negative Dynamik bei der bereinigten Lohnquote gegenüber den 10 Jahren zuvor. Verantwortlich dafür ist in erster Linie die schlechtere Tariflohnentwicklung (nur mehr + 2,11 % pro Jahr). Bei näherer Betrachtung fällt auf, dass die Lohnquote in den ersten 5 Jahren kaum fällt, danach allerdings rapide. Dieser Unterschied resultiert aus der dynamischeren Preisentwicklung, nur bedingt aus schlechteren nominellen Tarifabschlüssen. Die Lohndrift, dh die Abweichung der tatsächlichen gegenüber den tariflichen ArbeitnehmerInnenentgelten, spielt gesamtwirtschaftlich in den gesamten 20 Jahren kaum eine Rolle – zumindest mit den vorhandenen Daten. Für Österreich gilt es also in erster Linie zu erklären, warum die Tariflohnabschlüsse seit der Teilnahme am Europäischen Mehrebenensystem so weit hinter dem Verteilungsspielraum zurückbleiben.

Ein weiterer Aspekt ist der Rückgang des Verteilungsspielraums mit der langsamer steigenden Produktivität als bestimmende Größe. Das ist insofern bemerkenswert, als dass durch das Binnenmarktprojekt höhere Produktivitätszugewinne insbesondere seitens der Kommission „versprochen“ wurden. Die geringeren verteilbaren Zuwächse (in Kombination mit verschobenen Kräfteverhältnissen) können wiederum mit ein Grund für die geringeren Tarifabschlüsse sein.

Die Terms-of-Trade drückten den Verteilungsspielraum, insbesondere in den letzten 5 Jahren – vermutlich als Folge der steigenden Preise der fossilen Energieträger. Geringere ArbeitgeberInnenbeiträge und Produktions- und Importabgaben bzw höhere Subventionen erhöhten ihn wieder. Bemerkenswert ist hier die Steigerung des Spielraums durch den Wert der Produktions- und Importabgaben abzüglich der Subventionen ab 1999 um 0,22 % pro Jahr. Betrachtet man die Daten in der VGR genauer, so wird die EU-Komponente hinter dieser Spielraumerhöhung klar: die Produktions- und Importabgaben an die EU sanken von 1999 bis 2003 um fast 36 %, während die Subventionen von der EU um 44 % stiegen. Die vom Umfang her wichtigeren nationalstaatlichen Subventionen trugen mit über 21 % Zuwachs ebenfalls das ihre zu dieser Entwicklung bei.

Ein Problem dieses Ergebnisses ist allerdings, dass es bis zu einem gewissen Grad vom genauen Anfangs- bzw Endjahr der Phasen abhängt. Da etwa ein Zusammenhang zwischen Lohnquote und Konjunkturzyklus vorhanden ist, sollten ungefähr ähnliche Konjunkturlagen verglichen werden. Das Startjahr 1984 ist ein Rezessionsjahr, 1994 und 2004 sind jeweils das erste Jahr mit stärkerem Wirtschaftswachstum nach einer sehr schwachen Phase. Würde 1985 als Ausgangspunkt gewählt, hätte das de facto keine Änderung der Werte zur Folge da die Lohnquote von 1984 bis 1986 praktisch unverändert blieb. Die Einteilung in die zwei Perioden 1984 – 1994 bzw 1994 – 2004 ist somit nicht nur angesichts des Zeitpunktes des EU-Beitritts sinnvoll. Problematischer ist jedoch die Einteilung der Subperioden: 1999 war das Wirtschaftswachstum mit über 3 % sehr hoch (verglichen mit durchschnittlich 2,7 % für den Zeitraum 1984 – 2004). Folglich sollte der Unterschied von 1994 – 1999 zur Periode 1999 – 2004

durch den tendenziell negativen Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Lohnquote sogar unterschätzt werden. Die konstatierte verdreifachte negative Dynamik würde sich also noch dramatischer darstellen, wenn bei der Berechnung um den Verlauf des Konjunkturzyklus korrigiert werden könnte.

Vergleicht man dieses Ergebnis mit jenem aus Deutschland von 1994 bis 2003, so fällt zunächst die Lohndrift auf, die dort mit einer Reduktion der Lohnsumme um 0,91 % pro Jahr recht prononciert auftrat und der maßgebliche Grund dafür ist, dass die reale Bruttolohn- und Gehaltssumme schwächer wuchs als in Österreich – trotz nominell höherer Tariflohnabschlüsse. Das könnte an der in Deutschland stärker steigenden Arbeitslosigkeit liegen, die zu einer Reduktion der „Überzahlung“ des Tariflohns bzw zur beobachteten Aufweichung der Reichweite der Tarifverträge geführt habe (Schulten 2004: 171).

Nach diesen ersten Hinweisen – Tariflohnentwicklung, Subventionen und restriktive Geldpolitik aus den Regressionen – folgt nun eine genauere Auseinandersetzung mit einzelnen explizit europäischen Faktoren.

3. Der Einfluss des EU-induzierten strukturellen Wandels

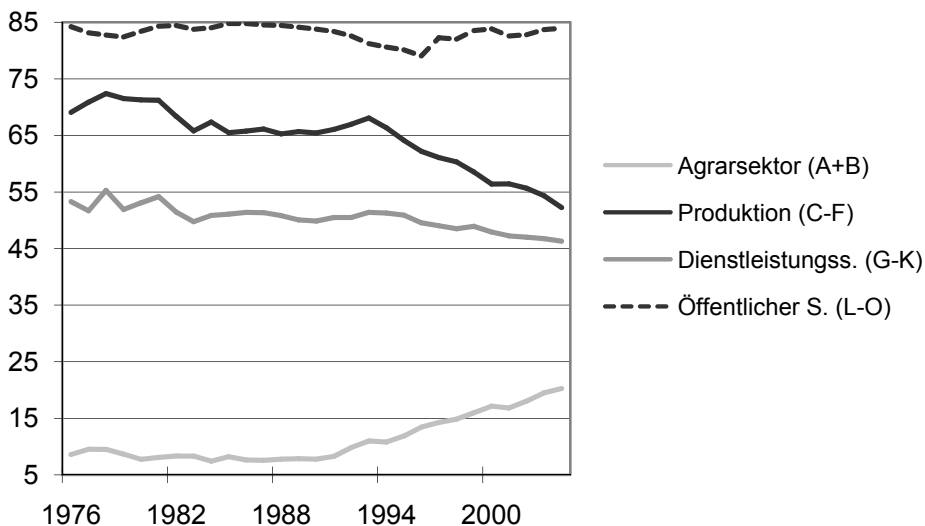
Nimmt man den oft zitierten Satz „Budgets sind in Zahlen gegossene Politik“ ernst, so könnte man meinen, die Hauptaufgabe der EU ist Strukturpolitik. Die drei wichtigsten Budgetposten (auch wenn sie mit dem neuen Finanzrahmen 2007 – 2013 nicht mehr direkt so benannt werden) sind Agrarpolitik, Strukturfonds und Forschungspolitik. Sie belaufen sich grob auf 90 % des EU-Gesamtbudgets. Der Großteil der Agrarpolitik verhindert tendenziell den Strukturwandel, weil marktverzerrende Förderungen unrentable Betriebe erhalten, während ein kleiner Teil (nicht einmal 10 % der Ausgaben) für ländliche Entwicklung beschleunigend wirkt, indem in peripheren Gebieten Beschäftigungsalternativen gefördert werden. Auf regionaler Ebene werden wirtschaftlich schwache Gebiete durch Beschäftigungs- und Infrastrukturmaßnahmen unterstützt. Die Forschungsmittel haben das Ziel, durch neue Technologien den mittel- und langfristigen technologiebedingten Strukturwandel voranzutreiben.

Neben diesen finanziellen gibt es eine Reihe regulativer Eingriffe: Schaffung des Binnenmarktes bzw einer europäischen Wettbewerbspolitik (und damit höherer Druck auf weniger produktive Sektoren bzw Monopole; bessere Wachstumsmöglichkeiten für sehr produktive Bereiche), Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen (Post, Energie, Telekommunikation, Bahn), Umweltvorgaben (CO₂-Beschränkungen), Stärkung des Finanzsektors, Effizienzdruck im öffentlichen Sektor, etc. Diese europäischen Einflüsse sollten sich deutlich in der Wirtschafts-

struktur widerspiegeln, auch wenn die Auswirkungen nicht näher spezifizierbar sind (zumindest nicht im Rahmen dieser Arbeit).

Die bereinigte Lohnquote blieb innerhalb aller Sektoren bis Anfang der 90er mehr oder weniger stabil, entwickelte sich in Folge allerdings dynamischer. Stark steigend im Primären Sektor, umgekehrt stark fallend im Sekundären bzw weniger rasant im Tertiären Sektor. Auffallend ist dabei, dass die Lohnquote gerade mit Inkrafttreten des Europäischen Binnenmarktes im Sekundären Sektor, der davon am meisten betroffen ist, stark zu fallen beginnt – auch in jeder einzelnen Wirtschaftsabteilung (mit Ausnahme der kaum relevanten Abteilungen Tabakverarbeitung, Wasserversorgung und dem Erzbergbau). Demgegenüber beginnt sie im Agrarbereich stark zu steigen – allerdings ist unklar, ob das tatsächlich der wirtschaftlichen Entwicklung entspricht, denn gerade in diesem Bereich ist die Berechnung der Anzahl unselbständig Beschäftigter (sowie ihrer Einkommen) statistisch besonders problematisch.

sektorale Lohnquote 1976 - 2004



Quelle: eigene Berechnung, basierend auf WIFO-Wirtschaftsdatenbank

Trotzdem kann der Strukturwandel den Rückgang an der Lohnquote kaum bis nicht erklären, weil sich die Verschiebungen insgesamt aufheben. Das kann gezeigt werden, indem für ein bestimmtes Jahr fiktive Lohnquoten berechnet werden, bei der die einzelnen (unbereinigten) Quoten jeder Wirtschaftsabteilungen der ÖNACE-Gliederung gewichtet nach ihrem Anteil an der Bruttowertschöpfung im Jahr x addiert werden.

Die Unterschiede zwischen den Ergebnissen messen den Anteil des Strukturwandels. Von 1994 bis 2004 ergibt sich ein Rückgang des gesamtwirtschaftlichen Anteils der ArbeitnehmerInnenentgelte an der Bruttowertschöpfung von 60,24 % auf 54,85 % – bei konstantem Wertschöpfungsanteil 1994 errechnet sich ein Wert von 55,83 %. Der Rückgang der Lohnquote geht damit zu 83,4 % auf Änderungen innerhalb der Wirtschaftsabteilungen und nur zu 16,6 % auf Änderungen

zwischen ihnen zurück. Für den längst möglichen Betrachtungszeitraum 1976 – 2004, gehen sogar nur knapp 5 % der Änderung auf diesen zurück.

fiktive Lohnquoten 1976 – 2004

<i>Gewichtung</i>	1976	1984	1994	2004
<i>Struktur 1976</i>	-	60,0	59,0	55,2
<i>Struktur 1984</i>	62,9	-	59,5	54,8
<i>Struktur 1994</i>	63,8	61,4	-	55,8
<i>Struktur 2004</i>	63,6	61,1	60,0	-
<i>keine</i>	62,3	60,5	60,2	54,9

Quelle: eigene Berechnung, basierend auf WIFO-Wirtschaftsdatenbank

Diese Ergebnisse decken sich mit ähnlichen Berechnungen von Marterbauer/Walterskirchen (2002: Übersicht 4), die für 1988 bis 2000 die Abweichungen der Lohnquotenentwicklung, die auf den Strukturwandel zurückzuführen sind, mit maximal 0,3 Prozentpunkten angeben.

