

Wirtschaft *und* Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

Editorial Neokorporatismus in kleinen, offenen Volkswirtschaften

Heinz D. Kurz Adam Smith (1723–1790): Unparteiischer Beobachter und Erfinder

Michael Mesch Einkommensverteilung und Branchenstruktur in Österreich

Otto Farny/
Kurt Kratena/
Bruno Roßmann Energieabgabe, Wirtschaftsstruktur und Einkommensverteilung

Eduard März Die große Depression in Österreich 1930–1933

Berichte und Dokumente

Bücher

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Inhalt

Editorial

Neokorporatismus in kleinen, offenen Volkswirtschaften 311

Heinz D. Kurz

Adam Smith (1723–1790): Unparteiischer Beobachter und Erfinder. 321

Michael Mesch

Einkommensverteilung und Branchenstruktur in Österreich. 333

Otto Farny, Kurt Kratena, Bruno Roßmann

Energieabgabe, Wirtschaftsstruktur und Einkommensverteilung 379

Eduard März

Die große Depression in Österreich 1930–1933 .. 409

Berichte und Dokumente

Hans-Joachim Bodenhöfer, Georg Hüttner
Die gemeinsamen Sonderförderungsaktionen des Bundes und der Länder – Zur Wirksamkeit eines Förderungsprogramms am Beispiel Kärntens. 439

Bücher

Gerhart Bruckmann, Peter Fleissner, Am Steuerrad der Wirtschaft. Ein ökonomisch-kybernetisches Modell für Österreich (Kurt Kratena). ... 449

Wolfgang Benkert, Jürgen Bunde, Bernd Hansjürgens, Umweltpolitik mit Öko-Steuern? Ökologische und finanzpolitische Bedingungen für neue Umweltafgaben (Bruno Roßmann). 454

Georg Vobruba, Arbeiten und Essen. Politik an den Grenzen des Arbeitsmarktes (Brigitte Ederer) 457

Ronald Schettkat, Michael Wagner, Arbeitsmarktwirkungen moderner Technologien 1: Technologischer Wandel und Beschäftigung. Fakten, Analysen, Trends (Miron Passweg)	460
Rudolf Hickel (Hrsg.), Radikale Neoklassik. Ein neues Paradigma zur Erklärung der Massenarbeitslosigkeit (Irene Geldner)	463
Peter Muzik, Die Medienmultis (Michael Mesch)	465
John Komlos, Nutrition and Economic Development in the Eighteenth-Century Habsburg Monarchy. An Anthropometric History (Felix Butschek)	468
Richard H. Tilly, Vom Zollverein zum Industriestaat. Die wirtschaftlich-soziale Entwicklung Deutschlands 1834 bis 1914 (Michael Mesch)	470
Eduard-März-Preis	472

**Unsere
Autoren**

Hans-Joachim BODENHÖFER ist Professor an der Universität für Bildungswissenschaften in Klagenfurt

Otto FARNY ist Leiter des Finanzwissenschaftlichen Referates in der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Georg HÜTTNER ist Assistent an der Universität für Bildungswissenschaften in Klagenfurt

Kurt KRATENA ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Heinz D. KURZ ist Professor am Institut für Volkswirtschaftslehre und -politik an der Karl-Franzens-Universität Graz

Michael MESCH ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Bruno ROSSMANN ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

Editorial

Neokorporatismus in kleinen, offenen Volkswirtschaften

Die in den europäischen OECD-Ländern bestehenden Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen lassen sich grob zwei unterschiedlichen Typen zuordnen: einem integrierten, neokorporatistischen bzw., um den hierzulande gebräuchlichen Ausdruck zu verwenden, sozialpartnerschaftlichen Typ, oder einem fragmentierten Typ von industrial relations.

Integrierte Systeme zeichnen sich aus durch:

- Gewerkschaftsdachverbände und Arbeitgeberorganisationen mit jeweils hohem Organisationsgrad, die aufgrund ihrer Zentralisierung oder spezifischer Koordinationsmechanismen einen zur internen Durchsetzung von zentralen Verhandlungsergebnissen ausreichenden Grad von vertikaler Kontrolle gegenüber ihren Mitgliedsorganisationen ausüben.
- Kollektivvertragsverhandlungen auf Branchenebene, die unter den Mitgliedsorganisationen im Rahmen der Dachverbände koordiniert werden, oder auf zentraler Ebene, wobei sich der Geltungsbereich der ausgehandelten Tarifabkommen über den größten Teil oder die Gesamtheit der jeweiligen Volkswirtschaft erstreckt. Die Zentralisierung der Verbände stellt eine Voraussetzung für derart umfassende Verhandlungen dar.
- Kooperationsbereitschaft von Unternehmerverbänden, Gewerkschaften und Regierung (z. T. auch autonomen geldpolitischen Entscheidungsträgern), darauf aufbauende tripartite (oder quatripartite) Verständigung und Vereinbarung über wirtschaftspolitische Fragen. Diese Arrangements sind durch Permanenz gekennzeichnet und beruhen auf einem breiten gesellschaftlichen Konsens über vorrangige wirtschaftspolitische Zielsetzungen.

Die Charakteristika *fragmentierter* Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen sind hingegen konkurrierende Gewerkschaften, die Existenz mehrerer, weitgehend unkoordinierter Kollektivverhandlungsebenen, also die horizontale und vertikale Zersplitterung des Lohnverhandlungssystems sowie das Fehlen oder die Unzureichlichkeit gesetzlicher Grundlagen für Kollektivverträge. Das Ergebnis sind instabile und konfliktträchtige industrial relations.

An dieser Stelle ist einschränkend anzumerken, daß die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen in den westeuropäischen Ländern nicht in jeder Hinsicht dem ersten oder dem zweiten Typ entsprechen. Die tatsächlich existierenden Systeme weisen zahlreiche länderspezifische Besonderheiten

auf, denen eine grobe Typisierung wie die obige nicht Rechnung tragen kann. Zudem veränderten sich die realen Verhandlungssysteme während der siebziger und achtziger Jahre, näherten sich mehr dem integrierten oder mehr dem fragmentierten Typ. Für eine allgemeine Diskussion der Wirkungsweisen von Verhandlungssystemen ist eine grobe Typisierung jedoch sinnvoll.

Herausforderung durch die Ölschocks

Die Leistungs- und Anpassungsfähigkeit dieser beiden institutionellen Systeme wurde seit Mitte der siebziger Jahre insbesondere durch die beiden Energiepreisschocks auf die Probe gestellt. Die Folgen dieser exogenen Angebotsschocks waren jeweils ein importierter Inflationsschub, die Verschlechterung der Terms of Trade und eine Verlangsamung des Produktivitätsfortschritts. Für die Einkommenspolitik bedeutete dies, daß sich der in bezug auf die funktionelle Einkommensverteilung neutrale „Reallohnspielraum“, der dem um den Terms-of-Trade-Effekt bereinigten Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität entspricht, verringerte. Da der tatsächliche Reallohnzuwachs unmittelbar nach den Schocks diesen eingeengten „Reallohnspielraum“ überschritt, standen die einkommenspolitischen Akteure vor der unangenehmen Aufgabe, die entstandene positive „Reallohnposition“ (real wage gap) möglichst rasch abzubauen.

Vergleichende Untersuchungen, darunter die umfassende Studie der OECD „Structural Adjustment and Economic Performance“, gelangten übereinstimmend zu dem Ergebnis, daß es innerhalb Europas den Ländern mit einem sozialpartnerschaftlichen Verhandlungssystem rascher als jenen mit einem fragmentierten System gelang, die Nominallöhne an die im Gefolge der Ölpreisschocks verringerte gesamtwirtschaftliche „ability to pay“ (verschlechterte Austauschverhältnisse, langsames Produktivitätswachstum) anzupassen. Während sich in den korporatistischen Ländern die Nominallöhne als flexibel in bezug auf Produktivität und Terms of Trade erwiesen, blieben derartige Anpassungsprozesse in der anderen Ländergruppe aus. In den erstgenannten Ländern war weiters die Reagibilität der Löhne auf Arbeitslosigkeit größer. Schließlich erfolgte dort auch die Reallokation von Arbeitskräften angesichts von strukturellem Wandel in der Zusammensetzung der Nachfrage und von technischen Neuerungen rascher.

In Österreich stellte und stellt die sozialpartnerschaftliche Einkommenspolitik ihre Leistungsfähigkeit nachhaltig unter Beweis. Nach den Ölkrisen paßten sich die Reallöhne inner-

halb von jeweils nur zwei bis drei Jahren der reduzierten Arbeitsproduktivitätssteigerung und den ungünstigeren Terms of Trade an. Auf längere Sicht wies die österreichische Wirtschaft somit nahezu keine Reallohnpositionen auf. Die Nominallohnabschlüsse erfolgten unter Bedachtnahme auf die Beschäftigungsentwicklung. Diese makroökonomische Lohnflexibilität hat zudem mit dem Anstieg der Arbeitslosigkeit in der ersten Hälfte der achtziger Jahre nicht abgenommen, sondern eher zugenommen.

Die Länder mit zersplittertem Lohnverhandlungssystem schneiden, was die Flexibilität des Arbeitsmarktes sowohl in makro- wie auch in mikroökonomischer Hinsicht betrifft, am schlechtesten ab. Dort gelang es nicht, die Nominallöhne an die verringerte gesamtwirtschaftliche Zahlungsfähigkeit anzupassen. Hohe „real wage-gaps“ öffneten sich mit der ersten Ölkrise und währten bis in die frühen achtziger Jahre. Verschiedenste wirtschaftspolitische Maßnahmen gelangten zur Anwendung, um die negativen Folgen (Lohn-Preis-Spiralen, steigende Arbeitslosigkeit) der mangelnden Anpassungsleistung der Arbeitsmarktinstitutionen zu beheben. Weder Indexierungsmechanismen noch staatliche Eingriffe in die Lohnverhandlungen vermochten die kosteninflationäre Dynamik zu brechen. Abwertungen verbesserten vorübergehend die internationale Konkurrenzposition, gaben aber der binnenwirtschaftlichen Inflation neue Impulse, wodurch sich bald die Abwertungsfrage neuerlich stellte usw. Diese Teufelsspiralen waren letzten Endes nur durch scharfe Restriktionspolitik, die schwere Beschäftigungs- und Wachstumsverluste mit sich brachte, zum Stillstand zu bringen.

Ursachen der unterschiedlichen Leistungsfähigkeit

Worin liegen die Ursachen für die überlegene Anpassungsleistung sozialpartnerschaftlicher Systeme? Ein in diesem Zusammenhang ausschlaggebendes Charakteristikum sind die Verhandlungen umfassender Verbände auf zentraler Ebene.

1. Mit der Anpassung der Nominallohnzuwächse an die verringerte gesamtwirtschaftliche „ability to pay“ war sowohl eine Gefangenendilemma-Situation als auch die Problematik eines öffentlichen Guts verbunden.

Das Gefangenendilemma: alle Einzelgewerkschaften würden aus einer generell moderaten (d. h. die gesamtwirtschaftlichen Bedingungen berücksichtigenden) Lohnentwicklung Nutzen ziehen. Gleichzeitig müßte jede einzelne Gewerkschaft, welche Lohnzurückhaltung übte, während die übrigen weitgehende Lohnforderungen stellten und durchsetz-

ten, in zweifacher Weise eine Schlechterstellung ihrer Mitglieder in Kauf nehmen: erstens hinsichtlich der Reallöhne, zweitens bezüglich der relativen Löhne, also der Stellung innerhalb der Lohnhierarchie. Das öffentliche Gut-Problem: eine moderate Lohnpolitik im obengenannten Sinn stellt ein öffentliches Gut dar. Ihr Nutzen (geringere Inflation, verbesserte Wettbewerbsfähigkeit, möglicherweise höherer Beschäftigtenstand) läßt sich nicht auf jene beschränken, welche die Kosten tragen. Trittbrettfahrer sind alle gesellschaftlichen Gruppen außerhalb des einkommenspolitischen Arrangements.

Die Lösung beider Probleme ergibt sich durch umfassende Verbandsstrukturen und Verhandlungen auf zentraler Ebene, wobei wie betont erstere eine Voraussetzung für zentrale Vereinbarungen darstellen.

Die Zentralisierung ermöglicht die Internalisierung von externen Effekten. Erstens löst die Kooperation von Einzelgewerkschaften im Rahmen von Dachverbänden das Gefangenendilemma. Vertikale Kontrollmechanismen unterbinden Außenseiterverhalten und resultierende Lohn-Lohn-Spiralen, also Auseinandersetzungen über relative Löhne. Zweitens können umfassende Gewerkschaften in höherem Maße den Nutzen moderater Lohnabschlüsse internalisieren.

Die Auswirkungen von zunehmender Zentralisierung auf die Politik von Gewerkschafts- und Arbeitgeberverbänden – und somit auf die Verhandlungsergebnisse – hängen jeweils von zwei entgegengesetzten Tendenzen ab.