Zusammenfassend kann deshalb festgehalten werden, dass der Einfluss der Europäischen Union hier zu vernachlässigen ist, weil der Strukturwandel selbst kaum die Änderung des Anteils des ArbeitnehmerInnenentgelts an der Bruttowertschöpfung – dh der Lohnquote – erklären kann.

4. Der Einfluss der außenwirtschaftlichen Verflechtung

Die Verflechtung der europäischen Märkte stellt den ökonomischen Kern der Europadebatte dar. Ob sie jedoch wesentlich ist, darüber wird heftig diskutiert. Manche ordnen sie der Globalisierung unter, manche stellen sie in den Schatten der Osterweiterung und andere wiederum sehen sie im Vergleich zur Relevanz der Binnenmärkte immer noch als nebensächlich.

Eine Schwierigkeit, die Europäisierung der heimischen Wirtschaft zu beurteilen, besteht darin, dass die Internationalisierungsprozesse in der Literatur oft isoliert voneinander analysiert werden. Der kapitalistische Reformprozess in Osteuropa, die EU-Beitritte der mittel- und osteuropäischen Länder, die Handelsausweitung innerhalb der EU-15, die Heranführung Südosteuropas, etc. werden so als unabhängige Einzelfälle behandelt (beispielsweise Breuss 2005). Wenn man jedoch annimmt, dass es sich hierbei um eine interdependente Entwicklung handelt, ist eine ökonomische Analyse der Teilprozesse – wie beispielsweise der spezifische Reformprozess Osteuropas unter Ausblendung der konkreten Interaktion mit dem Europäischen Mehrebenensystem – nicht zielführend.

Ähnlich verhält es sich mit der Globalisierung, denn: „Für Österreich ist die Globalisierung im wesentlichen eine Europäisierung“ (Mooslechner 2007). Quantitativ würde das heißen, dass

Außenhandel und grenzüberschreitende Investitionen zwar zunehmen, sich aber überwiegend auf die Europäische Union konzentrieren. Qualitativ bedeutet das, dass Globalisierung „in Europa vor allem über den Prozess der europäischen Integration vermittelt“ (Schulten 2004: 239) wird, daher die ihr zugeschriebenen Elemente über den europäischen Integrationsprozess – in Form der letzten großen EU-Projekte Binnenmarkt und Wirtschafts- und Währungsunion – implementiert und in Gang gesetzt wurden. Die Kernelemente betreffen die Funktionsweise des Staates (Deregulierung, Förderung von Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit), die Integration der Finanz- und Kapitalmärkte, sowie die Bedeutungszunahme transnational organisierter Unternehmen, die gerade innerhalb der Europäischen Union einen internen Standortwettbewerb fördern (vgl. Schulten 2004: 237ff).

Der Standortwettbewerb ist nun jener Aspekt, der den größten Einfluss auf die Lohnquote haben sollte: Mittels Lohnzurückhaltung gegenüber wichtiger Konkurrenz können durch günstigere Preise höhere Marktanteile gewonnen werden. Tatsächlich kommt es seit 1995 zu einer deutlichen Auseinanderentwicklung in der Relation Produktivitätsgewinn und Lohnstückkostenzuwachs (Statistik Austria 2002: 878). Diese Entwicklung fällt mit einer ständig verbesserten Wettbewerbssituation zusammen: im Zeitraum 1995 bis 2000 hatte jedes andere EU-Mitglied eine höhere Wachstumsrate der nominellen Lohnstückkosten zu verzeichnen– und auch in den folgenden 5 Jahren waren die Zuwächse in Österreich am geringsten, mit Ausnahme von Polen und Deutschland (WKO 2007). Was positiv für die Entwicklung der österreichischen Handelsbilanz ist, scheint für die Einkommen der ArbeitnehmerInnen negativ zu sein, denn die Lohnstückkosten unterscheiden sich konzeptionell nur geringfügig von der Lohnquote (Marterbauer/Walterskirchen 2002). Der rasante Rückgang der Lohnquote in der Sachgüterproduktion (vgl. Abschnitt 3) – auf die auch über 95 % der Gesamtexporte bzw -importe entfallen – rundet dieses Bild ab.

Werden die konkreten Daten des Handels der Jahre 1993 - 2004 betrachtet⁸, so ist zunächst eine deutliche Gesamtzunahme der Umsätze festzustellen: Der Anteil der Exporte am Produktionswert zu Herstellungspreisen hat sich von 12 auf 22 Prozent nahezu verdoppelt, jener der Importe stieg von 15 auf ebenfalls 22 %. 54 % des zusätzlichen Export- bzw 67 % des zusätzlichen Importumsatzes seit 1993 entfallen auf die EU-15, nur 32 % gehen auf Exportzuwächse außerhalb der EU-25 zurück, bzw überhaupt nur 10 % der Importzuwächse (ohne Erdöl- und Erdgasimporten). Trotz Globalisierung werden immer noch 94 % des Umsatzes am Binnenmarkt – also innerhalb der EU-25 – erzielt. Diese Zahlen machen deutlich, dass bei den Handelsbeziehungen der außereuropäische Raum weiterhin keine große Rolle spielt.

Bei den Investitionen zeigt sich ein etwas anderes Bild: Die Mehrheit der aktiven ausländischen Direktinvestitionen (FDI) entfallen auf den europäischen Raum, allerdings verschiebt sich das Verhältnis deutlich in Richtung Drittländer – bei rasanter Zunahme des Gesamtbestandes.

⁸ Quelle der Grunddaten des internationalen Handels und der Investitionen: Online-Datenbank der ÖNB

Prozentanteil der auf die jeweilige Region entfallende Bestand der aktiven FDI

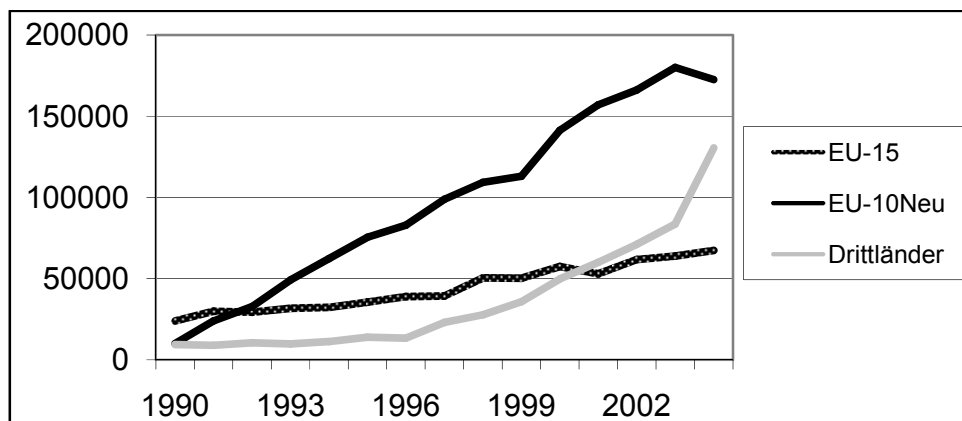
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
EU-15	44,6	46,2	45,4	41,0	45,7	44,5	42,2	38,2	37,3	34,5	32,8
EU-10n	30,3	29,2	30,3	30,4	27,3	26,0	27,4	29,8	29,5	28,5	28,4
Drittländer	25,0	24,6	24,3	28,7	27,1	29,6	30,4	32,0	33,2	37,0	38,8
Ges. in Mio €	7.671	8.674	10.396	12.863	14.912	19.039	26.674	32351	40.512	44.308	49.765

Quelle: eigene Berechnungen, basierend auf Daten der ÖNB

Umgekehrt kam es beim FDI-Bestand in Österreich sehr wohl zu einer Europäisierung: der Anteil der FDI aus den EU-15 bzw EU-25 (der Beitrag der neuen Mitgliedsländer ist dabei zu vernachlässigen) stieg von knapp 62 % Anfang der 1990er auf über 78 % 2001, geht jedoch seitdem wieder leicht zurück.

Gemessen an den Beschäftigten zeigt sich das Ausmaß der FDI deutlich stärker: österreichisches Kapital beschäftigte 2004 im Ausland bereits 370.525 Menschen, davon etwa 67.000 in der „alten“ EU, über 172.000 in den neuen Mitgliedsländern und bereits knapp 131.000 außerhalb der EU-25. Damit liegt der Beschäftigungszuwachs seit 1990 im Ausland mit 326.910 deutlich über jenem im Inland (273.614). Der höhere FDI-Bestand in Österreich fiel dem gegenüber sogar mit einem moderaten Rückgang der vom Auslandskapital abhängigen Beschäftigten (noch 232.802) zusammen.

Stand der Beschäftigten bei österreichischen Unternehmen im Ausland 1990 - 2004



Quelle: eigene Berechnungen, basierend auf Daten der ÖNB

Geht man davon aus, dass diese Beschäftigungsveränderung nicht ausschließlich komplementär ist, und dass zusätzliche Investitionen im Inland produktiv verwendbar gewesen wären, so muss man zum Schluss kommen, dass die Ausweitung der Investitionsaktivitäten im Ausland negative Beschäftigungseffekte im Inland hatte, die ein Absinken der Lohnquote verursacht haben könnten. Die einzige Studie, die sich dieser Frage zumindest annäherte, prognostizierte 1998 durch die Osterweiterung der EU – anhand von Modellsimulationen – einen moderaten Rückgang der Lohnquote bis 2004 von 0,4 Prozentpunkten (Breuss/Schebeck 1998: 748) bzw 0,6 Prozentpunkte bis 2010. Gründe oder Wirkungskanäle wurden jedoch nicht explizit angeführt.

Will man die Zusammenhänge mittels Regressionsanalyse schätzen, so steht man vor einer Reihe von Problemen. Das Wichtigste betrifft die zu geringe Zeitspanne: Handelsdaten für einzelne Regionen liegen erst seit 1993 vor, somit gibt es zu wenig Datenpunkte um eine seriöse gesamtwirtschaftliche Analyse innerhalb eines Landes durchführen zu können. Nimmt man die Daten mehrerer Länder her, müsste man eine homogene Auswirkung der Europäisierung annehmen, was sich zumindest mit den integrationstheoretischen Grundlagen dieser Arbeit nicht in Einklang bringen lässt. Als Zwischenlösung bleibt eine Zerlegung in einzelne wirtschaftliche Branchen. Dafür wird die Zusammenfassung einzelner ÖNACE-Unterabschnitte der Wirtschaft übernommen, die in den FDI-Daten der ÖNB Anwendung findet. Übrig bleiben Daten für 16 Sektoren (fast ausschließlich aus der Sachgüterproduktion) von 1993 bis 2004.

Im ersten Schritt werden Kontrollvariablen (Abschnitt 2), für die sich vergleichsweise deutlichere Ergebnisse zeigen⁹, geschätzt: der antizyklische Effekt (negativer Zusammenhang mit dem Wachstum der Bruttowertschöpfung eines Sektors; BWSW), der lohnsteigernde Effekt des Vorjahreswachstums (BWSW(-1)), die Beschäftigungsentwicklung im Sektor (D(BE)) und abermals die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Inflationsrate im Vorjahr (D(INF(-1))). Weitere Variablen sind nun signifikant: der gewerkschaftliche Organisationsgrad (GEWORG) und die Arbeitslosigkeit (AL) – jeweils mit zu erwartendem Vorzeichen. Neu aufgenommen wurde die Änderung des Anteils der staatlichen Konsumausgaben am BIP (D(GOVCONS)), der einen positiven Zusammenhang mit der Lohnquote aufweist.

Werden nun Handelsvariablen inkludiert, so sind diese deutlich insignifikant¹⁰. Ebenso scheint kein statistischer Zusammenhang zu den FDI zu bestehen, unabhängig von der konkreten Variablendefinition, und egal ob sie mit Beschäftigten oder monetär gemessen werden. Ferner stellt sich heraus, dass einige Kontrollvariablen, wie die staatlichen Konsumausgaben oder die Inflationsänderung, nur selten robust sind, weshalb sie in Folge nicht mehr berücksichtigt werden.

Geht man einen Schritt weiter und zerlegt den Außenhandel in Regionen¹¹, so ergeben sich für die Exporte keine neuen Ergebnisse. Für die Importe kann allerdings auf 10%-Signifikanzniveau ein – zu erwartender – negativer Effekt für EU-15-Importe und ein überraschend positiver für jene aus den EU-10n festgestellt werden. Dieses Resultat ist schwer zu interpretieren. Eine Erklärung könnte sein, dass die Importe aus dem vergleichbareren Wirtschaftsraum eine direkte Konkurrenz darstellen, während jene aus Osteuropa komplementär sind: billiger importierte Zwischenprodukte könnten eine Konzentration auf höherwertige Güter erlauben, bei denen die Beschäftigten mehr verdienen würden, bzw eine bessere Verhandlungsposition hätten, einen Teil der zusätzlichen Gewinne einzufordern (weil ihre Tätigkeit nicht so leicht in den Osten verlagert

⁹ Anhang 2

¹⁰ Anhang 3

¹¹ Anhang 4

werden könnte). Dieses Ergebnis ist auch relativ stabil gegenüber der Modellspezifikation und wird sogar noch deutlicher, wenn statt dem gewerkschaftlichen Organisationsgrad bzw der Arbeitslosigkeit ein allgemeiner jahresspezifischer Effekt mitgeschätzt wird, der diese und allfällige weitere Einflüsse umfassen sollte¹². Der kumulierte Nettoeffekt dieser Importzahlen beläuft sich auf eine Steigerung der Lohnquote um 0,2 Prozentpunkte bis 2003. Statt einen Teil des beobachteten Rückganges zu erklären, würden die Handelseffekte gemäß diesen Regressionen sogar den Erklärungsbedarf erhöhen.

Beschränkt man den Datensatz auf die Sachgütererzeugung, so sollten durch die Konzentration des Außenhandels in diesem Wirtschaftsabschnitt die deutlichsten Ergebnisse zu erzielen sein. Abermals sind jedoch die meisten Koeffizienten insignifikant, mit Ausnahme einer umgeformten Handelsvariable für die EU-10n¹³, die in mehreren (nicht mehr abgebildeten) Regressionen signifikant war: Steigt der Anteil des Handelsbilanzüberschusses mit den EU-10n am Produktionswert eines Sektors der Sachgütererzeugung um 1 %, so fällt dort die Lohnquote um knapp einen Viertel-Prozentpunkt. Da sich der Handelsüberschuss im Zeitraum von 1993 bis 2003 zwar kurzfristig von 1,8 % auf 2,7 % des Produktionswertes steigerte, dann aber wieder auf 1,6 % zurückging, kann dieser Faktor für eine Gesamterklärung vernachlässigt werden.

Der letzte Versuch, den Einfluss der Europäisierung auf die Lohnquote zu messen, erfolgt indirekt über eine Regression der Internationalisierungsvariablen auf die Beschäftigungsveränderung – die einzige Größe, die einen starken und robust positiven Einfluss auf die Lohnquote hat. Es zeigt sich für die Sachgütererzeugung (nicht für die Gesamtwirtschaft)¹⁴, dass je nach Modellspezifikation der Beschäftigungsstand österreichischer Unternehmen im Ausland bzw die EU-15-Importquote tatsächlich einen statistisch signifikant negativen Effekt auf die heimischen Arbeitsplätze haben. Umgelegt auf die Lohnquote ist dieses indirekte Ergebnis kaum nennenswert, kann mit hochgerechnet 0,2 bis 0,4 Prozentpunkte (kumuliert) nur einen kleinen Teil des Gesamtrückganges erklären.

Alles in allem ist der Rückgang der Lohnquote durch die Ausweitung der Handels- und Investitionsströme in einer quantitativen Analyse in keinen direkten, konsistenten Zusammenhang zu bringen, weil kaum ein Ergebnis robust oder quantitativ relevant ist. Das sollte uns aber nicht überraschen, schließlich deckt sich dieses Ergebnis mit jenen aus der Literatur (insbesondere Rodrik 1997), wonach die Internationalisierung der Wirtschaft großteils nur indirekt die Verteilung verändert, sich so einer empirischen Prüfbarkeit entzieht. Das Argument: durch die prinzipiell höhere Mobilität von Kapital gegenüber Arbeit steigt das Drohpotential bzw die Preiselastizität gerade bei einer Integration vergleichbarer Volkswirtschaften. Die Abwanderung

¹² Anhang 5

¹³ Anhang 6

¹⁴ Anhang 7

antizipierend werden aber rechtzeitig Zugeständnisse gemacht, sodass die Outsourcing-Strategie kaum tatsächlich realisiert wird. Empirisch zu überprüfen wäre folglich das Verhalten der ArbeitnehmerInnenvertretungen, nicht aber FDI und Außenhandel.

In den nächsten beiden Abschnitten wird daher versucht, diese indirekten Auswirkungen bzw die Folgen der europäischen institutionellen Konstellation auf die Verteilung näher zu beleuchten.

5. Der europäische Einfluss auf die Gewerkschaften

Einer der wenigen relativ einheitlichen Sichtweisen in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften betrifft den Zusammenhang zwischen (nomineller) Lohnhöhe und Gewerkschaften: theoretisch gilt, je stärker die Gewerkschaften, desto höher die Lohnzuwächse, und meist desto höher die Lohnquote. Folglich überrascht es nicht, wenn der Rückgang der Lohnquote vielfach mit der Schwäche der Gewerkschaften begründet wird. Die Aufspaltung der Lohnquote (Abschnitt 2) zeigte ebenfalls, dass die Ergebnisse der Lohnverhandlungen für einen Großteil des Rückgangs der Lohnquote verantwortlich sind. Vor allem in Anlehnung an Schulten (2004: 164f) und Streeck (1999) werden in diesem Kapitel drei Dimensionen gewerkschaftlicher Stärke ausgemacht, anhand derer gezeigt werden soll, dass die Teilnahme am Europäischen Mehrebenensystem eine Schwächung der ArbeitnehmerInnen bzw allgemeiner ausgedrückt eine Verschiebung gesellschaftlicher Kräfteverhältnisse – und folglich eine Umverteilung zur Kapitalseite – bewirkt hat:

1. Neben dem gewerkschaftlichen Organisationsgrad, der in vielen wirtschaftswissenschaftlichen Studien als einzige Dimension berücksichtigt wird, sind das
2. die strukturellen bzw institutionellen Handlungsmöglichkeiten ihrer Organisationen (insbesondere das Tarifvertragssystems) und letztlich
3. die politische Unterstützung kollektiver ArbeitnehmerInneninteressen.

Die zentrale These lautet, dass die Schwächung der ArbeitnehmerInnen durch die Teilnahme am Europäischen Mehrebenensystem vor allem die 2. und 3. Dimension betraf, während die offensichtlichere erste max mittel- bis langfristiger und nur indirekt beeinträchtigt wurde.

Werden für die Stärke der Gewerkschaften die Mitgliedszahlen oder das Verhältnis von Gewerkschaftsmitgliedern zu nichtorganisierten Beschäftigten herangezogen, so ist tatsächlich ein deutliche Schwächung zu konstatieren: Von 1983 bis 2004 ging nach Angaben des ÖGB die Mitgliederzahl von 1.660.453 auf 1.357.933 bzw um 18,2 % zurück. Der Rückgang erfolgte erst seit 1993 relativ kontinuierlich und stark – 91 % des Rückgangs gehen auf die Periode nach der Vollendung des Binnenmarktes zurück. Der Anteil der organisierten unselbständig Beschäftigten sank dementsprechend noch stärker, von knapp 60 % 1984 auf nur mehr 41 % 2004.

Die zweite Dimension gewerkschaftlicher Stärke ist ihre strukturelle Verankerung bzw ihre Einbettung in das Gesamtsystem und betrifft damit die Transformation des Europäischen Mehrebenensystems selbst. Gewerkschaften werden demnach stärker, wenn die Strukturen eine Verbesserung ihrer Verhandlungsposition ermöglichen (in dem sie ihr Drohpotenzial erweitern) oder die Konsequenzen eines nichtkooperativen Ergebnisses vorteilhaft verändern. In den 1970ern war es der „motivierende soziale Mythos (General-)Streik“ (Bieling/Steinhilber 2000: 107) bei gleichzeitig geringer Arbeitslosigkeit, der die noch sehr national operierenden Kapitaleseite unterminierte und sie zu weitgehenden Zugeständnissen (hohe Lohnabschlüsse, Arbeitszeitverkürzungen, etc) im nationalstaatlichen Rahmen „motivierte“. „Wettbewerbsfähigkeit“ und „Globalisierung“ – vermittelt über die Europäische Union – sind die neuen Pendanten, die der Kapitaleseite (unter Bedingungen hoher Arbeitslosigkeit) ermöglichen, mit der Drohung von Billigimporten, Kapitalabzug und/oder Produktionsverlagerungen ihre Vorstellungen von höheren Renditen durchzusetzen.

Zentral für diesen Wandel war die Durchsetzung des Binnenmarktprojektes bei gleichzeitiger Festschreibung der Inexistenz klassischer Gewerkschaftsrechte (insbesondere dem Koalitions- und Streikrecht bzw dem Recht, Kollektivverträge zu verhandeln) auf europäischer Ebene in Form von des Sozialprotokolls von Maastricht bzw formell durch den Amsterdamer Vertrag. Auf absehbare Zeit fehlen den europäischen Gewerkschaften damit jene Mittel, mit denen sie sich im nationalen Rahmen ihre starke Verhandlungsposition bzw ihr Drohpotential erkämpft haben. Mehr noch: Eine spätere Durchsetzung wurde gleichzeitig erschwert, weil zukünftige Neuerungen die Zustimmung aller Sozialpartner bedürfen: De facto ist das ein wirksames Vetorecht für die Kapitaleseite, die allgemein wenig Interesse daran hat, dass „Märkte und Wettbewerb in Verfolgung kollektiver politischer Ziele suspendiert“ (Streeck 1999: 114) werden können (worauf eine Ausweitung der Sozialpolitik hinauslaufen würde).