Einerseits nimmt mit der Größe einer Gewerkschaft deren Marktmacht zu. Umfassendere Gewerkschaftsverbände ziehen zunehmend Nutzen aus einer niedrigen Nominallohnelastizität der Nachfrage nach Arbeit, da ein bestimmter Nominallohnanstieg einen umso höheren Anstieg der Produktpreise nach sich zieht, je mehr Branchen die Gewerkschaft erfaßt. Andererseits aber steigen mit zunehmendem Erfassungsgrad eines Gewerkschaftsverbandes die Auswirkungen von deren Nominallohnabschlüssen auf die gesamtwirtschaftliche Verbraucherpreisentwicklung, d. h. die Kaufkraftgewinne einer bestimmten Nominalloohnerhöhung schwinden mit zunehmender Größe der Gewerkschaft. Der letztgenannte Einflußfaktor überwiegt, wenn zwei große Branchengewerkschaften Kooperation beschließen: der Zuwachs an Marktmacht ist gering (da die Substitutionselastizität zwischen Gütern auf höherer Aggregationsebene niedriger ist), während der Effekt auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau und damit die Kaufkraft der Mitglieder bedeutend ist.

Auf die Unternehmer wirken folgende, in ihren Auswirkungen entgegengerichtete Anreize: Mit zunehmender Zentrali-

sierung der Lohnverhandlungen steigt das Potential für Preisanhebungen bei einem bestimmten Nominallohnanstieg, und damit auch die realisierbare nominelle Quasirente. Andererseits haben Preiserhöhungen in größeren Wirtschaftsbereichen stärkere Auswirkungen auf das gesamtwirtschaftliche Preisniveau, wodurch die realen Profite geringer ausfallen. Umfassende Unternehmerverbände haben letztlich einen stärkeren Anreiz, Widerstand gegen überzogene Nominallohnforderungen zu leisten als Branchenorganisationen.

Somit ist auf Gewerkschafts- und Arbeitgeberseite das Ergebnis der genannten Tendenzen dasselbe: mit zunehmendem Zusammenschluß großer Verbände verstärken sich die Anreize zu einem moderaten Verhandlungsergebnis. Mit anderen Worten, umfassende Verbände sind veranlaßt, die gesamtwirtschaftlichen Implikationen der Verbandspolitik zu berücksichtigen. Weder die einzelne Gewerkschaft noch der einzelne Unternehmer bzw. Branchenverband unterliegt derartigen Anreizen.

2. Insbesondere in kleinen, offenen Volkswirtschaften wirkt die internationale Konkurrenz als starke Beschränkung für alle Akteure. Umfassende Gewerkschaftsverbände müssen die Konsequenzen von Nominalloohnerhöhungen auf die internationale Konkurrenzfähigkeit berücksichtigen, den Unternehmerverbänden wird durch die Exponierung gegenüber ausländischen Wettbewerbern der Rücken gestärkt.

Diese externe Beschränkung der einkommenspolitischen Handlungsträger ist umso wirksamer, je stärker die Gewerkschaften und Arbeitgeberorganisationen aus dem geschützten Sektor der jeweiligen Wirtschaft in die umfassenden Verbände integriert sind. Im geschützten Bereich unterliegen die Verhandlungspartner nicht der Drohung internationaler Marktanteilsverluste, womit die Wahrscheinlichkeit von Lohnabschlüssen, welche die gesamtwirtschaftliche „ability to pay“ mißachten, höher ist als im exponierten Sektor. Für die Gesamtwirtschaft schädliche Lohn-Lohn-Spiralen durch die Versuche von Einzelgewerkschaften aus dem geschützten Sektor, ihre relative Position zu verbessern, können im Rahmen von umfassenden Verbänden unterbunden werden.

3. Starke Lohndrift bei moderaten Lohnabschlüssen auf zentraler Ebene erzeugt für die Gewerkschaftsverbände Legitimationszwang. Vorteilhaft für eine Lohnpolitik in Übereinstimmung mit der gesamtwirtschaftlichen Zahlungsfähigkeit ist somit auch die Verankerung der Gewerkschaften auf Betriebsebene.

4. Auch aufgrund der großen Bedeutung intermediärer Inputs in vielen Branchen müssen umfassendere Verbände in wesentlich stärkerem Maße den gesamtwirtschaftlichen Implikationen Rechnung tragen als Verhandlungspartner auf

Betriebsebene. Während in den einzelnen Betrieben die Arbeitskosten infolge des Stellenwertes zugekaufter Vorleistungen einen vergleichsweise geringen Anteil der Gesamtkosten ausmachen, betragen sie auf gesamtwirtschaftlicher Ebene siebzig Prozent und mehr der Wertschöpfung.

5. Ist eine Situation durch eine erhebliche Teuerungsrate gekennzeichnet, und ist zudem der marginale Steuersatz aufgrund von kalter Progression und diskretionären Anhebungen hoch, müssen umfassende Verbände fiskalische Externalitäten zur Kenntnis nehmen. Der Versuch, auf zentraler Ebene die Nettoreallöhne mittels höherer Nominallohnforderungen zu steigern, ist hier zum Scheitern verurteilt, da der Großteil von Steuern und Inflation absorbiert wird, und beschleunigt die Inflation weiter („tax-push inflation“). Ferner führt die Tatsache, daß verschiedene Arbeitnehmergruppen unterschiedlich von der Besteuerung betroffen sind, bei unkoordinierten Verhandlungen zu inflationärem „leapfrogging“. Auch die realen Nettounternehmensgewinne schwinden infolge dieser Zusammenhänge.

Mithin bestehen für die umfassenden Verbände starke Anreize, durch moderate Abschlüsse diese fiskalischen Externalitäten zu internalisieren. Bei dezentralen Verhandlungen existieren aufgrund des Gefangenendilemmas und der Problematik des öffentlichen Gutes keinerlei derartige Anreize.

6. Sozialpartnerschaftliche Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen tragen wesentlich dazu bei, den sozialen Frieden in den betreffenden Ländern zu sichern, also die Anzahl, Dauer und den Erfassungsgrad von Streiks sowie die mit diesen zwangsläufig verbundenen Reibungsverluste (Produktionsausfälle) auf ein Mindestmaß herabzudrücken. Für diese konfliktminimierende Wirkung sind zwei Gründe maßgeblich. Erstens sind Streiks als das Ergebnis eines mangelhaften Informationsstandes der Konfliktparteien über die jeweilige Gegenseite anzusehen. Die häufigen Kontakte auf verschiedenen Ebenen im Rahmen der einkommenspolitischen Arrangements verbessern den Informationsstand aller Akteure über die Konzessionsbereitschaft der Gegenseite. Mehr Information über die Lage der Unternehmungen, insbesondere die Quasirenten, auf seiten der Gewerkschaften und mehr Wissen der Arbeitgeberverbände über den Informationsstand der Gewerkschaften reduzieren mithin die Streikhäufigkeit. Zweitens sind Streiks und/oder Aussperrungen, die aus dem Scheitern von Verhandlungen auf zentraler Ebene resultieren, mit besonders hohen sozialen Kosten verbunden. Da keine der involvierten Konfliktparteien die während des offenen Konflikts eintretenden Verluste zurück-

gewinnen kann, haben umfassende Verbände ein starkes Interesse, derartige Eskalationen zu vermeiden.

Konsensorientierung und Verstetigung der Erwartungen

Sozialpartnerschaftlichen Systemen unterliegt ein breiter gesellschaftlicher Konsens über vorrangige wirtschaftspolitische Ziele. Aus einheitlichen Zielsetzungen folgt freilich nur dann eine konsensuale Wirtschaftspolitik, falls die Verbände weitgehend übereinstimmende Vorstellungen über den Zustand und die Abläufe der Wirtschaft haben. Mit zunehmendem Erfassungsgrad der Verbände und Zentralisierung der Verhandlungen ist ursächlich eine Tendenz zur Verwissenschaftlichung der Verbandspolitik verbunden. In neokorporatistischen Systemen werden institutionelle Verkehrungen (in Österreich der Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen sowie die Wirtschaftsforschungsinstitute) getroffen, um einen Konsens in der Wahrnehmung der wirtschaftlichen „Realität“, d. h. bezüglich der Interpretation von Daten und der Wirkungsweise von wirtschaftspolitischen Instrumenten zu erzeugen. Dies versetzt die Verhandlungspartner und Politikberater in die Lage, eine einheitliche Sprache zu benutzen und erleichtert die Verständigung über konkrete Maßnahmen.

Der hohe Erfassungsgrad der Verbände und die Suche nach einer gemeinsamen Sichtweise lenken die Aufmerksamkeit auf Kreislaufzusammenhänge, auf Interdependenzen der Verbandsinteressen, und führen dazu, daß die umfassenden Organisationen – gerade in einer offenen Wirtschaft – die Verhandlungen nicht als Nullsummenspiel begreifen.

Die Tatsache, daß in den meisten Ländern mit neokorporatistischem Verhandlungssystem Vollbeschäftigung ein vorrangiges Ziel darstellt, erleichtert die Kompromißfindung. Moderate Lohnabschlüsse allein sind keine hinreichende Bedingung für eine günstige Beschäftigungsentwicklung. Gewerkschaften nehmen somit in diesem Fall sofort wirk-same Kosten auf sich, während die Höhe des Ertrages unsicher ist. Aktive Arbeitsmarktpolitik, Investitionen der Unternehmungen im Humankapital und andere Maßnahmen, welche die Funktionsfähigkeit des Arbeitsmarktes verbessern, reduzieren die Unsicherheit in diesem Zusammenhang.

Die Effekte neokorporatistischer Verhandlungssysteme reichen über den Arbeitsmarkt hinaus. Sie beeinflussen die Erwartungen der Unternehmer und der anderen Akteure. Die durch sie erreichte Reduzierung von Unsicherheit und bestehenden Destabilisierungstendenzen schafft überhaupt erst die Voraussetzungen für einen zielführenden Einsatz von Stabilisierungspolitik.

Die am gesamtwirtschaftlichen Zahlungsspielraum orientierte Einkommenspolitik verstetigt die Löhne, die für die Unternehmer wichtigste Planungsgröße, und macht sie kalkulierbar, senkt mithin das Risiko. Ungebremsste Verteilungskämpfe um das Sozialprodukt, in deren Gefolge erhebliche Faktorpreisverzerrungen und kosteninflatatorische Tendenzen eintreten, werden verhindert. Auf Gewerkschaftsseite wirkt die Erfahrung, daß die Arbeitnehmer mittelfristig die Abgelung der Inflation und die Beteiligung am Produktivitätsfortschritt erreichen, verstetigend: Nicht jede günstige Konjunkturlage muß durch überhöhte Lohnforderungen genützt werden, der Konsum kann längerfristig im Sinne der Dauereinkommenshypothese geplant werden. (In Österreich tritt die Hartwährungspolitik als wichtiges, die Erwartungen stabilisierendes Politikelement hinzu.)

Integrierte Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen mit konsensualen Ergebnissen tragen somit zur Bildung stabiler und positiver Erwartungen der Unternehmer bei und schlagen sich daher auch im Investitionsniveau und im Wirtschaftswachstum nieder.

Fragmentierte Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen

Länder mit fragmentierten Verhandlungssystemen schneiden, sowohl was die makro- als auch was die mikroökonomische Arbeitsmarktflexibilität betrifft, im OECD-Bereich am schlechtesten ab. Welche Faktoren sind für den negativen Einfluß dieser institutionellen Strukturen ausschlaggebend?

Arbeitgeberorganisationen und Gewerkschaften, die jeweils nur einen kleinen Bruchteil aller Unternehmungen bzw. Arbeitnehmer erfassen, sind als „Verteilungs koalitionen“ (M. Olson), als rentensuchende Sonderinteressengruppen zu qualifizieren. Sie streben die Umverteilung von Einkommen und Vermögen zugunsten ihrer begrenzten Klientel an und unterliegen keinen Anreizen, die sozialen Kosten ihrer Handlungen zu berücksichtigen. Die britischen Berufsgewerkschaften der siebziger Jahre beispielsweise kontrollierten jeweils das Angebot bestimmter, von einem Wirtschaftszweig benötigten spezialisierten Qualifikationen, wobei letztere jeweils nur einen kleinen Prozentsatz der Arbeitnehmer-schaft ausmachten. Jede dieser Gewerkschaften besaß einen nur geringen Einfluß auf die Profitabilität der betreffenden Unternehmungen, auf die Preisentwicklung usw., und hatte daher kaum Anreiz, Lohnmoderation zu üben, ineffiziente Verfahren und restriktive Praktiken zu eliminieren.

In fragmentierten Verhandlungssystemen fühlen sich mithin weder Arbeitgeberorganisationen noch Gewerkschaften

für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung verantwortlich. Die Sonderinteressengruppen erweisen sich als besonders nachteilig, wenn sie genug Marktmacht besitzen, um spürbare Effekte auszulösen, aber nicht umfassend genug sind, um Interesse an der Verringerung der sozialen Kosten ihres Handelns zu haben.

Die Existenz einer Vielzahl unkoordinierter Verteilungskonkorditionen behindert ferner die Fähigkeit einer Volkswirtschaft, technische Innovationen aufzunehmen und eine rasche Reallokation von Ressourcen als Antwort auf exogene Schocks vorzunehmen, verringert daher die Wachstumsrate. Sonderinteressengruppen verzögern in Situationen, die eine Änderung relativer Preise erfordern, diese Anpassung, falls sie zu Lasten ihrer realen Austauschverhältnisse erfolgen müßten. Sie erhöhen die Komplexität der Regulierungen und die Kosten von Verhandlungslösungen, ändern die Struktur der Anreize. Mehr Ressourcen als in anderen Systemen werden für politische Rentenerwerbung („competitive rent seeking“) verwendet.