So lange sich daran nichts ändert gilt folgende Faustregel: je wichtiger die supranationale Ebene wird, daher je mehr Rahmenbedingungen dort entschieden werden, desto schwächer wird die organisierte ArbeitnehmerInnenvertretung. Das liegt an der bevorzugten Entscheidungslogik der „negativen Integration“, also Regelungen die auf eine Beseitigung nationaler Hindernisse (bzw bloß wechselseitige Anerkennung nationaler Standards) für einen einheitlichen Wirtschaftsraum hinauslaufen (vgl. Bieling/Steinhilber 2000: 113f). Das kommt der Kapitaleseite entgegen, für die Deregulierung und erhöhte Faktormobilität hilfreich ist (Streeck 1999: 95). ArbeitnehmerInnen brauchen hingegen die „positive Integration“ – die Einigung auf gemeinsame europäische sozialpolitische Standards. So lange in solchen Fragen die Zustimmung aller Mitgliedsstaaten notwendig ist, können relevante Neuerung nicht oder nur in einer sehr eingeschränkten Form des kleinsten gemeinsamen Nenners getroffen werden.

Diese Art der politischen Integration könnte langfristig zu Reaktionen der ArbeitnehmerInnenvertretungen führen: Zu einer Verschärfung des Konfliktes auf europäischer Ebene, um eine Ausweitung der Sozialpolitik zu erkämpfen, und/oder Versuchen, wieder die nationale zu Lasten

der supranationalen Ebene zu stärken. Anzeichen für die erste Strategie wäre etwa die Auseinandersetzung um die EU-Dienstleistungsrichtlinie, bei der die ArbeitnehmerInnenseite für eine öffentliche Sicherstellung der Daseinsvorsorge eintrat und der EGB 2006 eine Großdemonstration organisierte (vgl. exemplarisch EGB 2006).

Auch auf nationaler Ebene erfolgt durch die neue Konstellation ein struktureller Wandel sozialpartnerschaftlicher Beziehungen. In Ländern wie Deutschland zeigt sich dieser vor allem an einer Erosion des Kollektivvertragssystems. In Österreich findet eine solche bislang nicht statt – hier liegt die Zahl der unselbständigen Beschäftigungsverhältnisse, die von den Kollektivverträgen abgedeckt werden, kontinuierlich bei weit über 90 %. Eine andere Form, in der sich die neuen Kräfteverhältnisse national widerspiegeln, sind die „neuen soziale Pakte“ (Bieling/Steinhilber 2000: 121): formelle tripartite Abkommen, bei denen versucht wird die neuen Konkurrenzverhältnisse des Binnenmarktes national zu nutzen, indem moderate Lohnabschlüsse vereinbart werden. Gewerkschaften wird die Zustimmung mit der Aussicht auf starkes Beschäftigungswachstum sowie ihrer Aufwertung als Verhandlungspartner schmackhaft gemacht. Breiter gefasst sind sie Teil eines „nationalen Wettbewerbskorporatismus“ (Schulten 2004: 252-258). Dieser umfasst neben der Lohnpolitik eine „Reorganisation der arbeitsmarkt- und sozialpolitischen Regulierung“ (ebd.) und den Umbau der Steuersysteme (insbesondere gekennzeichnet durch sinkende Unternehmenssteuern). Ziel ist, das Land für Unternehmen zu attraktiveren, indem höhere Gewinne möglich gemacht werden.

Das Ergebnis der neuen strukturellen Verankerung der ArbeitnehmerInnenseite ist ein komplexes, widersprüchliches Ganzes, das sie einerseits klar schwächt, andererseits aber auch formell aufwertet. Vorläufiges Resultat ist ein neues, europäisches System sozialpartnerschaftlicher Beziehungen in Europa¹⁵ (Schulten 2004: 269).

Die dritte Dimension gewerkschaftlicher Stärke umfasst die politische Unterstützung. In Österreich führte die Tradition der Sozialpartnerschaft lange Zeit zu einer großen Unterstützung der ArbeitnehmerInnenvertretung, die über Arbeiterkammer, Gewerkschaft und SPÖ direkt die österreichische Politik mitprägte. Darüber hinaus bildete die produktivitätsorientierte Lohnpolitik (Lohnsteigerungen im Ausmaß des Produktivitätszuwachses plus Inflationsabgeltung) einen allgemein akzeptierten Rahmen für die Lohnsteigerungen, der ebenfalls politisch unterstützt wurde. Ab Beginn der 1990er wurde diese „Lohnformel“ mit Hinweis auf den steigenden internationalen Wettbewerbsdruck – in erster Linie in Folge des Europäischen Binnenmarktes – zunehmend angegriffen. Die vier neuen Marktfreiheiten – grenzenloser Kapital-, Waren-, Dienstleistungs- und Personenverkehr – brachten die Perspektive, durch Mobilität dem Druck zum Interessensausgleich im nationalstaatlichen Rahmen entfliehen zu können. So wurde ein

¹⁵ im Detail Anhang 8

gradueller Wechsel hin zu einer „wettbewerbsorientierten Lohnpolitik“ (Schulten 2004: 243) eingeleitet, deren politische Unterstützung federführend von der Europäischen Kommission ausging. 1993 gab sie im Dezember das Weißbuch „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung“ (Kommission 1993) heraus, in dem sie empfahl, dass die Reallöhne zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit im Durchschnitt um einen Prozentpunkt hinter der Produktivität zurückbleiben sollten. Diese Empfehlung wird seither (zumindest in ähnlicher Form) laufend erneut abgegeben, auch von anderen Akteuren wie dem Europäischen Rat (vgl. Schulten 2004: 243) – und damit indirekt der österreichischen Regierung, die somit aktiv an der politischen Schwächung mitwirkte.

Vergleicht man diese Vorgabe mit den Ergebnissen der Komponentenzerlegung (Abschnitt 2), so scheint diese Lohnformel in Österreich exakt eingehalten worden zu sein: 1994 bis 2004 standen einem durchschnittlichen Produktivitätswachstum von 1,91 % reale Lohnsteigerungen von 0,92 % gegenüber. Auch wenn es sich nur um eine Empfehlung handelte, so bedeutete sie trotzdem eine reale Schwächung der Verhandlungsposition der Gewerkschaften. Der Kommission als Repräsentantin des „Brüssel-Konsens“ (Marterbauer 2007: 182ff) kann öffentlich wenig entgegengesetzt werden, bis eben dieser Konsens selbst durch einen neuen ersetzt oder zumindest substantiell verändert wird. Die Gewerkschaften konnten nur mehr das durchsetzen, was als „realistisch“ erschien: Lohnsteigerungen, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit stärken.

Verschärft wurde die Situation durch die Vollendung der Währungsunion – in mehrfacher Hinsicht. Erstens betritt mit der EZB eine Institution die wirtschaftspolitische Arena, die keine Gelegenheit auslässt, weitere Lohnmoderation einzufordern, oder die sogar mit Zinssatzerhöhungen – und damit kurzfristig geringerer Beschäftigung – als „Bestrafung“ für „zu hohe“ Lohnabschlüsse droht (vgl. Schulten 2004: 242f). Zweitens bleibt bei vertraglich verankerter restriktiver Geld- und Fiskalpolitik nur mehr eine flexible Lohn- und Arbeitsmarktpolitik, um bei negativer asymmetrischer Entwicklung die Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen (vgl. Busch 1994). Drittens wurde der reale EU-interne Wettbewerb noch einmal verstärkt, indem Transaktionskosten weiter sanken und die Vergleichbarkeit der Preise stieg. Viertens wird das Wettbewerbsargument über den realen Gehalt hinaus wichtiger, weil die Drohung der partiellen Substituierung der Inlandsproduktion durch Importe oder Outsourcing noch glaubhafter wird (vgl. Kalmbach 1998: 98). Der zusammenfassenden Einschätzung des Gewerkschaftskritikers Olaf Sieverts, die Währungsunion wäre ein geeignetes Instrument um die ArbeitnehmerInnenvertretung zu schwächen, wirkt plausibel:

„Das kartellartige Ritual nationaler Lohnrunden als Streit um die Einkommensverteilung wird mehr und mehr geprägt sein vom Wettbewerb der Länder und Regionen um Arbeitsplätze ... Optimal ist ein Währungsraum, der nennenswert größer, möglichst mehrfach größer ist als der Raum, für den sich ein wirksames Lohnkartell etablieren lässt.“ (Sievert, Olaf 1992: 13)

Das wurde mit der Eurozone, die ab 2008 bereits 15 – nicht besonders homogene – Länder umfassen wird, erreicht.

Auch die Gewerkschaften selbst sehen diese Problematik. ZB der Europäische Metallgewerkschaftsbund formulierte 2002 die These, dass es „unter den Bedingungen des Euro ... keine nationalen Tarifverhandlungen mehr [gibt]“ (Schulten 2004: 294). Diese These hat für sich, dass sie die Notwendigkeit der europäischen Koordinierung herausstreicht, übersieht aber gleichzeitig, dass die nationalen Tarifverhandlungen durch den Euro zumindest mittelfristig gestärkt werden könnten, wenn es zu „nationalen Schulterschlüssen“ auf Kosten der Nachbarstaaten kommt.

Die Entwicklung der Lohnstückkosten, die seit über einem Jahrzehnt deutlich unter dem Durchschnitt der Eurozone blieb, ist ein Indiz dafür, dass genau diese Unterbietungsstrategie in Österreich realisiert wurde. Ihr Hauptproblem ist, dass sie ähnliche Reaktionen der Gewerkschaften in anderen Ländern provoziert. In Belgien gipfelte diese Strategie 1996 sogar in einem „Lohnwettbewerbsgesetz“: Die Lohnerhöhungen dürfen den durchschnittlichen Zuwachs der wichtigsten Handelspartner Frankreich, Deutschland und den Niederlanden nicht mehr überschreiten (vgl. Schulten 2004: 255f).

Diese Entwicklung scheint politisch durchaus erwünscht zu sein, wie folgendes Zitat der Kommission zeigt:

*„Einigen sich die Sozialpartner eines Landes auf maßvolle Lohnerhöhungen, um die Beschäftigung zu fördern, so laufen sie nicht länger Gefahr, dass der durch ihre Zurückhaltung erzielte Vorteil für die Beschäftigung durch eine Währungsaufwertung gegenüber den WWU-Partnern untergraben wird.“
(Kommission 1998: 192)*

Die Rolle der Europäischen Kommission war es, politische und argumentative Unterstützung zu organisieren bzw. „Wettbewerbsfähigkeit“ als Leitziel der Wirtschaftspolitik zu verankern, und gleichzeitig die Konsequenzen für die europäische Binnennachfrage – die relativ zu den Exporten die weitaus wichtigere Nachfragekomponente wäre – unberücksichtigt zu lassen.