Die obige Analyse diene dazu, jene Faktoren herauszuarbeiten, welche für die unterschiedliche Leistungs- und Anpassungsfähigkeit der beiden Typen von Verhandlungssystemen ausschlaggebend sind. Sozialpartnerschaftliche Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen tragen wesentlich zur vergleichsweise hohen makro- und mikroökonomischen Arbeitsmarktflexibilität in den betreffenden Ländern bei. Fragmentarische Systeme hingegen behinderten und verzögerten die im Gefolge der Energiepreisschocks notwendigen Anpassungen. Diese empirisch erhärteten Vorzüge eines sozialpartnerschaftlichen Verhandlungssystems verdienen es, im Zuge der derzeit in Österreich geführten Diskussion stärkere Berücksichtigung zu finden.

Adam Smith (1723–1790): Unparteiischer Beobachter und Erfinder

Heinz D. Kurz

I.

„Wie kann man nur einen, der so übergeschnappt ist wie der, frei herumlaufen lassen!“ Diese ihm geltende, im Vorbeispazieren aufgeschnappte Bemerkung eines Edinburger Marktweibes pflegte er mit größtem Vergnügen im Freundeskreis zum besten zu geben. Schließlich besaß er zum Zeitpunkt der Begebenheit bereits die Antwort auf die gestellte Frage. Als Frucht langen Nachdenkens hatte er zu Papier gebracht: „Beseitigt man alle Systeme der Begünstigung und Beschränkung, so stellt sich von selbst das einleuchtende und einfache System der natürlichen Freiheit ein. Solange der einzelne nicht gegen die Gesetze der Gerechtigkeit verstößt, läßt man ihm völlige Freiheit, sein Interesse in der ihm genehmen Weise zu verfolgen.“ Tut er dies, so befördere er, ohne es zu beabsichtigen und ohne es zu wissen, wie von „unsichtbarer Hand“ gelenkt, das Gesamtinteresse der Gesellschaft. Die Rede ist von Adam Smith und die Antwort, die ihm Ruhm und Ehre eingetragen hat, findet sich im *Wealth of Nations*; der Name seiner Gegenspielerin ist nicht überliefert.

Adam Smith muß auf seine Zeitgenossen großen Eindruck gemacht haben. Als Kind soll er von vorbeiziehenden Zigeunern entführt, aber angesichts seines schwächlichen Körpers, der ein unerklärlich lautes Organ beherbergte, bereits nach Stunden wieder freigelassen worden sein. Im reifen Mannesalter beeindruckte er nicht zuletzt durch seinen Gang, von einem Freund als „wurmartig“ beschrieben, und seine kaum zu übertreffende Geistesabwesenheit. Mit dem Kopf die gewohnte, mäandernde Bahn ziehend, soll er einmal während eines Spazierganges, in ein Gespräch vertieft, in eine Gerbergrube gefallen sein. Ein andermal soll er sich und einem Gast aus Brot und Butter ein Getränk gebraut haben, das er als die scheußlichste Tasse Tee, die er je

getrunken habe, bezeichnete. Einer seiner liebsten Gesprächspartner war er selbst.

In seinem anderen großen Werk, der *Theory of Moral Sentiments*, heißt es, der vollkommen tugendhafte Mensch zeichne sich durch Selbstbeherrschung, Klugheit, Gerechtigkeit und Wohlwollen aus. Smith muß diesem Ideal nach allem, was wir über ihn wissen, recht nahe gekommen sein. Er führte ein bescheidenes und zölibatäres Leben; die einzige Frau, die darin eine bedeutende Rolle spielte, war seine Mutter. Er war liebenswert und hilfsbereit; größere Summen seines ansehnlichen Einkommens hat er Armen vermacht. Seinen beruflichen Pflichten kam er mit größter Gewissenhaftigkeit nach. Als akademischer Lehrer gelang es ihm wie kaum einem anderen, seine Hörer zu fesseln. Er war ein Büchernarr, von beinahe enzyklopädischem Wissen. Intellektuelle, wissenschaftliche Arbeit bereitete ihm mehr Vergnügen als alles andere. Sie stillte seine Neugier und brachte Ordnung und Zusammenhang in die Vorstellung von der Welt und schließlich in die Welt selbst, wie man damals noch glauben durfte. Er war ein Bewunderer Newtons und machte reichlichen Gebrauch von mechanischen Analogien. „In einem bestimmten abstrakten und philosophischen Licht betrachtet, erscheint die menschliche Gesellschaft als große, gewaltige Maschine.“ Aber es ist wohlgemerkt das philosophische System bzw. die Reflektion des Gegenstands in ihm, und nicht der Gegenstand selbst, das einer Maschine ähnelt, „erfunden, um in der Phantasie jene verschiedenen Bewegungen und Effekte miteinander zu verbinden, die in der Wirklichkeit bereits vollzogen werden“.

Die Aufgabe des Philosophen und Wissenschaftlers, so Smith, bestehe „nicht darin, etwas zu tun, sondern darin, alles zu beobachten.“ Als „Mann der Spekulation“ gelinge es ihm, Zusammenhänge zwischen den entferntesten und unterschiedlichsten, dem flüchtigen Betrachter als gänzlich unverbunden erscheinenden Dingen herzustellen. Idealiter verkörpere er Wahrheitsliebe und Erfindungsgabe. In seinen Arbeiten über die Methode der Wissenschaft und die Geschichte einzelner Disziplinen betont Smith wiederholt das subjektive Moment. Nichts deutet darauf hin, daß er der Auffassung war, sein eigenes System enthalte letzte, ewige Wahrheiten. Wohl aber war er davon überzeugt, wie es einer Passage über die im damaligen Frankreich dominierende physiokratische Doktrin zu entnehmen ist, daß sein System der politischen Ökonomie von allen bis dahin bekannten der Wahrheit am nächsten kam.

Für die Richtigkeit dieser Einschätzung spricht einiges – nicht zuletzt der Umstand, daß Smith sein literarisches Netz weit ausgeworfen hatte und alles, was er an Brauchbarem bei anderen Autoren fand, verwertete. Ihm ist deshalb verschiedentlich Eklektizismus und Mangel an Originalität vorgeworfen worden. In diesem Vorwurf steckt zwar ein Korn Wahrheit, aber er geht am Kern der Sache vorbei. Smiths Leistung besteht in dreierlei: Zum einen verdanken wir dem Schotten auf mehreren Feldern neue Erkenntnisse oder zumindest stimulierende Ideen, zum anderen die präzisere Fassung bereits bekannter Aussagen.

Schließlich, und am wichtigsten, gelang es ihm wie keinem Autor davor, die diversen Aspekte miteinander zu verweben und eine Gesamtvision von der Funktionsweise und Dynamik des sozioökonomischen Systems zu entwerfen. Kein geringerer als Karl Marx, ansonsten einer seiner schärfsten Kritiker, sieht in Smith neben David Ricardo den besten Repräsentanten der klassischen politischen Ökonomie. Letztere erforsche „den innern Zusammenhang der bürgerlichen Produktionsverhältnisse – im Gegensatz zur Vulgärökonomie, die sich nur innerhalb des scheinbaren Zusammenhangs herumtreibt.“

II

Der unparteiische Beobachter und Erfinder Adam Smith wird im Jahr 1723 im kleinen schottischen Ort Kirkcaldy am Fifth of Forth, gegenüber Edinburgh, geboren. Sein genaues Geburtsdatum ist ungewiß; bekannt ist, daß er am 5. Juni getauft wird. Nach dem Besuch der lokalen Schule immatrikuliert er sich 1737 an der Universität Glasgow. Am stärksten beeindruckt zeigt er sich von dem Moralphilosophen Francis Hutcheson (1694–1746), einem der führenden Köpfe der schottischen Aufklärung. 1740 geht Smith mit einem Stipendium an die Universität Oxford, die ihn sehr enttäuscht. Oxford ist für ihn nichts weiter als einer jener Orte der Gelehrsamkeit, an dem „gescheiterte Gedankengebäude und längst überwundene Auffassungen Schutz und Schirm fanden“. Der geistigen Enge der Universität versucht er sich durch eifriges Selbststudium zu entziehen. Unter anderem ist überliefert, daß er zum Mißfallen seiner Lehrer David Humes (1711–1776) im Jahr 1739 erschienenenes Werk *A Treatise of Human Nature* durcharbeitet. Das Buch wird konfisziert; es gilt als atheistisch und die Moral zersetzend. Mit Hume wird ihn später eine lebenslange Freundschaft verbinden.

1746 kehrt Smith nach Kirkcaldy zurück. 1748 beginnt er, ermuntert und unterstützt von einem Kreis von Gönnern, in Edinburgh Vorlesungen über Rhetorik, Literatur und schließlich auch Jurisprudenz zu halten. Sein Erfolg als Lehrer spricht sich herum. 1750 wird ihm die Professur für Logik an der Universität Glasgow angetragen; Smith nimmt an. 1752 wechselt er auf den Lehrstuhl für Moralphilosophie, den früher Hutcheson innegehabt hat. Sein Vorlesungszyklus behandelt Natürliche Theologie, Ethik, Jurisprudenz und Ökonomik. Zu Smiths Zeiten ist am Glasgower College u. a. James Watt tätig, der 1765 mit seiner Erfindung einer wesentlich verbesserten Dampfmaschine zu einem Wegbereiter der Industriellen Revolution werden sollte.

Im Jahr 1759 veröffentlicht Smith sein erstes Hauptwerk, *The Theory of Moral Sentiments* (TMS). Es verschafft ihm in kurzer Zeit hohes Ansehen nicht nur in Großbritannien, sondern auch auf dem Kontinent. Die erste deutsche Übersetzung erscheint 1770. Der Stiefvater des jungen Herzogs von Buccleuch ist von Person und Werk so beeindruckt, daß er Smith die Position eines Privatlehrers anbietet. Smith akzeptiert und legt zu Beginn des Jahres 1764 seine akademischen

Ämter nieder. Im gleichen Jahr tritt er mit dem ihm anvertrauten Zögling eine über zwei Jahre dauernde Frankreichreise an – die *grand tour*, fester Bestandteil der Erziehung von Sprößlingen der englischen Oberschicht. Smith lernt maßgebende Vertreter der französischen Aufklärung kennen. Er trifft auf Voltaire, Diderot, d'Alembert, Holbach und Helvetius und hat engen Kontakt zu den führenden Köpfen der in ihrer Blüte stehenden physiokratischen Schule, allen voran François Quesnay, Arzt am Hof des Königs, und Turgot, dem späteren Finanzminister Ludwigs XVI. Der Aufenthalt in Paris kommt im Herbst 1766 zu einem jähen Ende, als der jüngere Bruder des Herzogs unerwartet stirbt.

Smith kehrt zurück nach London und reist im Frühjahr 1767 in seine schottische Heimat weiter. Sein Einkommen als Privatlehrer wird ihm als Leibrente weitergezahlt und macht ihn finanziell unabhängig. Die folgenden Jahre arbeitet er mit nur geringer Unterbrechung an seinem *magnum opus*: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (WN). Die Arbeit geht schleppend voran. Einer der Gründe für die Verzögerung der Fertigstellung des Werks ist der in seine entscheidende Phase tretende amerikanische Unabhängigkeitskrieg. Smith sieht sich veranlaßt, das Verhältnis von Mutterland und Kolonien neu zu überdenken. Schließlich ist es soweit: Der WN erscheint am 9. März 1776 in London. Der Erfolg ist überwältigend. Bereits nach wenigen Monaten ist die erste Auflage vergriffen und der Autor überschüttet mit Lob und Anerkennung. Einer seiner Freunde schreibt ihm: „Dein Werk verdiente es, zum Handelsgesetzbuch der Nationen zu werden, und ich bin überzeugt, daß es das bis zu einem gewissen Grad auch werden wird.“ Ein anderer: „Es trifft zu, Du hast die Kirche, die Universitäten und die Handeltreibenden herausgefordert. Ich bin bereit, gegen sie alle an Deiner Seite zu stehen.“ Eine erste deutsche Übersetzung des WN wird 1776–1778 herausgebracht.

Welch beherrschenden Einfluß Smith auf die Diskussion im damaligen Großbritannien ausübt, mag an zwei Beispielen verdeutlicht werden. Nur neun Jahre zuvor hatte der Spätmerkantilist James Stuart (1713–1780) ein gewaltiges Opus zur politischen Ökonomie veröffentlicht. Nach Publikation des WN stellt er mit trockenem Humor fest, daß ein Buch von gleicher Länge über seinen verstorbenen Hund vermutlich nicht weniger Interesse auf sich gezogen hätte wie seine *Political Oeconomy*. Und als Smith im Jahr 1787 erstmals mit William Pitt dem Jüngeren, der 1783 mit vierundzwanzig Jahren britischer Premierminister geworden ist, in London zusammentrifft, bezeichnet sich dieser samt den anwesenden Mitgliedern seines Kabinetts als bloße „Schüler“ von Smith.

Die Arbeit am WN hat Smith viel Kraft gekostet. Seine Gesundheit ist angegriffen. Gleichwohl trägt er sich noch mit großen literarischen Plänen, so einer Geschichte der Philosophie und Literatur, einer Theorie und Geschichte des Rechts und der Regierungsformen sowie einer Analyse der nachahmenden Künste. Seine Vorhaben werden jedoch zurückgestellt, als er sich 1778 dazu entschließt, den ihm angebotenen,

lukrativen Posten eines Zollkommissars von Schottland anzutreten. Die ihm verbleibende Zeit nutzt er vorwiegend zur Arbeit an Neuauflagen seiner beiden Hauptwerke.