Zusammenfassend gibt es also klare Indizien, dass die Teilnahme am Europäischen Mehrebenensystem die Interessensvertretungen der ArbeitnehmerInnen schwächte. Genau genommen ist es aber weniger die Teilnahme, sondern die Entwicklung innerhalb der Europäischen Union selbst. Die These lautet, dass der Verlauf der Lohnquote kaum anders ausgesehen hätte, wäre Österreich beispielsweise bereits 1985 beigetreten, weil damals weder der Europäische Binnenmarkt, noch die Osterweiterung, noch die Wirtschafts- und Währungsunion realisiert waren. Das sollten die eigentlichen Faktoren sein, die den stetigen Rückgang der Lohnquote in der gesamten Eurozone gut erklären können. Zu klären bleibt jedoch, warum dieser Effekt in Österreich besonders stark ausfiel.

6. Der europäische Einfluss auf die nationale Wirtschaftspolitik

Staatliche Institutionen beeinflussen die Einkommensverteilung: Erstens durch die konkrete Ausgestaltung der Wirtschaftspolitik inklusive den Entscheidungen, in welchen Bereichen staatlich produziert bzw wie weitgehend Märkte reguliert werden sollen, und zweitens durch die Besteuerung und Umverteilung der Markteinkommen (sekundäre Einkommensverteilung) im Rahmen der Budgetpolitik. In diesem Abschnitt wird auszugsweise dargestellt, wie beide Aspekte der staatlichen Verteilungsintervention durch die Europäisierung umgestaltet wurden – hauptsächlich zu Lasten der unselbständig Beschäftigten. Der Einfluss ist meistens indirekt, da die europäischen Institutionen nur dann jenseits von Koordinierungs- und Beratungsfunktion tätig werden können, wenn zuvor die nationalen Regierungen explizit ihre Entscheidungsmöglichkeiten abtreten.

Die Veränderungen betrafen zunächst das grundlegende „Verhältnis von Staat und Markt“, das sich „im Vergleich zur früheren österreichischen Praxis stark zugunsten marktkonformer Lösungen verschob“ (Kramer 2002: 278). Der Binnenmarkt beendete endgültig die historisch großzügige Subventionspraxis und zwang zur Öffnung bisher geschützter Bereiche für private Anbieter, etwa im Bereich der Energieversorgung oder der Telekommunikation. Die folgende Privatisierungs- und Liberalisierungswelle brachte Vorteile (insbesondere für KonsumentInnen und Unternehmen), hatte allerdings überwiegend negative Auswirkungen auf Beschäftigungs- und Lohnniveau (vgl. Atzmüller/Hermann 2004). Hinzu kam ein „Gesamtumbau des Systems der österreichischen Wirtschaftspolitik“ (Kramer 2002: 279), in erster Linie durch den Vertrag von Maastricht bzw die unter anderem darin fixierte Neuausrichtung der europäischen Wirtschaftspolitik mit dem Ziel der WWU. Damit wurde der „keynesianisch-neoklassische Konsens“ (ebd.) vom Monetarismus als bestimmende theoretische Grundlage der Wirtschaftspolitik abgelöst. Dessen wichtigste Elemente sind der uneingeschränkte Vorrang für Preisstabilität, Budgetdisziplin, möglichst geringer staatlicher Einfluss auf die Märkte, außenwirtschaftliche Stabilität und flexible Arbeitsmarkt- und Sozialsysteme (ebd.: 278). Die Erfüllung der so genannten Maastricht-Kriterien bekam fortan oberste Priorität. Diese skizzierte Entwicklung macht den Kern dessen aus, was als „Brüssel-Konsens“ (vgl. Marterbauer 2007) Einzug in die Europadebatte gefunden hat. Andere wirtschaftspolitische Ziele (wie zB Vollbeschäftigung) mussten deutlich in den Hintergrund rücken. In den meisten Mitgliedsstaaten bewirkten die Kriterien eine schockartige Konsolidierung der öffentlichen Haushalte, die in Österreich mit einer Reduzierung des Defizits in nur zwei Jahren von 5,6 auf 1,7 % des BIP 1997 besonders stark ausgefallen ist. Im Währungs-, Preis- und Zinsbereich änderte sich wenig, weil hier die Bedingungen schon erfüllt waren.

Seitdem wird versucht, auch andere Bereiche der Wirtschaftspolitik auf europäischer Ebene zu reformieren. Darunter fallen Initiativen zu einer gemeinsamen Beschäftigungs-, Innovations- und Reformpolitik, die in der Lissabon-Strategie zu einem kohärenten mittelfristigen europäischen

Wirtschaftsprogramm verdichtet werden sollten. Diese neuen Initiativen unterscheiden sich von den Maastricht-Kriterien vor allem in der weitgehend fehlenden Rechtsverbindlichkeit durch das neue Politikinstrument der „offene[n] Koordinierungsmethode“ (Kommission 2001a: 28). Sie wurde geschaffen, um trotz fehlender vertraglicher Zuständigkeit der Europäischen Union „Vereinbarung[en] gemeinsamer Ziele und Leitlinien von Mitgliedsstaaten“ (ebd.) auch in Bereichen der Wirtschafts-, Beschäftigungs-, Sozial-, Bildungs- und ferner Sicherheitspolitik treffen zu können. Der Kommission fällt dabei die Rolle der Vorbereitung, Koordinierung und Überwachung der Fortschritte zu. Mangelnde Umsetzung der so getroffenen Vereinbarungen haben keine rechtlichen Konsequenzen, sind aber sehr wohl für die Reputation einer Regierung in der nationalen und europäischen Öffentlichkeit bedeutend. Ein weiterer wesentlicher Unterschied zur formellen Beschlussfassung ist, dass einzelne Regierungen kaum Entscheidungen blockieren können bzw die konkreten Maßnahmen sogar direkt von der Kommission festgelegt werden – die Kehrseite der formellen Freiwilligkeit. Anknüpfend an die Integrationslogiken aus dem vorangegangenen Abschnitt kann die offene Koordinierung auch als Versuch gewertet werden, die Asymmetrie von negativer und positiver Integration aufzuheben. In der Logik der negativen Integration bleibend (Beseitigung von Hemmnissen für den Binnenmarkt bzw dem Leitziel des wettbewerbsfähigsten Raumes) wird durch sanften Druck versucht in wichtigen Bereichen neue Standards zu schaffen, die über den kleinsten gemeinsamen Nenner weit hinausgehen. Im aktuellen Kräfteverhältnis bietet dieses Vorgehen aber kaum neue Chancen auf eine ausgeweitete Sozialpolitik, sondern im Gegenteil das Aufbrechen jener Bereiche, die bisher noch nicht auf eine Wettbewerbsorientierung eingeschworen wurden. Die so bewirkten Veränderungen wirken sich in der Tendenz negativ auf die Lohnquote aus.

Fatal ist nun, dass die staatliche Verteilungsintervention nicht neutral ist, da sich auf nationaler Ebene die Kräfteverhältnisse der europäischen Ebene zumindest tendenziell widerspiegeln. Das vielzitierte Argument, die GlobalisierungsverliererInnen (in diesem Fall EuropäisierungsverliererInnen) können kompensiert werden, geht somit ins Leere: ähnlich wie gegenüber den Gewerkschaften kann die Kapitaleseite ihre Gewinnerwartungen leichter durchsetzen, da sie – mit dem Primat der Kapital- bzw Güterfreiheit als Unterstützung – glaubhaft mit Verlagerung des Unternehmensschwerpunktes innerhalb Europas in „kooperativere“ Staaten drohen kann. So wie nationale, wettbewerbsorientierte Abweichungsstrategien bei den Lohnzuwächsen zu Erfolgen auf Kosten der anderen EU-Staaten führen können, so kann auch eine einzelstaatliche Senkung der Unternehmenssteuern unter das Niveau vergleichbarer Mitgliedsstaaten zu nationalen Verbesserungen führen. Auch hier ist es aber wahrscheinlich, dass eine solche Strategie langfristig scheitert, weil andere Staaten ähnlich handeln werden. Ergebnis wären europaweit sich annähernde Steuersysteme, bei denen die Steuerlast zunehmend auf Arbeitseinkommen, Verbrauch und Personengesellschaften – also den weniger mobilen Steuerfällen – verschoben wird (vgl. Rodrik 1997). Resultat einer solchen Entwicklung wäre, dass Unternehmen durch niedrigere

Lohnkosten und niedrigere Gewinnsteuern doppelt profitieren, während ArbeitnehmerInnen umgekehrt ebenso zweifach verlieren.

Eine Kennzahl, die eine Überprüfung dieser These zulässt, ist die – bereinigte oder unbereinigte – Nettolohnquote, mit der neben der Änderung des Anteils der Löhne am Volkseinkommen auch die Veränderungen der Steuerlast des Faktors Arbeit gemessen werden. Sie wird in der Literatur unterschiedlich definiert, üblicherweise berechnet mit den Nettolöhnen laut VGR im Zähler, BIP oder verfügbares Volkseinkommen im Nenner (vgl. Marterbauer/Walterskirchen 2002). Eine alternative und im Folgenden angewandte Berechnung bezieht sich statt auf die gesamtwirtschaftlichen Einkommen nur auf jene der privaten Haushalte (vgl. Schäfer 2004).

Anteile der Steuern und Nettoeinkommen am verfügbaren Einkommen der Haushalte

	Netto-LQ	mon.Soz.	Transfer-Saldo	LSt-Q	SV-Q	Nettoge-winnqu.	Vergleich Brutto-LQ
1995	47,00	32,42	1,57	8,35	11,32	19,00	66,68
1996	45,35	32,39	0,97	8,64	11,52	21,28	65,52
1997	45,08	32,47	0,75	9,62	11,73	21,70	66,43
1998	45,79	32,14	0,93	9,79	11,61	21,15	67,19
1999	45,78	32,41	0,73	10,02	11,67	21,08	67,47
2000	45,14	31,73	0,68	9,54	11,35	22,44	66,03
2001	45,12	32,32	1,60	9,76	11,39	20,96	66,27
2002	45,20	33,07	1,46	10,00	11,34	20,28	66,54
2003	44,40	33,18	1,31	9,99	11,14	21,11	65,53
2004	43,86	32,63	0,74	9,57	11,10	22,77	64,54
1995-04	-6,7 %	0,6 %	-53,0 %	14,5 %	-1,9 %	19,8 %	-3,2 %

Quelle: eigene Berechnungen, basierend auf Statistik Austria und WIFO

Es zeigt sich, dass für Österreich die Erwartungen eingetroffen sind: Auf Ebene der privaten Haushalte fiel die Nettolohnquote prozentuell doppelt so stark wie die Bruttolohnquote, während die Gewinnquote dementsprechend stark anstieg. Das Ausmaß ist etwas überraschend, weil auf Haushaltsebene die Körperschaftssteuer, die für den Steuerwettbewerb am wichtigsten ist, nur indirekt von Bedeutung ist (über die ausbezahlten Gewinne von Kapitalgesellschaften). Betrachtet man die beiden wichtigsten Steuern auf Arbeit, so fällt die massive Steigerung der Lohnsteuerquote gegenüber der sogar leicht schwächeren Sozialversicherungsquote auf. Dafür dürfte es zwei wesentliche Gründe geben. Erstens die personell ungleichere Verteilung: Steigen die hohen Einkommen überproportional, fällt die Sozialversicherungsabgabenquote, während die Lohnsteuerquote stärker steigt. Zweiter Grund für die unterschiedliche Entwicklung ist, dass die Sozialversicherungs-Dienstgeberbeiträge auch Teil des Steuerwettbewerbes sind.

Die Nettolohnquote auf Ebene der Gesamtwirtschaft sinkt ebenfalls stärker als die Bruttoquote. Hier zeigt sich der Wandel bei der Verteilung der Steuerlast besonders deutlich, weil die Steuererleichterungen für Kapitalgesellschaften schlagend werden. Von 1995 bis 2005 stieg zwar der BIP-Anteil der Gewinnsteuern und fiel jener von Arbeit (aber nur wenn die Arbeitgeber-

beiträge mit berechnet werden), doch verglichen mit der Lohn- und Gewinnentwicklung kann von einer deutlichen Entlastung des Faktors Kapitals bei Belastung von Konsum und Arbeit gesprochen werden (siehe Tabelle). Zum Ausdruck kommt das auch im impliziten Steuersatz, der den Anteil der effektiven Steuerzahlungen am Bruttowert misst.

Vergleich der Entwicklung der Nettoeinkommen und deren Besteuerung, 1995 – 2005

	Nettolohn/ Volks-EK (Q:WIFO)	Nettoeink./BIP		Implizite Steuersätze in Prozent: eigene Berechnung und Eurostat-Werte				
		Löhne	Gewinne	Gewinne	Löhne	Konsum	Kapital	unselbst. Arbeit
1995	51,3	29,9	13,3	31,4	44,1	20,3	25,6	38,7
1996	49,4	28,5	14,0	33,1	45,4	20,7	28,0	39,5
1997	49,6	27,6	13,1	34,9	47,0	21,7	28,4	40,8
1998	49,6	27,6	13,3	35,4	46,9	21,8	28,8	40,5
1999	49,6	27,4	13,2	33,9	47,1	22,2	27,0	40,6
2000	48,8	27,3	14,5	32,2	46,5	21,3	26,0	40,2
2001	49,8	26,6	12,8	39,6	47,4	21,4	33,0	40,7
2002	47,9	26,4	15,2	32,1	47,6	21,9	27,9	40,8
2003	47,0	26,0	16,5	29,2	48,1	21,5	25,6	40,9
2004	46,2	25,6	16,9	29,2	48,0	21,5	25,5	40,9
2005	-	25,6	17,6	27,5	47,6	21,3	23,1	40,9
Δ 95-05	-5,1	-4,3	+4,3	-3,9	+3,5	+1,0	-2,5	+2,2

Quelle: Eurostat (2007), eigene Berechnungen

Österreich folgt hier einem europäischen, aber nicht internationalen Trend: Während von 1995 bis 2005 die nominellen Körperschaftssteuersätze in der EU (inkl. Rumänien und Bulgarien) um knapp 10 % auf durchschnittlich 25,5 % fielen, waren es vergleichsweise durchschnittlich nur -2,8 % (auf 34,4 %) in der Gruppe USA, Kanada, Japan, Australien, Norwegen und der Schweiz (Mors 2007: 72).

Die Folge war Druck zur Reduktion der Bedeutung des staatlichen Sektors bzw von Ausgaben. Diese Entwicklung zeigt sich etwa an der Zahl der Beschäftigten in der öffentlichen Verwaltung, die von 1994 bis 2004 (trotz wachsendem Bedarf in vielen Bereichen) um über 3.700 Stellen auf 235.133 gesunken ist – in Deutschland waren es inklusive Ausgliederungen sogar 20 % oder 970.000 Stellen (TAZ 2007). Noch besser zeigt sich diese Entwicklung beim besser vergleichbaren staatlichen Konsum: 1995 stieg sein Anteil erstmals auf über 20 % des BIP, ging dann allerdings rasant zurück und erreichte zu Beginn des neuen Jahrtausends Werte, wie sie zuletzt Ende der 1970er beobachtet wurden. Zu erwarten wäre eher eine umgekehrte Entwicklung – zumindest wenn man der Argumentation von Rodrik (1999) folgt. Dieser konstatiert für OECD-Länder einen robusten positiven Zusammenhang zwischen dem Anteil des staatlichen Konsums am BIP und der Offenheit einer Volkswirtschaft, mit dem Argument der Absicherung durch einen stabileren Staatsanteil gegenüber einer größeren Krisenanfälligkeit der Exporte. Eine zweite Überlegung wäre die lohnquotensteigernde Wirkung des staatliche Konsums selbst, die eine Kompensation für die negativen Konsequenzen einer größeren volkswirtschaftlichen

Offenheit darstellen könnte. Der positive Zusammenhang ist alleine schon wegen dem höheren Lohnanteil am Output im staatlichen Sektor selbst plausibel.

Für Österreich gilt – wenigstens für die Jahre 1991 bis 2004 – jedoch ein genau umgekehrter Zusammenhang zwischen Außenhandel und staatlichem Konsum:

$$D(\text{GovCons})_t = 0,14169 - 0,19935 * D(\text{EX} / \text{BIP})_t + \varepsilon_t$$

(0,1229) (0,0012) DW = 1,985; adj.R² = 0,564; Q(1) = (0,744)

$$D(\text{GovCons})_t = 0,12600 - 0,10891 * D((\text{EX} + \text{IM}) / \text{BIP})_t + \varepsilon_t$$

(0,1247) (0,0004) DW = 1,544; adj.R² = 0,629; Q(1) = (0,566)

Sowohl für den Exportanteil wie auch für einen Offenheitsindikator zeigt sich ein statistisch signifikant negativer – relativ robuster – Einfluss des Außenhandels (nicht aber der FDI). In dieser Spezifikation errechnet sich ein Rückgang der staatlichen Konsumquote um knapp 3 Prozentpunkte durch den Anstieg der Außenhandelsquote. Kombiniert mit einem ungefähren Koeffizienten von 0,6 aus den bisherigen Regressionen (vgl. Anhang), ergäbe sich über diesen Wirkungskanal ein kumulierter Rückgang der Lohnquote von über 1,5 Prozentpunkten – mehr als einem Viertel des beobachteten Rückganges seit dem EU-Beitritt.

Die verstärkende Wirkung staatlicher Intervention auf die Einkommensumverteilung kann als weitere Evidenz für eine prinzipielle Machtverschiebung durch die Teilnahme am Europäischen Mehrebenensystem gewertet werden. Die bisherigen steuerpolitischen Aktivitäten der Kommission bzw des Rates scheinen eher auf die Interessen der Kapitalunternehmen ausgerichtet zu sein, vermittelt über eine einseitige Orientierung an internationaler Wettbewerbsfähigkeit, Preisstabilität und fiskalischer Stabilität. Dass diese Entwicklung negative Auswirkungen auf die Lohnquote haben sollte, wäre plausibel – formal nachweisen lässt sich eine kausale Beziehung aber nicht. Die offene Frage bleibt nämlich, ob die Änderungen der Staatsfinanzen nicht doch durch einen rein nationalen Politikwechsel – und damit unabhängigen von Maastricht-Kriterien, europäischer Wirtschaftspolitik und Binnenmarkt – bedingt war.

7. Schlussbetrachtung

“Thus it is not openness per se, but the conditions under which it takes place – i.e. the shift of balance of power relations implied by openness – is what may be hurting labor.” (Onaran 2007: 54)

Diese Arbeit präsentiert Indizien für einen EU-induzierten Rückgang der Lohnquote in Österreich, der aber nicht Folge des formellen Beitritts, sondern hauptsächlich dreier anderer europäischer Faktoren ist: Erstens die konkrete Ausgestaltung der europäischen Wirtschafts- und

Budgetpolitik des letzten Jahrzehnts mit ihrer Wettbewerbsfixierung – möglich gemacht durch die wachsende Verflechtung der heimischen Wirtschaft mit jener der anderen EU-Staaten. Zweitens die durch den Binnenmarkt geschaffene Möglichkeit, nationalstaatliche AkteurInnen gegeneinander auszuspielen. Drittens die mit beiden genannten Aspekten in Wechselwirkung stehende Schwächung der ArbeitnehmerInnen. Zu diesen primären Effekten kommen solche, die zu Veränderungen der Nettoeinkommensverteilung führten, daher die staatliche Verteilungsintervention beeinflussten. Etwas überraschend hatte hingegen die Integration der österreichischen Wirtschaft keine direkt messbaren Effekte, ebenso wenig wie die europäische Strukturpolitik. Indirekt könnte die stärkere wirtschaftliche Verflechtung etwa über einen Um- und Rückbau des Staates sowie einer schlechteren Beschäftigungsentwicklung die Verteilung zu Ungunsten des Faktors Arbeit beeinflusst haben.

Eine genaue Quantifizierung dieser Effekte ist nicht möglich. Die Lohnquotenzerlegung in Abschnitt 2 zeigte aber, dass die geringeren Kollektivvertragsabschlüsse durch die Schwächung der Gewerkschaften bzw die Umsetzung der lohnpolitischen Empfehlung der Kommission den Rückgang zur Gänze erklären könnten – allerdings kann ein kausaler Zusammenhang naturgemäß nicht nachgewiesen werden. Ersetzt man Globalisierung im folgenden Zitat durch Europäisierung und sieht man von der Beschränkung auf Arbeitsmarkteffekte ab, so kann an dieser Stelle an die Conclusio von Rodrik angeknüpft werden:

„The answer, therefore, is that we cannot be certain about the quantitative magnitudes [of the effect of an increase in the elasticity of demand for labor]. [...] What we can say with some confidence is that a fuller accounting of the labor-market consequences of globalization is likely to yield a picture that gives globalization a much more significant billing than it habitually receives when the question is focused narrowly on the rise in the average skill premium and solely on perfectly competitive markets.” (Rodrik 1997: 27)

Gerade angesichts der aktuellen öffentlichen Debatte, in der sogar die nationalistische „Lösung“ eines Austritts Österreichs aus der EU immer öfter thematisiert wird, ist die Unterscheidung in Mitgliedschaft und politökonomische Prozesse hervorstreichend. Ein hypothetischer Austritt würde nämlich mit hoher Wahrscheinlichkeit – neben einem voraussehbaren absoluten Einkommensverlust – auch den ArbeitnehmerInnen nichts bringen: Die ökonomischen Strukturen würden sich durch einen formalen Austritt wohl kaum ändern (internationale Produktionsketten, eingeschränkte geldpolitische Souveränität, Besitzverhältnisse, ...), weshalb auch die Verteilungsergebnisse nahezu unverändert blieben. Für das öffentlich immer wieder bewunderte „Schweizer Modell“ eines (selektiven) Alleingangs ist es also vermutlich seit mehreren Jahrzehnten zu spät, selbst wenn die Lohnquote eventuell stabil gehalten hätte werden können (wie es in der Schweiz tatsächlich real der Fall war, vgl. SGB 2006).