Smith ist es nicht mehr vergönnt, seine schriftstellerischen Pläne zu verwirklichen. Er stirbt am 17. Juli 1790 in Edinburgh. Wenige Tage vor seinem Tod bittet er seine Freunde Joseph Black und James Hutton, seine umfänglichen Vorarbeiten zu den genannten Projekten und sonstigen Manuskripte zu verbrennen. Hunderte von Seiten, kompiliert in sechzehn Bänden, sollen vor seinen Augen ein Raub der Flammen geworden sein. Von der Vernichtung sind nur wenige Texte ausgenommen. Sie werden von Black und Hutton 1795 als *Essays on Philosophical Subjects* herausgebracht.

Trotz dieses für die Nachwelt schmerzlichen Verlustes ist das überlieferte Werk Smiths großartig. Wenige andere Werke können sich mit ihm messen. Sein Autor, bekannt als sprachgewaltiger Verfechter der segensreichen Wirkungen der Arbeitsteilung, erweist sich darin als *homo universalis* der Gesellschaftswissenschaften: Moralphilosoph, Sprach- und Literaturwissenschaftler, politischer Ökonom, Soziologe, Wirtschafts- und Sozialhistoriker, Rechtstheoretiker, Geschichtsphilosoph und Kunsttheoretiker in einer Person. Geschrieben hat er zudem u. a. über Astronomie, Physik, Logik und Metaphysik.

III

Grundlage der Smithschen Gesellschaftstheorie ist die in der *TMS* im Rahmen eines Diskurses über Ethik entfaltete philosophische Anthropologie. Im Kern geht es um die alte Frage nach der Beschaffenheit der menschlichen Natur und ihrer Eignung für ein Leben in Gesellschaft. Smith zufolge bedarf es keiner allmächtigen kirchlichen oder weltlichen Macht, die mit eisener Faust die Leidenschaften des Menschen in Zaum hält. Vielmehr habe eine gütige Vorsehung Vorkehrungen dafür getroffen, daß der Mensch seinen Affekten im allgemeinen selbst Schranken setzt. „Für wie selbstsüchtig man den Menschen auch halten mag, in seiner Natur finden sich offenbar Züge, die ihm das Geschick anderer angelegen sein lassen.“ Die Hobbessche Spekulation, daß ohne *Leviathan*, König der Kinder des Stolzes und sterblicher Gott, ohne die unbegrenzte Macht eines Souveräns, ein Rückfall in den Naturzustand und damit den Kampf *omnium contra omnes* unausweichlich sei, wird von Smith zurückgewiesen; sie beruhe auf einer Fehleinschätzung der menschlichen Natur.

Smiths Argument, in dessen Zentrum das Konzept der *Sympathie* steht, läßt sich wie folgt kurz zusammenfassen. Unter Sympathie ist die Fähigkeit des Menschen zu verstehen, die Motive und Handlungen anderer Personen zu beurteilen, indem er sich gedanklich in ihre Lage versetzt und fragt, wie er sich an ihrer Stelle verhalten würde. Dies betrifft insbesondere auch Handlungen, die Folgen für Dritte haben. In diesem Fall bezieht sich das Urteil des Betrachters, des *spectators*,

bezüglich der Billigkeit oder Unbilligkeit von Handlungen sowohl auf die Aktion als auch die dadurch ausgelöste Reaktion. Über die intrapsychische Reflektion, die hypothetische Teilung in zwei Personen – Betrachter bzw. Richter einerseits sowie Akteur, dessen Verhalten geprüft wird, andererseits – kommt es zur Bildung moralischer Urteile und zur Einübung sozialen Verhaltens. Dieser Prozeß ist vor dem Hintergrund folgender Disposition des Menschen zu sehen: „Als die Natur den Menschen für die Gesellschaft formte, stattete sie ihn mit einem ursprünglichen Wunsch aus, zu gefallen, und einer ursprünglichen Abneigung, seinen Mitmenschen zu mißfallen.“

Die genannten Dispositionen reichen jedoch noch nicht hin, um ein genügendes Maß an Selbstkontrolle zu gewährleisten, und zwar vor allem aus zwei Gründen. Zum einen kann nicht davon ausgegangen werden, daß dem Betrachter des Verhaltens anderer Personen deren Motive wohlbekannt sind oder auch nur sein können. Zum anderen: Trifft es nicht zu, daß der Mensch als eigennütziges Wesen voreingenommen ist, sobald es um die Beurteilung seiner eigenen Handlungen geht?

Smith löst das Problem der mangelhaften Information kombiniert mit Parteilichkeit unter Verweis auf die Bedeutung menschlicher Kommunikation und Verständigung und die zentrale Rolle der Instanz des idealen, unparteiischen Betrachters, des *Impartial Spectator*, bei der Bildung moralischer Urteile. Tatsächlich, so sein Argument, neigen wir dazu, uns zu fragen, zu welchem Schluß ein über unsere Motive vollständig informierter und überdies unvoreingenommener Betrachter bezüglich unseres Verhaltens gelangen würde, und richten unser eigenes Urteil daran aus. Wir hören auf die Stimme der „Vernunft, des Prinzips, des Gewissens, des Bewohners unserer Brust, des Wesens in uns, des großen Richters und Unparteiischen unserer Lebensführung.“ Wann immer wir mit unseren Taten das Glück anderer beeinträchtigen, erinnert uns die innere Stimme daran, „daß ein jeder von uns nur einer von vielen ist und in keiner Hinsicht besser als die anderen.“ Unser Wunsch zu gefallen und anerkannt zu werden ist daher nicht bloß eitel: Unserem Streben nach Lob liegt ein Streben danach, *lobenswert* zu sein, zugrunde. Der Substanz nach besteht Smiths ethische Doktrin aus einer Kreuzung stoischer mit christlichen Tugenden.

Die Fähigkeit des Menschen, aus partikulären Erfahrungen durch Abstraktion generelle Verhaltensnormen zu gewinnen und diese zu kommunizieren, führt schließlich zur Herausbildung allgemeiner Regeln der Moralität. Trotz der skizzierten Neigung der Menschen zur Selbstkontrolle weiß Smith sehr wohl die Rolle eines Rechtssystems als Vorbedingung sozialer Ordnung zu schätzen. Ein derartiges System habe insbesondere die geltenden Gerechtigkeitsvorstellungen zum Ausdruck zu bringen und sei von der Regierung bzw. den Gerichten durchzusetzen.

Als Resultat gesellschaftlicher Interaktion und der dabei gesammelten Erfahrungen sind die Moralvorstellungen nicht unabhängig von Raum und Zeit. Erfahrungsgemäß unterliegen sie in Abhängigkeit von

den sich wandelnden sozioökonomischen Verhältnissen selbst einem mehr oder weniger großen Wandel. Smith thematisiert diesen Aspekt in seiner Vier-Stadien-Theorie der geschichtlichen Evolution menschlicher Gesellschaft (Jäger und Sammler, Viehzüchter, Ackerbauern, Handeltreibende). Seine besondere Aufmerksamkeit gilt der unterschiedlichen Bedeutung des Privateigentums und seiner ungleichen Verteilung in den vier Stadien sowie der Rolle des Staates als Einrichtung zu dessen Schutz.

Die Erklärung und bis zu einem gewissen Grad auch Legitimierung der mit dem Heraufkommen der kapitalistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung verbundenen fundamentalen Umwertung tradierter Werte ist eines der Hauptanliegen Smiths. Dies betrifft insbesondere seinen Versuch der ethischen Neubestimmung der Chrematistik bzw. des Profitmotivs.

Die Antwort ist wiederum der (wohlverstandenen) Natur des Menschen zu entnehmen. Vor allem zwei Dispositionen sind es, die Smith in diesem Zusammenhang ins Spiel bringt. Zum einen sei allen Menschen der Wunsch zu eigen, „ihre Lebensbedingungen zu verbessern – ein Verlangen, das uns vom Mutterschoß an begleitet und bis zum Grab nicht mehr verläßt.“ Das am häufigsten gewählte Mittel zur Erreichung „dieses großen Zwecks des menschlichen Lebens“ bestehe in der Mehrung des Vermögens durch Sparsamkeit. Zum anderen weise der Mensch als vernunft- und sprachbegabtes Wesen eine ursprüngliche „Neigung zum Tausch und Handel“ auf; ihm sei, wie es ein Autor formuliert hat, eine Kontraktlogik angeboren. „Jedermann lebt durch Tausch bzw. wird bis zu einem gewissen Grad zum Händler (*merchant*),“ England sei „eine Nation von Ladenbesitzern (*shopkeepers*).“ Die bürgerliche Gesellschaft, in der der Bereicherungstrieb ausgelebt und so gut wie alles und jedes zur Ware wird, bringe als *commercial society* nur die angeborenen menschlichen Eigenschaften zum Ausdruck. Der antichrematistische Zug der aristotelischen und scholastischen Ethik beruhe auf einem Mißverständnis der wahren Natur des Menschen.

Der Vollständigkeit halber sei erwähnt, daß Smith zufolge derjenige, der in der Jagd nach Reichtum den Schlüssel zu einem wahrhaft guten Leben, zum Glück auf Erden, sieht, letztlich einer Täuschung unterliegt. „Aber“, heißt es weiter „es ist gut, daß die Natur uns in dieser Weise betrügt. Denn diese Täuschung ist es, die den Fleiß der Menschen weckt und in steter Bewegung hält.“

IV

Die von Smith im WN analysierte Gesellschaft ist eine Drei-Klassen-Gesellschaft. Über die Grundherren (*landlords*) weiß Smith wenig Erfreuliches zu sagen. „Sie ernten, wo sie nie gesät haben“, und verlangen für die Nutzung des Bodens eine Art Monopoltribut: die Grundrente. Bei ihr handelt es sich um Besitzeinkommen pur – um

einen ersten Abzug vom Ertrag der gesellschaftlichen Arbeit. Aber auch die von den Grundherren im großen und ganzen praktizierte Art der Einkommensverwendung findet Smiths Mißbilligung: Statt zu sparen und in Bodenmelioration zu investieren, verprassen sie in feudaler Manier die Rente und vereiteln damit Chancen für Wachstum und Entwicklung.

Bezüglich der aufstrebenden Klasse der Geld-, Handels- und Industriekapitalisten (*capitalists*) ist Smiths Meinung ambivalent. Einerseits sieht er in ihnen die eigentlichen Triebkräfte des ökonomischen und gesellschaftlichen Fortschritts. Andererseits warnt er vor ihrer Selbstsucht. Insbesondere der Gesetzgeber müsse sich hüten, ihnen zuviel Gehör zu schenken. Die von ihnen stammenden Vorschläge „kommen von einer Gruppe von Menschen, deren Interesse niemals genau mit dem öffentlichen Interesse übereinstimmt, und die im allgemeinen ein Interesse daran haben, die Öffentlichkeit zu täuschen und zu unterdrücken und diese bereits bei mehreren Gelegenheiten getäuscht und unterdrückt haben“. Und speziell mit Bezug auf Konflikte zwischen Unternehmern (*masters*) und Arbeitern (*workmen*) schreibt er: „Wann immer der Gesetzgeber die Gegensätze zwischen Unternehmern und ihren Arbeitern zu regeln versucht, sind seine Ratgeber immer die Unternehmer. Fällt die Regelung daher zugunsten der Arbeiter aus, so ist sie gerecht und billig; aber es ist manchmal anders, wenn sie die Unternehmer begünstigt.“

Hinsichtlich des Einkommens der Kapitaleigner, des Profits, räumt Smith mit der gängigen Vorstellung auf, es handele sich dabei um eine Art Unternehmerlohn. Tatsächlich stelle der Kapitalprofit „etwas völlig anderes dar“ und werde unter den Bedingungen freier Konkurrenz „ganz und gar durch den Wert des angelegten Kapitals bestimmt und ist im Verhältnis zum Umfang dieses Kapitals größer oder kleiner“. Bei der angesprochenen Tendenz zum intersektoralen Ausgleich der Profitrate handelt es sich um einen Fixpunkt der gesamten folgenden ökonomischen Theoriebildung.

Kapitalprofit ist also gleich der Grundrente Besitzeinkommen und basiert wie diese auf einem Abzug vom Ertrag der Arbeitenden. Aber anders als im Fall der Grundrente ist der zur Debatte stehende Besitz, das Kapital, das Ergebnis eines sozial nützlichen Verhaltens: des Sparens und Akkumulierens. Und der Profit ist seinerseits die Hauptquelle weiterer Kapitalakkumulation mit dem Ziel noch größerer Profite. „Der Profit ist Stachel wie Treiber der Akkumulation“, liest man bei einem späteren Autor. Den Kapitaleignern kommt der Smithschen Sicht zufolge vor allem wegen ihrer Art der Einkommensverwendung die nützliche Rolle zu, über die Anhäufung von Kapital den nationalen Wohlstand zu mehren, an dem alle, auch die Arbeiter, teilhaben.

Die Arbeiter (*workerers*) bilden die dritte und zahlenmäßig bei weitem größte Klasse. Smiths Aufmerksamkeit gilt vor allem ihrem Schicksal. Denn worin sollte der Beweis für die Überlegenheit der modernen, kapitalistischen Gesellschaft gegenüber anderen sozialen Organisa-

tionsformen bestehen, wenn nicht in einer Verbesserung der Lage der sich abrackernden Armen (*the labouring poor*)?

Die Quelle allen Reichtums ist produktive menschliche Arbeit – nicht der Handel, wie die Merkantilisten behaupteten, und auch nicht die Natur, wie die Physiokraten. Aller nationale Wohlstand ist das Produkt des Fleißes und der Geschicklichkeit der Arbeitenden. Doch obgleich es ihnen zu verdanken ist, was an Gütern und Leistungen während eines Jahres erzeugt wird, ist ihre eigene Situation eher beklagenswert. Außer ihrer Arbeitskraft besitzen sie (fast) nichts. Ihre Teilhabe am gesellschaftlichen Reichtum hängt daher davon ab, ob und zu welchem Preis sie das einzige, was sie besitzen, verkaufen können – ob sie Beschäftigung finden und zu welchem Lohn. „Das Eigentum, welches jeder Mann an seiner eigenen Arbeit besitzt, ist das am meisten geheiligte und unverletzliche, da es die ursprüngliche Quelle jeden anderen Eigentums ist. Das Erbe eines armen Mannes liegt in der Stärke und Geschicklichkeit seiner Hände, und ihn davon abzuhalten, diese Stärke und Geschicklichkeit anzuwenden, ist eine klare Verletzung dieses am meisten geheiligten Eigentums.“ Zu zeigen ist somit, daß die *commercial society* genügend Beschäftigungsmöglichkeiten bei ausreichend hohen und steigenden Lohnsätzen bereitstellt. Wie begründet Smith die fragliche Fähigkeit des Systems?

Was Smith für am wichtigsten hält, erörtert er in seinen beiden Hauptwerken jeweils gleich im ersten Kapitel. In der *TMS* war es die Sympathie, im *WN* ist es die *Arbeitsteilung*. Letztere ist Dreh- und Angelpunkt seiner Theorie ökonomischer und sozialer Dynamik. Eine zunehmende Teilung der Arbeit mehrt den nationalen Wohlstand, international ist sie der Schlüssel zu einer prosperierenden Weltwirtschaft. Arbeitsteilung ermöglicht Spezialisierungsgewinne und induziert technologische Neuerungen: neue Produktionsverfahren ebenso wie neue Produkte. Sie steigert die Produktivität der Arbeit und bewirkt unter sonst gleichen Umständen einen Anstieg im realen Pro-Kopf-Einkommen – Smiths Maß für gesellschaftlichen Reichtum. Arbeitsteilung ist für ihn gleichbedeutend mit ökonomischem Fortschritt schlechthin. Wie sie fördern?

Die gesellschaftliche Teilung der Arbeit wird von der Größe des Marktes beschränkt. Der erste und wichtigste Schritt zu dessen Ausweitung besteht im Abbau von Handelshemmnissen aller Art – Freihandel lautet die Devise. Sodann hängt die Größe des Marktes aufs engste mit der Güte des Kommunikations- und Transportsystems zusammen. Die Bereitstellung einer funktionstüchtigen Infrastruktur (Straßen, schiffbare Flüsse, Hafenanlagen etc.) ist im wesentlichen Aufgabe des Staates und weist ihn als bedeutenden ökonomischen Akteur aus. Das Wachstum der Märkte ist schließlich direkt abhängig von der privaten Kapitalakkumulation. Deren Bestimmungsgründe sind ein Hauptthema des *WN*. Da die Akkumulation Smith zufolge dominant aus Profiten gespeist wird, konzentriert sich seine Aufmerksamkeit auf die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung. Das Interesse an der Verteilungsfrage im allgemeinen und an der säkularen Tendenz der

Profiträte im besonderen teilen mit Smith zahlreiche seiner Nachfolger, darunter David Ricardo (1772–1823) und Karl Marx (1818–1883). Einige unter ihnen, zumal Marx, vertreten wie er die These, daß die Profiträte auf lange Sicht, bei Fortgang der Kapitalakkumulation, zu fallen tendieren.

Wie wirkt sich nun die zunehmende Arbeitsteilung auf die Klasse der Arbeiter aus? Smith sieht überwiegend Vorteile. Die Gefahr technologischer Arbeitslosigkeit infolge des Anstiegs der Arbeitsproduktivität, wie sie von einigen Autoren vor und zahlreichen nach ihm ausgemacht worden ist, existiert seiner Auffassung nach nicht. Da die Zunahme der Arbeitsteilung eine Expansion der Märkte zur Voraussetzung hat, ist für die Absorption des wachsenden Produkts gesorgt. Auftretende Freisetzen von Arbeitskräften werden von der akkumulationsgetriebenen Mengendynamik mehr als kompensiert. Die Nachfrage nach Arbeitskräften steigt und mit ihr die Löhne, zeitverzögert auch das Arbeitsangebot. Über die längerfristige Lohnentwicklung entscheidet das Wachstum des Kapitalstocks relativ zu demjenigen der Arbeitsbevölkerung. Je innovativer eine Ökonomie, je schneller sie expandiert, desto größer die Lohnzuwachsrate. „Nicht die aktuelle Größe, sondern die kontinuierliche Zunahme des nationalen Wohlstands bietet Gelegenheit für ein Steigen der Arbeitslöhne.“ Der Wohlstand aber wächst dort am schnellsten, wo der Gewerbefleiß ungehemmt Früchte tragen kann und das Privateigentum gesichert ist. Höhere Löhne wiederum sind nicht nur gut für die Arbeiter, sondern auch für die Kapitaleigner und letztlich für die Gesellschaft insgesamt, da der besser bezahlte Arbeiter im Normalfall bereit und in der Lage ist, besser und genauer zu arbeiten: „Wo die Löhne hoch sind, begegnen wir immer auch den aktiveren, sorgfältigeren und schnelleren Arbeitern als dort, wo sie niedrig sind“.

Smith zufolge droht nur von einer Seite her Gefahr: der dequalifizierenden Wirkung der Arbeitsteilung. Wer sein gesamtes Arbeitsleben damit verbringe, einige einfache Handgriffe zu verrichten, werde so „stumpfsinnig und unwissend“, wie es für eine menschliche Kreatur nur möglich ist. Er werde außerstande gesetzt, seinen normalen bürgerlichen Pflichten nachzukommen und, schlimmer noch, sein Land im Kriegsfall zu verteidigen. „Dies ist der Zustand, in den in jeder fortgeschrittenen und zivilisierten Gesellschaft der Großteil des Volkes fallen wird, es sei denn, die Regierung trifft Vorkehrungen, dies zu verhindern“, wozu Smith dringend rät. Er tritt für die öffentliche Finanzierung einer Elementarausbildung der Kinder von Arbeiterfamilien ein.

Smiths Antwort auf die Frage nach dem Los der Arbeiter im „System der natürlichen Freiheit“ lautet daher: zwar wird ihnen, wie in anderen Systemen auch, ein Teil des Ertrags ihrer Arbeit vorenthalten; von diesem Teil wird indes relativ mehr der Akkumulation zugeführt, als es in anderen Systemen der Fall ist. Entsprechend schneller wächst das Gesamtprodukt, und an diesem Wachstum partizipieren auch die Lohnarbeiter: „Es ist immense Vervielfachung der Produktion all der verschiedenen Produktionszweige infolge der Arbeitsteilung, die in

einer gut regierten Gesellschaft zu allgemeinem Wohlstand führt, der bis in die untersten Schichten des Volkes reicht.“ Kurz gesagt: Den Angehörigen der Arbeiterschaft geht es im Durchschnitt schlechter als den Angehörigen der anderen Klassen, aber unter den Bedingungen einer „liberalen Ordnung von Gleichheit, Freiheit und Gerechtigkeit“ besser als in allen vergleichbaren Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen. Mit der materiellen Besserstellung eröffnet sich ihnen zugleich die Chance einer allmählichen Verfeinerung der Lebensart und Sublimierung der moralischen Empfindungen – eine Chance, die in anderen Gesellschaften einer kleinen Kaste privilegierter Aristokraten und Kirchenmänner sowie deren Entourage vorbehalten ist. Die Selbstsucht und Habgier der Besitzenden erweist sich so als Quelle gesellschaftlichen Fortschritts.

V

In ungezählten Darstellungen wird Smith als doktrinärer Vertreter des *Laissez-faire* gezeichnet. Zu Unrecht, wie bereits den bisherigen Ausführungen zu entnehmen ist. Seine heftige Kritik an zahlreichen Staatseingriffen und sein emphatisch vorgetragenes Plädoyer zugunsten der Ausdehnung individueller Freiheitsspielräume in Wirtschaft und Gesellschaft darf nicht den Blick dafür verstellen, daß er ein weites Feld für staatliche Aktivität sah, das abhängig von den jeweiligen historischen Bedingungen zu definieren ist. Smiths Kritik richtet sich nicht gegen Staatsinterventionen schlechthin, sondern gegen von ihm für schädlich gehaltene Interventionen.

Grundsätzlich habe der Staat nur solche Aufgaben zu übernehmen, die von den Privaten entweder nicht oder nur weniger effektiv wahrgenommen werden können. Der Souverän, lautet eine berühmte Passage, habe sich aller Pflichten zu entledigen, „zu deren angemessener Erfüllung keine menschliche Weisheit und kein Wissen je ausreichen könnten – der Pflichten nämlich, den Fleiß der Privatpersonen zu überwachen und ihn in jene Beschäftigungszweige zu lenken, die den Interessen der Gesellschaft am förderlichsten sind“. Im allgemeinen löse der Markt das Allokationsproblem weit besser, und der Wettbewerb sei überdies ein probates Mittel zur Beschränkung individueller Macht. Nur dort, wo der Markt versage, wie bei gewissen öffentlichen Arbeiten und gegebenenfalls bestehenden Tendenzen zur Monopolbildung, seien Staatseingriffe gerechtfertigt.

Eine wichtige Aufgabe der Regierung bestehe darin, alle bestehenden Hindernisse eines reibungslosen Funktionierens der Ökonomie aufzuspüren und zu beseitigen. Dazu zählen anreiz- und leistungshemmende Regulierungen und Institutionen aller Art: einzelnen Mitgliedern oder Gruppen der Gesellschaft eingeräumte Privilegien ebenso wie anderen gegenüber verfügte Diskriminierungen, staatliche Monopole ebenso wie tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, usw. Diese seien durch institutionelle Arrangements zu ersetzen, die nicht im Widerspruch, sondern im Einklang mit den Motiven und Interessen der

Bürger stehen. „Auf dem großen Schachbrett der menschlichen Gesellschaft besitzt jede Figur ihr eigenes Bewegungsgesetz, welches sich grundlegend von dem unterscheiden kann, das der Gesetzgeber ihr aufzwingen will. Wenn die beiden Gesetze zusammenfallen und in die gleiche Richtung wirken, verläuft das Spiel der menschlichen Gesellschaft leicht und harmonisch und ist aller Wahrscheinlichkeit nach glücklich und erfolgreich. Wirken sie einander entgegen oder sind unterschiedlich, so verläuft das Spiel schlecht und die Gesellschaft befindet sich allzeit in einem Zustand größter Unordnung.“ Tatsächlich seien, wie der Zollkommissar Smith am Beispiel des Schmuggels zu erläutern wußte, nicht selten die geltenden Gesetze und Vorschriften verantwortlich dafür, daß jemand in der Verfolgung seiner nicht unbilligen Interessen zum Verbrecher werde.

Die Liste der von Smith für legitim erachteten Staatseingriffe ist lang. Sie reicht von der Regulierung des Bankgeschäfts und Kontrolle des Zinssatzes über steuerpolitische Maßnahmen zur Eindämmung des Alkoholkonsums bis hin zur öffentlichen Förderung von Kunst, Kultur und Unterhaltung. Der „unsichtbaren Hand“ ist unübersehbar eine sichtbare zur Seite gestellt. Als allgemeiner Grundsatz habe zu gelten: „Jener Gebrauch der natürlichen Freiheit durch einige wenige Individuen, welcher die Sicherheit der ganzen Gesellschaft gefährden könnte, wird zu Recht durch die Gesetze einer jeglichen Regierung beschränkt – der freiesten ebenso wie der willkürlichsten“.

Literatur

Kurz, H. D. (Hrsg.), Adam Smith (1723–1790), Ein Werk und seine Wirkungsgeschichte, Marburg 1990, Metropolis-Verlag
Streminger, G., Adam Smith, Rowohlt Monographie, Reinbek 1989, Rowohlt Verlag

Einkommensverteilung und Branchenstruktur in Österreich

Michael Mesch

1. Einleitung

Die Beschäftigtenstruktur in den westlichen Industriestaaten ist durch hohe Anteile des Dienstleistungssektors an den unselbständig Erwerbstätigen gekennzeichnet. In Österreich entfielen im Vorjahr rund 61 Prozent der mehr als 2,8 Millionen unselbständig Beschäftigten auf den tertiären Sektor. Zudem vollzieht sich der Strukturwandel weiterhin zugunsten dieser Wirtschaftsbereiche.

Über die Einkommensverhältnisse im Dienstleistungssektor ist weniger bekannt als über jene im sachgüterproduzierenden Sektor, insbesondere in der Industrie. Dies ist v. a. eine Konsequenz der Datenlage, aber auch der stark industrieorientierten lohntheoretischen Interpretationsansätze.