Soll sich die Verteilungssituation ändern, wäre genau das Gegenteil eines Austritts notwendig, also eine massive Stärkung der europäischen Ebene: Nur dort ließe sich die Verteilungswirkung nachhaltig ändern, vor allem durch eine koordinierte Lohnpolitik. Höhere Lohnabschlüsse der einen könnten so nicht mehr zum Wettbewerbsvorteil der anderen gemacht werden. Nicht eindeutig bestimmbar bleibt, ob die Europäische Union selbst noch unabhängig genug ist, um einen weitgehend eigenständigen Weg einschlagen zu können. Ihre geringe außenwirtschaftliche Verflechtung, die deutlichen strukturellen Unterschiede zum Rest der Welt und die nur beschränkt vorhandene globale Regulierung lassen es realistisch erscheinen.

Damit ein solcher Schritt politisch umsetzbar wird, ist zunächst der Teufelskreis zu durchbrechen, der sich herausgebildet hat: So lange der „Brüssel-Konsens“ weiterhin im Großen und Ganzen aufrecht erhalten wird, wird er weiter für eine Europaskepsis bei gleichzeitig stärkerer nationaler Orientierung – zumindest breiter Teile der Bevölkerung – sorgen.

*“Indem sie die nationalstaatliche Demokratie gegen einen supranationalen Wohlfahrtsstaat verteidigen, verteidigen die europäischen Bürger im Ergebnis die Freiheit des Binnenmarkts vor umverteilender Intervention, obwohl dies kaum das Ergebnis sein dürfte, das sie im Sinn haben.“
(Streeck 1999: 92)*

Ein erster Schritt in Richtung einer alternativen europäischen Wirtschaftspolitik wäre es, vom Primat der Wettbewerbsfähigkeit abzugehen, das die ArbeitnehmerInnen immer stärker in die Defensive bringt. Sie weiter einseitig voranzutreiben hätte vor allem eine Konsequenz, nämlich eine weiter fallende Lohnquote – und somit die Funktion höhere Unternehmensgewinne durchsetzbar zu machen.

Ein weiterer Schritt wäre dann, dass sich die Europäische Union der Stärkung der Massenkaukraft und gleicherer Verteilung des Wohlstandes widmet. Das „Binnenmarktprojekt“ Anfang der 90er hat in diesem Punkt versagt, weil es nur angebotsorientierte Maßnahmen setzte und die Kaufkraft nicht berücksichtigt oder sogar implizit sogar geschwächt wurde. Eine neue, auf Kaufkraftsteigerung orientierte Binnenmarktpolitik würde nicht nur die Möglichkeit bieten, die Masse der unselbständig Beschäftigten am Wohlstandszuwachs wieder breiter partizipieren zu lassen, sondern auch diesen selbst zu erhöhen: Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen (Überblick in Kromphardt/Schneider 2008), dass die Eurozone ein klar lohngetriebenes Akkumulationsregime ist, daher eine höhere Lohnquote sogar positive Wachstumseffekte hätte.

Empirische Resultate reichen aber nicht aus, einem solchen Wandel zur Durchsetzungsfähigkeit zu verhelfen. Dafür braucht es politische AkteurInnen, die gemeinsam europaweit ein solches Projekt konsequent vorantreiben – insbesondere eine starke Gewerkschaftsbewegung auf europäischer Ebene.

Bibliographie:

- Altzinger, Wilfried (2008): Polarisierungstendenzen in der Einkommensverteilung. [online am 29.8.2008]: http://momentum08.org/images/track_pdfs/Track2/abstract_altzinger.pdf
- Atzmüller, Roland / Hermann, Christoph (2004): Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in der EU und Österreich. Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitsbedingungen und Arbeitsbeziehungen. AK Wien
- Bieling, Hans-Jürgen / Steinhilber, Jochen (2000): Die Konfiguration Europas. Dimensionen einer kritischen Integrationstheorie. Westfälisches Dampfboot
- Breuss, Fritz (2005): Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung. Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich. WIFO
- Breuss, Fritz (2007): Globalization, EU Enlargement and Income Distribution. WIFO
- Breuss, Fritz / Schebeck, Fritz (1998): Kosten und Nutzen der EU-Erweiterung für Österreich. In: WIFO-Monatsberichte 71 (11), 741-750. WIFO
- Busch, Klaus (1994): Europäische Integration und Tarifpolitik. Lohnpolitische Konsequenzen der Wirtschafts- und Währungsunion. Bund-Verlag
- Europäischer Rat (2005): Schlussfolgerungen des Vorsitzes. Tagung des Europäischen Rates (Brüssel, 22./23. März 2005). [online am 26.8.2006]: http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/de/ec/84347.pdf
- Kalmbach, Peter (1998): Tarifpolitik nach der Einführung des Euro: Neuland oder „Im Westen nichts Neues“? In: Bremer Gesellschaft für Wirtschaftsforschung e.V. (Hrsg.): Der Euro und die Folgen. Probleme und Perspektive, 97-114. Peter Lang Verlag
- Kommission der Europäischen Gemeinschaft (1993): Weißbuch. WACHSTUM, WETTBEWERBSFAEHIGKEIT, BESCHAEFTIGUNG – HERAUSFORDERUNGEN DER GEGENWART UND WEGE INS 21. JAHRHUNDERT. Kom(1993) 700. Kommission der Europäischen Gemeinschaft
- Kommission der Europäischen Gemeinschaft (1998): Wachstum und Beschäftigung im Stabilitätsrahmen der WWU. Wirtschaftspolitische Überlegungen im Hinblick auf die Grundzüge der Wirtschaftspolitik für 1998, Mitteilung der Kommission. In: Europäische Wirtschaft Nr. 65, 173-225. zitiert von: Schulten, Thorsten (2004: 242)
- Kommission der Europäischen Gemeinschaft (2001a): Europäisches Regieren. Ein Weißbuch. Kom(2001) 428. Kommission der Europäischen Gemeinschaft
- Kramer, Helmut (2002): Österreichs Wirtschaftspolitik im Rahmen der EU. In: Neisser, Heinrich / Puntcher Riekman, Sonja (Hrsg.): Europäisierung der österreichischen Politik: Konsequenzen der EU-Mitgliedschaft, 267-295. WUV-Universitätsverlag
- Krämer, Hagen (2005): Die Funktionelle Einkommensverteilung seit Beginn der 1990er Jahre. In: Huber/Krämer/Kurz (Hrsg.): Einkommensverteilung, technischer Fortschritt und struktureller Wandel. Festschrift für Peter Kalmbach. Metropolis
- Kromphardt, Jürgen / Schneider, Stephanie (2008): Wer hat von der zurückhaltenden Lohnentwicklung profitiert? In: WSI Mitteilung 8/2008. Bund-Verlag
- Marterbauer, Markus (2007): Wem gehört der Wohlstand? Perspektiven für eine neue österreichische Wirtschaftspolitik. Paul-Zsolnay-Verlag

- Marterbauer, Markus / Walterskirchen, Ewald (2002): Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten. WIFO
- Mooslechner, Peter (2007): Moderation der Podiumsdiskussion bei der Buchpräsentation von Markus Marterbauer "Wem gehört der Wohlstand?" am 5.3.2007 im Wien Museum. Veranstalter: Renner-Institut
- Mors, Matthias (2007): Der Steuerwettbewerb in der EU: Erfahrungen mit dem Verhaltenskodex zur Unternehmensbesteuerung. In: Kellermann/Zitzler (Hrsg.): Steuern im europäischen Wettbewerb. Unterbieten oder gemeinsam gestalten? Friedrich-Ebert-Stiftung
- Onaran, Özlem (2005, revised version): Life After Crisis For Labor And Capital in the Era of Neoliberal Globalization. Wirtschaftsuniversität Wien. [online am 12.6.2007]: <http://www.wu-wien.ac.at/inst/vw1/gee/papers/geewp43.pdf>
- Rodrik, Dani (1997): Has Globalization gone too far? Institute for International Economics
- Rodrik, Dani (1999): Globalisation and labour, or: if globalisation is a bowl of cherries, why are there so many glum faces around the table? In: Baldwin, Richard / Cohen, Daniel / Sapir, André / Venables, Anthony (ed.): Market Integration, Regionalism and the Global Economy. Cambridge University Press
- Schäfer, Claus (2004): Die Lohnquote – ein ambivalenter Indikator für soziale Gerechtigkeit und ökonomische Effizienz. In: Sozialer Fortschritt – unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik, Heft 2, 45-52. [online am 4.5.2006]: http://www.boeckler.de/pdf/wsi_schaefer_lohnquote.pdf
- Schneeweiss, Sonja (2008): Globalisierung und Verteilung. [online am 29.8.2008]: http://momentum08.org/images/track_pdfs/Track2/abstract_schneeweiss.pdf
- Schulten, Thorsten (2004): Solidarische Lohnpolitik in Europa. Zur Politischen Ökonomie der Gewerkschaften. VSA-Verlag
- SGB – Schweizer Gewerkschaftsbund (2006): 12 Probleme der Lohnpolitik in der Schweiz. [online am 20.8.2007]: <http://www.sgb.ch/d-download/lohnpolitik.pdf>
- Sievert, Olaf (1992): Geld, das man nicht selbst herstellen kann. In: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 225 vom 26.9.1992. zitiert von: Busch, Klaus (1994: 98)
- Statistik Austria (2002): Statistische Nachrichten 11/2002. Statistik Austria
- Sterkel, Gabriele / Schulten, Thorsten / Wiedemuth, Jörg (2004): Autonomie im Laufstall? Gewerkschaftliche Lohnpolitik in Euroland. VSA-Verlag
- Stockhammer, Engelbert (2006): Wirtschaftliche Effekte des österreichischen EU-Beitritts. Simulationsergebnisse. Wirtschaft und Gesellschaft 32 (1), 65-94. AK Wien
- Streeck, Wolfgang (1999): Korporatismus in Deutschland: Zwischen Nationalstaat und Europäischer Union. Campus-Verlag
- TAZ – die tageszeitung (2007): 970.000 Stellen weg. [online am 18.8.2007]: http://www.taz.de/index.php?id=digi-artikel&ressort=wu&dig=2007/08/17/a0094&no_cache=1
- Wirtschaftskammer Österreichs – WKO 2007: Lohnstückkosten. nominelle Entwicklung (Gesamtwirtschaft). [online am 3.7.2007]: <http://wko.at/statistik/eu/europa-lohnstueckkosten.pdf>
- Ziltener, Patrick (2001): Wirtschaftliche Effekte der europäischen Integration – Theoriebildung und empirische Forschung. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung

Anhang 1

$$D(LQB)_t = 1,1834 - 0,55647 * BIPRW_t - 0,4079 * D(AL)_{t-1} - 0,09679 * \pi_{t-1} + \varepsilon_t$$

(0,0023) (0,0482) (0,0004) (0,3065) (0,4133)
DW = 1,3554; adj.R² = 0,390; Q(1) = (0,130), Q(2) = (0,290)

$$D(LQB)_t = 1,2267 - 0,5658 * BIPRW_t - 0,0913 * D(BEQ)_{t-1} - 0,12098 * \pi_{t-1} + \varepsilon_t$$

(0,0036) (0,0445) (0,0004) (0,7063) (0,3068)
DW = 1,3016; adj.R² = 0,365; Q(1) = (0,111), Q(2) = (0,276)

$$D(LQB)_t = 0,1825 - 0,4869 * BIPRW_t - 0,1297 * D(BEQ)_{t-1} + 0,1179 * L / A_t + \varepsilon_t$$