Dieser Beitrag beschäftigt sich auf der Grundlage einer neuen Einkommensstatistik aus der Sozialversicherung (Beschreibung siehe Abschnitt 2) mit der Differenzierung der Arbeitsverdienste innerhalb aller 25 Wirtschaftsklassen (Abschnitt 3) und mit den Einkommensunterschieden zwischen den Branchen (Abschnitt 4), und gibt daher auch Aufschlüsse darüber, wie sich die Bereiche des Dienstleistungssektors in die Gesamtheit der Einkommensstruktur einfügen. Infolge der Mängel des verwendeten Datenmaterials sind die diesbezüglichen Antworten freilich nur Teilantworten. Abschließend werden einige strukturpolitische Schlüsse gezogen.

2. Charakteristika der neuen Statistik

Im November 1989 stellte der Hauptverband der Sozialversicherungsträger eine neue Statistik über die Verteilung der Einkommen von Arbeitern und Angestellten vor. Sie ersetzt die Lohnstufenstatistik,

welche für den Monat Juli 1987 zum letzten Mal erstellt wurde. Die neue Einkommensstatistik ist mit der Lohnstufenstatistik nicht vergleichbar. Die neue Datei ist der Vorgängerin sowohl in bezug auf die Qualität als auch auf den Erfassungsgrad überlegen.

Im folgenden werden die wichtigsten Charakteristika der neuen Einkommensstatistik kurz beschrieben¹:

1. Die Statistik ist – im Unterschied zur Vorläuferin, welche sich auf Beschäftigungsverhältnisse bezog – personenbezogen, d. h. ist eine Person innerhalb eines bestimmten Jahres bei zwei oder mehreren Dienstgebern beschäftigt, so werden diese Einkommen zusammengefaßt und der betreffenden Person zugeordnet.
2. Der erfaßte Personenkreis besteht aus Arbeitern und Angestellten, Vertragsbediensteten im öffentlichen Dienst sowie gewissen selbständig erwerbstätigen Personen, die den Dienstnehmern gleichgestellt sind. Nicht erfaßt werden pragmatisierte Dienstnehmer des Bundes, der Länder und Gemeinden, Lehrlinge sowie Dienstnehmer, die geringfügig beschäftigt sind.
3. Die erfaßten Personen werden den 25 Wirtschaftsklassen der „Grundsystematik der Wirtschaftstätigkeit“ gemäß der Zugehörigkeit der Betriebe zugeordnet (Übersicht 1). Ist eine Person während des Auswertungsjahres in mehreren Wirtschaftsklassen beschäftigt, so wird sie in all diesen Wirtschaftsklassen mit dem jeweils erzielten Einkommen und den Beschäftigungstagen erfaßt. Bei der Auswertung für die Gesamtwirtschaft wird diese Person jedoch mit dem gesamten Einkommen und der gesamten Anzahl der Beschäftigungstage berücksichtigt. Daher ist die Summe der in den einzelnen Wirtschaftsklassen erfaßten Personen höher als diejenige in der Auswertung über alle Wirtschaftsklassen.

Wie aus der Gegenüberstellung in Übersicht 1 hervorgeht, ist die Zahl der Beschäftigten, die von der Einkommensstatistik erfaßt werden, in fast allen Wirtschaftsklassen höher als die jeweilige durchschnittliche Beschäftigtenzahl im Jahr 1988. Dies ist nicht weiter verwunderlich: die Gesamtzahl der innerhalb dieses Kalenderjahres temporär oder ganzjährig pensionsversicherungspflichtigen Beschäftigten ist höher als der entsprechende Durchschnittsbestand. Die Ausnahmen bilden die drei Wirtschaftsklassen Verkehrswesen, Unterrichtswesen sowie Einrichtungen der Gebietskörperschaften mit wesentlichen Anteilen pragmatisierter Dienstnehmer, die zu dem von der Einkommensstatistik nicht erfaßten Personenkreis zählen.

4. Bei der Ermittlung der Versicherungstage (Beschäftigungstage) werden alle Kalendertage einer pensionsversicherungspflichtigen Beschäftigung berücksichtigt. Entsprechend den pensionsversicherungsrechtlichen Bestimmungen werden volle Kalendermonate jeweils mit 30 Tagen gezählt. Eine Person kann daher in einem Kalenderjahr maximal 360 Beschäftigungstage aufweisen.
5. In der neuen Statistik werden die Einkommen der Versicherten nicht mehr in Lohnstufen eingereiht. Ausgewiesen werden stattdessen Dezile und Quartile der nach der Höhe geordneten Reihe der Monats-

Übersicht 1

Erfassungsgrad der neuen Einkommensstatistik aus der Sozialversicherung

Wirtschaftsklasse	Unselbst. Beschäft. Ø 1988	Erfaßte un- selbst. Be- schäftigte lt. Einkom- mensstatistik	MArb	FArb	MAng	FAng
Land- und Forstwirtschaft	28.336	39.723	22.539	10.168	4.777	2.239
Energie, Wasser	33.312	33.565	10.064	1.466	17.602	4.433
Steine, Bergbau	20.256	21.950	15.808	816	3.811	1.515
Nahrungsmittel	96.161	116.924	51.327	34.768	14.092	16.737
Textil	39.466	46.771	11.742	21.820	6.913	6.296
Bekleidung	46.922	55.502	6.224	36.934	3.683	8.661
Leder	3.325	4.196	1.256	1.992	376	572
Holz	82.986	89.323	59.849	10.581	9.640	9.253
Papier	22.309	26.755	15.633	4.794	4.109	2.219
Druck	34.281	41.430	14.472	7.995	10.128	8.835
Chemie	69.077	83.547	38.452	13.889	19.085	12.121
Stein-, Glaswaren	32.615	40.021	24.519	5.116	6.559	3.827
Metall	360.310	383.192	200.196	50.814	89.063	43.119
Bauwesen	217.454	256.679	195.860	6.326	31.540	22.953
Handel, Lager	382.655	453.308	93.029	48.217	123.725	188.337
Gaststätten, Beherbergung	119.587	188.337	61.607	107.400	7.462	11.868
Verkehr, Nachrichten	211.887	155.921	78.585	12.831	36.387	28.118
Banken, Versicherungen	101.594	115.039	764	5.896	60.630	47.749
RRWi-Dienste	81.691	113.725	24.240	9.791	32.538	47.156
Körperpflege, Reinigung	51.216	60.552	13.121	41.522	1.893	4.016
Kunst, Unterhaltung, Sport	24.373	40.683	10.122	6.050	14.671	9.840
Gesundheit, Fürsorge	93.213	109.438	6.836	27.980	13.688	60.934
Unterricht, Forschung	121.553	57.236	2.291	5.434	19.520	29.991
Öffentliche Einrichtungen	453.140	320.619	55.129	60.351	78.434	126.705
Häusliche Dienste	37.206	38.873	6.116	31.868	138	751
Gesamt	2,764.925	2,634.480	906.602	494.541	576.761	656.576

Quelle: Hauptverband

einkommen, die um Unterschiede in der Anzahl der Versicherungstage bereinigt sind.

6. Das beitragspflichtige Jahreseinkommen und die Zahl der Versicherungstage bilden die Grundlagen für die Berechnung der bereinigten Monatseinkommen.

Zum beitragspflichtigen Jahreseinkommen gehören die laufenden Bezüge und die Sonderzahlungen (Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, Gewinnanteile, Bilanzgeld), ferner unentgeltlich gewährte Sachbezüge, Provisionen, Erschwernis- und Gefahrenzulagen, Überstunden-, Nacht-, Sonn- und Feiertagszuschüsse sowie Leistungen Dritter (z. B. Trinkgelder). Von der Statistik nicht erfaßt werden beitragsfreie Bezüge, wie Tages- und Nächtigungsgelder, Schmutzzulagen, freiwillige soziale Zuwendungen des Dienstgebers, Jubiläumsgeschenke und Abfertigungen.

Das in der Statistik ausgewiesene, bereinigte Monatseinkommen ergibt sich aus der Summe der in einem Kalenderjahr erzielten beitragspflichtigen Einkommen, dividiert durch die Zahl der Versicherungstage, multipliziert mit 30. Es handelt sich also um Daten zur Verteilung personeller Einkommen, die bereits um die erheblichen Unterschiede in der Zahl der Versicherungstage bereinigt sind.

Die monatliche Höchstbeitragsgrundlage betrug 1988 S 27.600,-. Durch Multiplikation mit 14 und Division durch 12 wird ein Grenzbetrag (= monatliche Höchstbeitragsgrundlage einschließlich Sonderzahlungen) von S 32.000,- ermittelt. Liegt ein Dezil- bzw. ein Quartileinkommen über diesem Grenzbetrag, so wird in der Statistik kein Wert ausgewiesen (NV = „nicht verfügbar“ in den Tabellen zu diesem Artikel).

Auch die neue Einkommensstatistik besitzt freilich wesentliche Unzulänglichkeiten. Zu berücksichtigen sind folgende Aspekte:

1. Mit den pragmatisierten Bundes-, Landes- und Gemeindebediensteten bleibt ein erheblicher Anteil der unselbständig Beschäftigten außerhalb des Erfassungsbereiches der Statistik.
2. Die Unterscheidung zwischen Arbeitern und Angestellten verliert an Aussagekraft, da in zunehmendem Maße Betriebsangehörige, die Arbeitertätigkeiten ausüben, bei der Sozialversicherung als Angestellte gemeldet werden.
3. Aufgrund der Existenz der Höchstbeitragsgrundlage können über die Verteilung der höheren und höchsten Einkommen aus unselbständiger Beschäftigung keine Aussagen getroffen werden.
4. Es liegen keine Angaben über die Arbeitszeit vor.
5. Das Ausmaß der Überstundenleistungen ist nicht bekannt. Somit muß eine Beurteilung der Einkommensverteilung ohne die Einkommen der Teilzeitbeschäftigten und ohne Überstundenentgelte usw. unterbleiben.

3. Maßzahlen der Verteilungen der bereinigten Monatseinkommen

3.1 Streuung der bereinigten Monatseinkommen

3.1.1 Maßzahlen der absoluten und relativen Streuung

Die Tatsache, daß aus der nach der Einkommenshöhe geordneten Reihe der Einkommen der Versicherten Dezile und Quartile ausgewiesen werden, gestattet ausschließlich die Berechnung von solchen Streuungsmaßzahlen, die auf dem Abstand zweier geeigneter Ranggrößen (d. h. Lagemaßzahlen) beruhen. Derartige Ranggrößen charakterisieren die Lage des „unteren“ und des „oberen“ Bereichs einer Verteilung. Die absolute bzw. relative Distanz zwischen diesen Bereichen mißt die Streuung.

Maßzahlen der absoluten Streuung sind die mittlere Quartilsdistanz (MQD) und die mittlere Dezilsdistanz (MDD):

$$MQD = \frac{1}{2} (Q_3 - Q_1)$$

$$MDD = \frac{1}{2} (D_9 - D_1)$$

Q₁. 1. Quartil

D₁. 1. Dezil

Beide Maßzahlen können als arithmetische Mittelwerte einer „oberen“ Streuung (Q₃–Q₂ bzw. D₉–D₅) und einer „unteren“ Streuung (Q₂–Q₁ bzw. D₅–D₁) aufgefaßt werden. Je größer der halbierte Abstand zwischen oberem und unterem Viertelwert (Zehntelwert), umso größer ist die Ungleichheit der Verteilung.

Maßzahlen der relativen Streuung sind der Quartils-Dispersionskoeffizient (QDK) und der Dezils-Dispersionskoeffizient (DDK):

$$QDK = \frac{Q_3 - Q_1}{Q_3 + Q_1}$$

$$DDK = \frac{D_9 - D_1}{D_9 + D_1}$$

Im Gegensatz zu MQD und MDD sind diese beiden Maßzahlen dimensionslos, d. h. invariant gegenüber einer Multiplikation der Merkmalsausprägung mit einem konstanten Faktor. Sie eignen sich aufgrund dieses Vorzugs besonders für den Vergleich der Streuung verschiedener Verteilungen. Je größer der relativierte Abstand zwischen oberem und unterem Quartil (Dezil), umso größer ist die Streuung.

Die absolute Streuung der Einkommen von Frauen ist geringer, die relative Streuung aber größer als jene der Einkommen von Männern (siehe Übersicht 1 und jeweils die unterste Zeile der Tabellen 2 und 3). Zur vergleichsweise hohen relativen Streuung der Fraueneinkommen tragen die Einkommen teilzeitbeschäftigter Frauen wesentlich bei.

Nach den Ergebnissen des Mikrozensus-Grundprogramms des Jahres 1988 belief sich der Anteil von Arbeiterinnen mit einer wöchentlichen Arbeitszeit zwischen 13 und 35 Stunden auf 23,8 Prozent, jener der weiblichen Angestellten auf 18,3 Prozent (jeweils inklusive Vertragsbedienstete des öffentlichen Dienstes).