(0,0026) (0,7334) (0,0009) (0,5870) (0,1882)
DW = 1,3479; adj.R² = 0,384; Q(1) = (0,089), Q(2) = (0,219)

Anhang 2

Dependent Variable: D(LQ)

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1986 2004

Cross-sections included: 21

Total panel (balanced) observations: 399

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.785034	1.865793	0.420751	0.6742
BWSW	-0.493702	0.012900	-38.27078	0.0000
BWSW(-1)	0.048769	0.012580	3.876799	0.0001
GEWORG	0.071329	0.020927	3.408472	0.0007
AL	-0.476018	0.156733	-3.037132	0.0026
D(BE)	0.232227	0.026127	8.888304	0.0000
D(GOVCONS)	0.602148	0.197597	3.047357	0.0025
D(INF(-1))	0.226559	0.076200	2.973203	0.0031

Cross-section fixed (dummy variables)

Redundant Fixed Effects Tests 0.0000

R-squared	0.817259	Mean dependent var	-0.520239
Adjusted R-squared	0.803960	S.D. dependent var	2.932751
F-statistic	61.45184	Prob(F-statistic)	0.000000

Anhang 3

Dependent Variable: D(LQ)
 Method: Panel Least Squares
 Sample (adjusted): 1986 2004
 Cross-sections included: 21
 Total panel (balanced) observations: 399

C	1.527695	2.430602	0.628525	0.5304
BWSW	-0.506608	0.017177	-29.49396	0.0000
BWSW(-1)	0.047404	0.017036	2.782628	0.0059
GEWORG	0.072545	0.029217	2.482999	0.0139
AL	-0.656529	0.276380	-2.375459	0.0185
D(BE)	0.186755	0.039107	4.775476	0.0000
D(GOVCONS)	0.288550	0.264413	1.091286	0.2765
D(INF(-1))	0.152916	0.148424	1.030262	0.3041
D(IM/PRO)	0.007989	0.012328	0.648017	0.5177
D(EX/PRO)	-0.019897	0.031820	-0.625290	0.5325
Cross-section fixed (dummy variables)				0.0000
R-squared	0.837526	Mean dependent var	-0.762677	
Adjusted R-squared	0.817932	S.D. dependent var	3.133432	
Durbin-Watson stat	1.360539	Prob(F-statistic)	0.000000	

Anhang 4

Dependent Variable: D(LQ)
 Sample (adjusted): 1994 2003
 Cross-sections included: 16
 Total panel (balanced) observations: 160

C	2.514737	1.555345	1.616836	0.1083
BWSW	-0.507674	0.017447	-29.09735	0.0000
BWSW(-1)	0.044555	0.017467	2.550743	0.0119
D(GEWORG)	1.050348	0.333570	3.148805	0.0020
AL	-0.184548	0.244160	-0.755848	0.4511
D(BE)	0.135478	0.040518	3.343676	0.0011
D(FDI/PRO)	0.010051	0.031179	0.322359	0.7477
D(EX/PRO)	0.018436	0.034139	0.540039	0.5901
D(IMEU/PRO)	-0.069649	0.041623	-1.673338	0.0966
D(IMEUN/PRO)	0.268018	0.142221	1.884511	0.0617
D(IMDR/PRO)	0.010405	0.014557	0.714797	0.4760
Cross-section fixed (dummy variables)				0.0000
R-squared	0.895003	Mean dependent var	-1.192990	
Adjusted R-squared	0.875414	S.D. dependent var	3.195238	
Durbin-Watson stat	1.893258	Prob(F-statistic)	0.000000	

Anhang 5

Dependent Variable: D(LQB)

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1994 2003

Cross-sections included: 16

Total panel (balanced) observations: 160

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.295938	0.133825	2.211376	0.0288
BWSW	-0.515132	0.016730	-30.79055	0.0000
BWSW(-1)	0.049556	0.016781	2.953080	0.0037
D(BE)	0.087948	0.040172	2.189308	0.0304
D(FDIBE/BE)	0.005568	0.021203	0.262584	0.7933
D(EX/PRO)	0.010322	0.033583	0.307349	0.7591
D(IMEU/PRO)	-0.087434	0.041828	-2.090320	0.0386
D(IMEUN/PRO)	0.324020	0.127653	2.538281	0.0123
D(IMDR/PRO)	0.012668	0.011874	1.066798	0.2881

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.917038	Mean dependent var	-1.192990
Adjusted R-squared	0.896135	S.D. dependent var	3.195238
S.E. of regression	1.029767	Akaike info criterion	3.078055
Sum squared resid	134.6732	Schwarz criterion	3.712309
Log likelihood	-213.2444	F-statistic	43.86958
Durbin-Watson stat	2.030305	Prob(F-statistic)	0.000000

Redundant Fixed Effects Tests

Test cross-section and period fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	8.637846	(15,127)	0.0000
Cross-section Chi-square	112.512869	15	0.0000
Period F	5.855654	(9,127)	0.0000
Period Chi-square	55.537060	9	0.0000
Cross-Section/Period F	7.233665	(24,127)	0.0000
Cross-Section/Period Chi-square	137.859182	24	0.0000

Anhang 6

Dependent Variable: D(LQB)

Sample: 1984 2004 IF CROSSID>2 AND CROSSID<14

Cross-sections included: 11

Total panel (balanced) observations: 110

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.109078	0.114026	9.726542	0.0000
BWSW	-0.594012	0.011836	-50.18774	0.0000
BWSW(-1)	0.024963	0.011158	2.237253	0.0280
D(BE)	0.978749	0.075562	12.95285	0.0000
D(EU_HB/PRO)	0.007755	0.022794	0.340212	0.7346
D(EUN_HB/PRO)	-0.235965	0.078543	-3.004264	0.0035
D(DR_HB/PRO)	0.032678	0.039261	0.832325	0.4076
D(NETFDI/PRO)	0.018108	0.024685	0.733539	0.4653

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Period fixed (dummy variables)

R-squared	0.979676	Mean dependent var	-1.697995
Adjusted R-squared	0.973310	S.D. dependent var	3.436830
S.E. of regression	0.561479	Akaike info criterion	1.892784
Sum squared resid	26.16645	Schwarz criterion	2.555629
Log likelihood	-77.10311	F-statistic	153.8810
Durbin-Watson stat	2.092896	Prob(F-statistic)	0.000000

Redundant Fixed Effects Tests

Test cross-section and period fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	6.909432	(10,83)	0.0000
Period F	10.159445	(9,83)	0.0000
Cross-Section/Period F	8.710471	(19,83)	0.0000

Test 6.2

C	1.060088	0.118978	8.909985	0.0000
BWSW	-0.594594	0.011403	-52.14524	0.0000
BWSW(-1)	0.025978	0.010835	2.397484	0.0187
D(BE)	0.963308	0.071432	13.48562	0.0000
D(IMEUN/PRO)	0.352199	0.116327	3.027666	0.0033
D(EXEUN/PRO)	-0.218631	0.076252	-2.867210	0.0052

Anhang 7

Dependent Variable: D(BE)

Sample: 1984 2004 IF CROSSID>2 AND CROSSID<14

Total panel (balanced) observations: 110

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.782265	0.140026	-5.586588	0.0000
BWSW	0.031521	0.016465	1.914359	0.0590
D(FDIBE/BE)	-0.026884	0.030071	-0.894029	0.3739
D(IMEU/PRO)	-0.088045	0.036496	-2.412420	0.0180
D(IMEUN/PRO)	0.138096	0.174024	0.793545	0.4297
D(EXEUN/PRO)	-0.036872	0.120797	-0.305237	0.7609
D(EXEU/PRO)	0.038843	0.039870	0.974236	0.3327

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)				0.0000
Period fixed (dummy variables)				0.0000
Cross-Section/Period				0.0000
R-squared	0.714405	Mean dependent var		-0.649400
Adjusted R-squared	0.629407	S.D. dependent var		1.362900
Durbin-Watson stat	1.705905	Prob(F-statistic)		0.000000

TEST 7.2

Dependent Variable: LOG(BE)

Total panel (balanced) observations: 121

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.048459	0.519778	-2.017130	0.0460
LOG(BWS)	0.609173	0.057951	10.51185	0.0000
LOG(EX/PRO)	0.027757	0.046827	0.592755	0.5545
LOG(IM/PRO)	0.017584	0.036145	0.486482	0.6275
LOG(FDIBE/BE)	-0.037855	0.016677	-2.269948	0.0250

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)				0.0000
Period fixed (dummy variables)				0.0000
Cross-Section/Period				0.0000
R-squared	0.983625	Mean dependent var		3.909413
Adjusted R-squared	0.979986	S.D. dependent var		0.384711
Durbin-Watson stat	0.484595	Prob(F-statistic)		0.000000

Anhang 8

Tabelle 10.2: Europäisches Mehrebenensystem sozialer Konzertierung

	Nationale Ebene	Betriebliche Ebene	Europäische Ebene
Typus sozialer Konzertierungstitutionen	Nationaler Wettbewerbs-korporatismus Soziale Pakte (auf nationaler Ebene) <i>(teilweise ergänzt um »Territoriale Beschäftigungspakte« auf regionaler/lokaler Ebene)</i>	Betriebliche Wettbewerbsbündnisse Betriebliche Pakte für Beschäftigung und Wettbewerbsfähigkeit	Symbolischer Euro-Korporatismus In-Sozialer Dialog (auf intersektoraler und sektoraler Ebene) Makroökonomischer Dialog Zahlreiche tripartistische Konsultations-gremien im Bereich der Beschäftigungs-, Regional-, Struktur-, Industriepolitik u.v.a.
Wesentliche Ziele	Verbesserung nationaler/ regionaler Wettbewerbs-fähigkeit durch Lohn-zurückhaltung, Senkung von Sozialkosten und Unternehmenssteuern, Erfüllung der EWU-Konvergenz-Kriterien und des Stabilitätspaktes	Verbesserung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit durch Konzessionen der Beschäftigten in Bezug auf Lohn- und Arbeitsbedingungen, Einführung neuer Formen der Arbeitsorganisation, Einbindung der Beschäftigten in trans-nationale Restrukturierungsprojekte	Stärkung der politischen Akzeptanz und Legitimation der zentralen EU-Projekte Integration der Gewerkschaften in die Restrukturierung des europäischen Kapitalismus
Einfluss der EU-Politik	Europäisches Benchmarking »nationaler Modelle« Einbeziehung der »Sozialpartner« in die nationale Umsetzung europäischer Vereinbarungen wie z.B. die Nationalen beschäftigungspolitischen Aktionspläne (NAP) <i>Einbeziehung der »Sozialpartner« in die EU-geförderten regionalen Entwicklungsprojekte (auf regionaler/lokaler Ebene)</i>	»Europäisches Modell« einer neuen »partnerschaftlichen« Arbeitsorganisation, Sozialer Dialog auf betrieblicher Ebene, Soziale Verantwortung der Unternehmen bei Restrukturierungen, Informations- und Konsultationsrechte, Europäische Betriebsräte	Finanzielle Unterstützung und institutionelle/politische Aufwertung der europäischen Arbeitgeber- und Gewerkschaftsorganisationen

Quelle: Schulten 2004: 269