Übersicht 2

Maßzahlen der absoluten und relativen Streuung

	MQD	MDD	QDK	DDK
Männliche Arbeiter	3.579	7.021	0,20	0,38
Männliche Angestellte	7.287	NV	0,30	NV
Männer insgesamt	5.196	10.201	0,26	0,47
Weibliche Arbeiter	2.707	5.342	0,24	0,47
Weibliche Angestellte	4.741	9.451	0,31	0,56
Frauen insgesamt	3.853	8.162	0,29	0,55
Gesamt	5.122	10.666	0,30	0,56

Quelle: Tabellen 1 bis 7

Absolute und relative Streuungsmaße haben jeweils bei den Arbeitern geringere Werte als bei den Angestellten (siehe Übersicht 2 und jeweils die letzte Zeile der Tabellen 4 bis 7). Bei den Frauen sind alle oberen und unteren Lagemaße relativ weiter vom Median entfernt als bei den Männern, bei den Angestellten jeweils weiter als bei den Arbeitern (siehe Übersicht 3 und jeweils die letzte Zeile der Tabellen 8 bis 14). Die Lage des ersten Dezils bei männlichen Angestellten (49,5 Prozent des entsprechenden Medianeinkommens) ist weniger auf Teilzeitbeschäftigte (1,1 Prozent laut Mikrozensus 1988) als auf Personen zurückzuführen, die zusätzlich zu ihrem Haupteinkommen als Selbst-

Übersicht 3

Quantile in Prozent des jeweiligen Medians

	D1	Q1	Q3	D9
Männliche Arbeiter	65,1	81,2	122,1	145,3
Männliche Angestellte	49,5	70,2	129,1	NV
Männer insgesamt	60,6	78,0	132,1	167,0
Weibliche Arbeiter	53,1	76,1	124,6	148,8
Weibliche Angestellte	49,0	71,4	134,7	175,3
Frauen insgesamt	51,2	74,0	133,9	178,1
Gesamt	51,1	72,9	135,4	181,4

Quelle: Tabellen 8 bis 14

ständige oder als pragmatisierte Beamte noch sozialversicherungs-
pflichtige Nebeneinkommen (z. B. als Lehrer oder Lehrbeauftragte)
beziehen.

Die Überstundenleistungen beeinflussen aufgrund der deutlich höheren diesbezüglichen Anteile vor allem die Einkommensverteilungen der Männer. Laut Mikrozensus 1987 wiesen unter den männlichen Arbeitern die Angelernten (24,3 Prozent) und die Vorarbeiter (22,8 Prozent) die höchsten Anteile von regelmäßig Überstundenleistenden auf². Die Effekte der Überstundenleistung lassen sich mittels der vorliegenden Daten zur Verteilung der Arbeitereinkommen in den einzelnen Branchen kaum nachvollziehen.

Bei den männlichen Angestellten stieg die Quote der Überstundenleistenden mit der beruflichen Qualifikation: Während nur jede fünfte Hilfskraft regelmäßig Überstunden leistete, lag dieser Prozentsatz unter hochqualifizierten Angestellten bei 46,9 Prozent und unter Führungskräften bei 61,4 Prozent. Die Überstundenentgelte erhöhten daher tendenziell die Streuung der Angestellteinkommen.

3.1.2 Intraindustrielle Streuung

Die Tabellen 2 und 3 sowie 8 und 9 behalten u. a. Maßzahlen der relativen Streuung der Einkommen von Männern bzw. Frauen innerhalb der einzelnen Wirtschaftsklassen. Auffällig ist hierbei, daß die Einkommen in den meisten Wirtschaftsklassen des Dienstleistungssektors weit stärker streuen als jene in den Branchen der Sachgüterproduktion. Diese Diskrepanz ist, abgesehen von unterschiedlichen Teilzeitquoten, vor allem ein Ergebnis der ausgeprägten Heterogenität vieler Dienstleistungsbereiche, sowohl im Hinblick auf Tätigkeiten und Berufe als auch auf die Qualifikation der Beschäftigten.

So umfaßt die Wirtschaftsklasse „Realitätenwesen, Rechts- und Wirtschaftsdienste“ die Dienstleistungsbereiche Realitätenwesen, Vermögensverwaltung, Wohnungs- und Siedlungswesen, Rechtsberatung, Wirtschaftsberatung, Technische Dienste (darunter Architekten- und Ingenieurbüros, Laboratorien, Planungs- und Projektierungsbüros, Technische Konsulenten), Werbe- und Messewesen, Graphik und Design, Schreib-, Übersetzungs- und Auskunftsbüros, Fotografen, Vermietung (Leasing), Bewachungsinstitute sowie sonstige Wirtschaftsdienste, darunter Datenverarbeitungsbetriebe und Softwarehäuser, Inkassobüros und Personalbereitstellungsunternehmen. Viele dieser Bereiche weisen einen weit überdurchschnittlichen Anteil von Beschäftigten mit hoher Qualifikation auf, andererseits sind dort auch zahlreiche Personen tätig, die Hilfs- und Anlernertätigkeiten ausüben. Weiters bestehen mehrere Betriebsgruppen (z. B. Bewachungsinstitute, Personalbereitstellungsfirmen), in denen die Mehrzahl der Beschäftigten deutlich unterdurchschnittliche Einkommen beziehen. Die genannten Fakten spiegeln sich in der Einkommensspanne dieser Wirtschaftsklasse: Bei den Männern beläuft sich das erste Dezileinkommen auf 48,9

Prozent des Medians, das dritte Quartil liegt bereits bei 153,6 Prozent, das neunte Dezil übertrifft den Grenzwert von S 32.200,- bzw. 186,1 Prozent des Medians. Bei den Frauen beträgt das erste Dezil 44,9 Prozent des Medianeinkommens, das oberste Dezil 197,5 Prozent des selben.

Die Feststellung der außerordentlichen Diversität von Tätigkeitsfeldern, Berufen und Qualifikationen betrifft auch die Wirtschaftsklasse „Kunst, Unterhaltung und Sport“. Diese schließt Theater und Musik, Rundfunk und Fernsehen, Freischaffende Kunst, Filmproduktion und -verleih, Kinos, Zirkusse, Varietés und andere Unterhaltungseinrichtungen, Spielbanken, Wettbüros und Lotterien, Bibliotheken, Museen, zoologische und botanische Gärten sowie Sporteinrichtungen ein. Demgemäß stark streuen die Einkommen der Beschäftigten. Auch hier erfaßt die Statistik eine Vielzahl von sehr niedrigen und eine Vielzahl von weit überdurchschnittlichen Einkommen. Bei den Männern liegt der unterste Zehntelwert auf einem Niveau entsprechend 42,5 Prozent des Medians, während sich das neunte Dezileinkommen oberhalb des Grenzwertes von S 32.200,- bzw. 187,1 Prozent des Medians befindet. Auch die Fraueneinkommen sind überaus stark differenziert: Das erste Dezil beträgt 45,5 Prozent, das neunte Dezil 229,3 Prozent des Medianeinkommens.

Die Wirtschaftsklasse „Gesundheits- und Fürsorgewesen“ weist ein starkes Gefälle der Qualifikationen und damit auch der Einkommen auf. Das erste Dezil beläuft sich auf 46,0 Prozent (Männer) bzw. 41,5 Prozent (Frauen), das oberste Dezil auf 164,7 Prozent (Männer) bzw. 172,9 Prozent (Frauen) des jeweiligen mittleren Einkommens.

Im Unterrichts- und Forschungswesen erfaßt die Einkommensstatistik nichtpragmatisierte Dienstnehmer an Hochschulen, Allgemeinbildenden Schulen, Berufsbildenden Schulen, Sonstige Schulungseinrichtungen (darunter Abend-, Fahr-, Musikschulen, Nachhilfeunterricht, Volkshochschulen), Wissenschafts- und Forschungseinrichtungen.

Die Wirtschaftsklasse „Körperpflege und Reinigung, Bestattungswesen“ (Körperpflege, v. a. Friseure, Wäscherei, Putzerei und Büglerei, Reinigungsanstalten, Rauchfangkehrergewerbe, Kanal-, Straßen- und Sonstige Reinigung, u. a. Sondermüllverwertung, Bestattungswesen) ist zwar in bezug auf Tätigkeitsbereiche und Berufe überaus vielfältig, weist aber einen niedrigen Anteil hochqualifizierter Beschäftigter auf. Aus diesem Grund ist die relative Streuung der Einkommen vergleichsweise gering.

Die Einkommen männlicher Arbeiter streuen relativ am stärksten in den Dienstleistungsbranchen Kunst – Unterhaltung – Sport, Fremdenverkehr sowie Wirtschaftsdienste (sieht man von den Häuslichen Diensten mit einer hohen Teilzeitquote ab), ferner im Druckerei- und Verlagswesen (Tabelle 4). Die geringste relative Streuung ist in den Wirtschaftsklassen Holzverarbeitung, Bauwirtschaft, Textil- und Lederindustrie sowie in den Einrichtungen der Gebietskörperschaften und im Unterrichtswesen festzustellen. Somit besteht in bezug auf die

Streuung der Männerlöhne ein Gefälle vom Dienstleistungssektor (Ausnahme: Öffentliche Einrichtungen, Unterrichtswesen) zur Sachgüterproduktion (mit Ausnahme des Verlagswesens, wo die Teilzeitquote überdurchschnittlich hoch ist).

Alle Branchen der Sachgüterproduktion (exklusive Verlagswesen) unterscheiden sich im Hinblick auf die relative Distanz zwischen den äußersten Dezilen und dem Median nur wenig voneinander. Alle ersten Dezile der Männerlöhne liegen dort im Bereich zwischen 60 und 75 Prozent des jeweiligen Medians, die neunten Dezileinkommen männlicher Arbeiter betragen zwischen 130 und 145 Prozent des jeweiligen Medianlohnes (Tabelle 11).

Das für die relative Streuung der Männerlöhne konstatierte Gefälle vom Dienstleistungssektor zur Sachgüterproduktion besteht auch, soweit sich dies anhand der vorliegenden Daten überhaupt berechnen läßt, hinsichtlich der Schichtung der Einkommen männlicher Angestellter (Tabellen 5 und 12).

Vor allem die interindustriellen Unterschiede in der relativen Streuung der Einkommen der Arbeiterinnen werden durch die verschiedenen Teilzeitquoten wesentlich beeinflußt. Letztere finden insbesondere in der Lage des ersten Dezileinkommens und somit auch im Dezils-Dispersionskoeffizienten ihren Niederschlag. Wirtschaftsklassen mit sehr hohen Anteilen von Teilzeitbeschäftigten unter den Arbeiterinnen, wie Häusliche Dienste, Wirtschaftsdienste, Verlagswesen, Bank- und Versicherungswesen sowie Verkehrswesen, nehmen in bezug auf die relative Streuung in dieser Reihenfolge die ersten fünf Ränge ein (Tabellen 6 und 13). Die „untere“ relative Streuung ist am größten in den Häuslichen Diensten (D1 nur 37,7 Prozent des Medians), in den Druckereien und Verlagen sowie im Verkehrswesen. Die geringste relative Streuung weisen die Frauenlöhne in der Bekleidungs-, Leder-, Metall-, Papier- und Chemischen Industrie auf. Das gegenüber der Sachgüterproduktion höhere Ausmaß von Ungleichheit in den Dienstleistungsbranchen (mit Ausnahme des Fremdenverkehrsbereichs, wo die Teilzeitquote außerordentlich gering ist) und im Verlagswesen spiegelt somit in erster Linie die Unterschiede in der Teilzeitquote wider.

Die Einkommensstrukturen der weiblichen Angestellten sind – trotz überwiegend niedrigerer Teilzeitquoten – in Abhängigkeit von unterschiedlichen personalen und Arbeitsplatzmerkmalen, die für die intraindustrielle Streuung der Einkommen verantwortlich sind, stärker ausdifferenziert als jene der Arbeiterinnen. Auch innerhalb des Dienstleistungssektors bestehen im Hinblick auf die relativen Streuungsmaße erhebliche Diskrepanzen (Tabellen 7 und 14). Während die inneren Gehaltsunterschiede in den Wirtschaftsklassen Unterrichtswesen, Kunst – Unterhaltung – Sport, Gesundheitswesen, Wirtschaftsdienste die höchsten sind, ist die Streuung der Gehälter in den Einrichtungen der Gebietskörperschaften, im Bank- und Versicherungswesen, im Handel und in der Fremdenverkehrsbranche deutlich unterdurchschnittlich. Die Unterschiede in der Teilzeitquote bieten hierfür keine Erklärung. Die Branchen der Sachgüterproduktion (mit Ausnahme von

Bauwirtschaft, Holzverarbeitung, Energieversorgung) weisen unterdurchschnittliche Werte auf. Die geringsten inneren Gehaltsunterschiede sind in der Textil-, Leder-, Bekleidungs-, Papier- und Chemischen Industrie festzustellen.

Bei den männlichen Arbeitern (Korrelationskoeffizient $r = -0,62$) und bei den Arbeiterinnen ($r = -0,59$) besteht ein systematischer negativer Zusammenhang zwischen der Höhe des Branchenmedianeinkommens und der relativen Streuung, gemessen mittels Quartils-Dispersionskoeffizient. In Branchen mit niedrigem Lohnniveau ist somit die intraindustrielle Lohnstruktur relativ stärker ausdifferenziert als in Hochlohnbranchen. Bei den weiblichen Angestellten hingegen ist diese Korrelation nur sehr schwach ausgeprägt ($r = -0,11$). Für die Männergehälter läßt sich der entsprechende Korrelationskoeffizient gar nicht berechnen, da das 3. Quartil in mehreren Branchen über dem oben erläuterten Grenzbetrag von öS 32.200,- liegt.

3.1.3 Schiefe und Kurtosis der Einkommensverteilungen

Schiefemaßzahlen, deren Konstruktion auf Quantilen beruht, sind der Quartilskoeffizient der Schiefe (QKS) und der Dezilskoeffizient der Schiefe (DKS):

$$\text{QKS} = \frac{Q3 + Q1 - 2 \times Q2}{Q3 - Q1} \quad \text{DKS} = \frac{D9 + D1 - 2 \times Q2}{D9 - D1}$$

Beide Koeffizienten messen die relative Schiefe. Sie sind Quotienten aus einem absoluten Schiefemaß und einem Streuungsmaß und daher dimensionslose Größen. Bei rechtsschiefen (positiven) Verteilungen ist die „obere“ Streuung $Q3 - Q2$ bzw. $D9 - Q2$ größer als die „untere“ Streuung $Q2 - Q1$ bzw. $Q2 - D1$. $\text{QKS} > 0$ (bzw. $\text{DKS} > 0$) signalisiert demnach eine Häufung der Fälle am unteren Ende der Einkommensskala. Bei linksschiefen (negativen) Häufigkeitsverteilungen nehmen QKS und DKS negative Werte an. Mit zunehmender Asymmetrie der Verteilungen steigen die absoluten Werte der Schiefemaßzahlen. $\text{QKS} = 0$ (bzw. $\text{DKS} = 0$) zeigt eine symmetrische Dichtekurve an.

Die Häufigkeitsverteilung der Gesamtheit der Einkommen von Arbeitern und Angestellten ist erwartungsgemäß leicht rechtsschief (siehe Übersicht 4 und Tabellen 1 bis 7). Die Dichtekurve der Männereinkommen ist etwas stärker positiv asymmetrisch als jene der Fraueneinkommen. Die Verteilung der Gehälter weiblicher Angestellter ist durch leichte Rechtsschiefe charakterisiert, während sich jene der Frauenlöhne durch Symmetrie auszeichnet. Die Häufigkeitsverteilung der Männerlöhne hingegen ist leicht positiv asymmetrisch. Die Form der Einkommensdifferenzierung bei den männlichen Angestellten kann nur mittels der Quartilskoeffizienten der Schiefe quantifiziert werden: Dieses Schiefemaß zeigt Symmetrie an.

Übersicht 4

Maßzahlen der Schiefe und Kurtosis

	QKS	DKS	QKK
Männliche Arbeiter	0,08	0,13	0,49
Männliche Angestellte	- 0,01	NV	NV
Männer insgesamt	0,19	0,26	0,49
Weibliche Arbeiter	0,01	0,02	0,49
Weibliche Angestellte	0,10	0,19	0,50
Frauen insgesamt	0,13	0,23	0,53
Gesamt	0,13	0,25	0,52

Quelle: Tabellen 1 bis 7

Bei den männlichen Arbeitern weisen drei Niedriglohnbranchen eine außergewöhnliche Häufung der Fälle im unteren Bereich der Lohnskala auf: In der Wirtschaftsklasse Haushalt – Hauswartung ist die Verteilung der Männerlöhne extrem rechtsschief ($QKS = 0,65$), im Bereich Kunst – Unterhaltung – Sport stark ($QKS = 0,31$) und in der Fremdenverkehrsbranche deutlich positiv asymmetrisch. Annähernd symmetrische Häufigkeitsverteilungen liegen hingegen in der Bekleidungserzeugung, im Druckerei- und Verlagswesen, im Gesundheitswesen und in den Einrichtungen der Gebietskörperschaften vor. Leichte Linksschiefe zeigen nur die Dichtekurven in der Papierbranche sowie im Bank- und Versicherungswesen.

Bezüglich der Gestalt der intraindustriellen Gehaltsverteilungen der Männer lassen sich nur in wenigen Wirtschaftsklassen quantifizierende Aussagen treffen. Deutlich linksschief ist die entsprechende Häufigkeitsverteilung in der Wirtschaftsklasse Kunst – Unterhaltung – Sport, stark rechtsschief ($QKS = 0,46$) im Verkehrswesen. Auch das Beherbergungs- und Gaststättenwesen sowie die Öffentlichen Einrichtungen weisen eine ausgeprägte Häufung der Gehälter im unteren Bereich der Einkommensskala auf.

Bei den Löhnen von Arbeiterinnen existieren die am stärksten rechtsschiefen Verteilungen im Bank- und Versicherungswesen und in den Häuslichen Diensten, welche auch die beiden Branchen mit dem niedrigsten mittleren Lohnniveau sind. Neun intraindustrielle Lohnverteilungen sind als linksschief zu klassifizieren, wobei die stark negative Asymmetrie ($QKS = -0,32$) im Bereich der Einrichtungen der Gebietskörperschaften auffällt.

Deutlich rechtsschiefe Polygone der Einkommen weiblicher Angestellter bestehen im Handel und in der Wirtschaftsklasse Kunst – Unterhaltung – Sport. Auf der Grundlage des Quartilskoeffizienten der Schiefe sind drei branchenmäßige Gehaltsverteilungen als linksschief zu bezeichnen, ausgehend vom entsprechenden Dezilskoeffizienten sind jedoch keine negativ asymmetrischen Verteilungen festzustellen.

Ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der Lohn-differenzierung und der Form der Lohndifferenzierung besteht bei den männlichen Arbeitern. Der Koeffizient der Korrelation zwischen dem relativen Streuungsmaß (Quartils-Dispersionskoeffizient) und der Schiefemaßzahl (Quartilskoeffizient der Schiefe) beträgt 0,77. Tendenziell geht steigende relative Lohndifferenzierung somit einher mit stärkerer Häufung der Löhne im unteren Bereich der Einkommensskala. Ein entgegengesetzter, wenn auch schwächerer Zusammenhang zwischen relativer Streuung und Schiefe ist für die Gehälter weiblicher Angestellter errechenbar ($r = -0,48$). In diesem Fall weisen Branchen mit hoher relativer Gehaltsungleichheit eher negativ asymmetrische Häufigkeitspolygone auf. Für die übrigen beiden Arbeitnehmergruppen besteht kein entsprechender signifikanter Zusammenhang.

Weitere Anhaltspunkte über die Gestalt der Einkommensverteilungen liefert der Quartilskoeffizient der Kurtosis (QKK):

$$QKK = 1 - \frac{Q3 - Q1}{D9 - D1}$$

Je spitzer (flacher) die Häufigkeitsverteilung ist, umso höhere (geringere) Werte nimmt QKK an.

Unter den Verteilungen von Übersicht 3 existieren kaum Unterschiede in bezug auf die Kurtosis. Daraus darf jedoch nicht geschlossen werden, daß auch alle branchenmäßigen Einkommensverteilungen innerhalb der vier Arbeitnehmerkategorien ähnlich steil oder flach verlaufen (siehe Tabellen 1 bis 7).

Für männliche und weibliche Arbeiter sowie weibliche Angestellte gilt gleichermaßen, daß die Mehrheit der branchenmäßigen Einkommensverteilungen QKK-Werte zwischen 0,42 und 0,56 aufweist. Bei den Männerlöhnen verlaufen die Dichtekurven in der Sachgüterproduktion im allgemeinen etwas flacher als im Dienstleistungssektor. Außerhalb des genannten Werteintervalls liegen ausschließlich das Unterrichtswesen und die Wirtschaftsklasse Haushaltung – Hauswartung ($QKK = 0,66$). In beiden Fällen ist die Häufigkeitsverteilung außergewöhnlich spitz. Die Wirtschaftsklasse Haushaltung – Hauswartung nimmt hier somit in jeder Hinsicht eine Extremposition ein: niedrigstes Lohnniveau, größte relative Streuung, stärkste Häufung der Männerlöhne im unteren Bereich, höchster Kurtosiswert.

Im Verkehrswesen und in den Einrichtungen der Gebietskörperschaften verlaufen die Dichtekurven der Frauenlöhne etwas flacher als in den übrigen Branchen mit Ausnahme des Unterrichtswesens. In der letztgenannten Wirtschaftsklasse ist die Lohnverteilung sehr stark abgeplattet ($QKK = 0,25$). Bei den weiblichen Angestellten liegen nur die zwei Branchen Kunst – Unterhaltung – Sport und Unterrichtswesen unterhalb des oben genannten Werteintervalls.

4. Branchenmäßige Einkommensunterschiede

4.1 Die interindustrielle Struktur der bereinigten Monatseinkommen

Die in der Folge diskutierte interindustrielle Einkommensstruktur setzt sich aus den bereinigten monatlichen Medianeinkommen der 25 Wirtschaftsklassen zusammen. Der Median (Zentralwert) bietet gegenüber dem arithmetischen Mittel den Vorteil, in Hinsicht auf Extremwerte in der geordneten Reihe der Merkmalsausprägungen unempfindlich zu sein.

Aus theoretischer Sicht sind die relativen Einkommensabstände zwischen den Branchen bedeutsamer als die absoluten. Der Einkommensmedian einer Branche, ausgedrückt in Prozent des Einkommensmedians der Gesamtheit der erfaßten Arbeitnehmer, wird als Einkommensposition der betreffenden Branche bezeichnet und kennzeichnet die Stellung dieser Branche bzw. dieser Gruppe von Arbeitnehmern im gesamten Arbeitskosten- bzw. Einkommensgefüge. Die Verwendung der relativen Einkommensabstände trägt mithin sowohl dem Einkommensaspekt hinsichtlich der Positionsvergleiche von Arbeitnehmergruppen als auch dem Kostenaspekt hinsichtlich der Substitutionsüberlegungen der Unternehmungen Rechnung. Steht die Arbeitsmarktrelevanz der Einkommensrelationen im Vordergrund, so erscheinen die Bruttomonatseinkommen, ergänzt um die anteiligen jährlichen Zuwendungen und bereinigt um Unterschiede in der Anzahl der Beschäftigungstage, als recht geeigneter Indikator.

4.1.1 Die Struktur der Gesamtheit der Einkommen von Arbeitern und Angestellten

An der Spitze der branchenmäßigen Einkommenshierarchie stehen die Energie- und Wasserversorgung (159,6 Prozent des Medianeinkommens der Gesamtheit; vgl. Übersicht 5) sowie der Bergbau (138,8 Prozent). Die dritte Position nimmt mit dem Bank- und Versicherungswesen (128,4 Prozent) eine Branche aus dem Dienstleistungssektor ein. In der Rangliste folgen mit der Papierindustrie, der Chemischen Industrie, dem Druckerei- und Verlagswesen, der Erzeugung von Stein- und Glaswaren, der Metallbranche und dem Bauwesen sechs Branchen aus der Sachgüterproduktion. Im untersten Bereich der Einkommensskala befinden sich die Fremdenverkehrswirtschaft (= Gaststätten- und Beherbergungswesen, 72 Prozent), die Bekleidungserzeugung (65,4 Prozent), die Wirtschaftsklasse Körperpflege – Reinigung (60 Prozent) und die Häuslichen Dienste (32,3 Prozent).

Innerhalb der Sachgüterproduktion ist somit nach wie vor die von zahlreichen internationalen Studien⁴ festgestellte Trennung der Branchen in zwei Hauptgruppen festzustellen, die sich grob als Konsum- und Investitionsgüterindustrie kennzeichnen lassen. Die Branchen der

Übersicht 5

**Die interindustrielle Einkommensstruktur der Gesamtheit von Arbeitern und Angestellten;
die Beschäftigungsstruktur in den Branchen**

Wirtschaftsklasse	Medianeinkommen			Frauen in %	Beschäftigungsanteile			
	öS	Rang	in % d. Ges.		FArb in %	FAng in %	MArb in %	MAng in %
Land- u. Forstwirtschaft	13.606	20	83,1	29,9	22,8	7,0	53,6	16,5
Energie, Wasser	26.133	1	159,6	15,7	3,6	12,1	29,3	55,0
Steine, Bergbau	22.721	2	138,8	10,1	3,0	7,1	70,7	19,2
Nahrungsmittel	16.026	11	97,9	41,7	26,2	15,5	43,9	14,4
Textil	13.867	19	84,7	59,0	44,8	14,2	24,1	16,9
Bekleidung	10.704	23	65,4	81,6	64,9	16,7	10,8	7,6
Leder	11.381	22	69,5	62,4	46,3	16,1	27,1	10,4
Holz	14.895	13	91,0	22,1	11,2	11,0	65,6	12,2
Papier	20.963	4	128,0	24,1	15,6	8,5	58,0	17,9
Druck	19.485	6	119,0	38,5	16,8	21,8	33,9	27,5
Chemie	19.799	5	120,9	30,2	15,2	15,0	44,1	25,6
Stein-, Glaswaren	19.191	7	117,2	22,0	12,0	10,0	59,2	18,8
Metall	19.123	8	116,8	23,8	12,4	11,4	50,6	25,6
Bauwesen	17.826	9	108,9	12,1	2,3	9,8	73,3	14,6
Handel, Lager	14.346	16	87,6	52,2	8,7	43,4	17,5	30,3
Gaststätten, Beherbergung	11.780	21	72,0	63,6	55,4	8,2	31,4	5,1
Verkehr, Nachrichten	15.609	12	95,3	26,3	7,8	18,4	48,9	24,8
Banken, Versicherung	21.022	3	128,4	44,9	4,7	40,1	0,6	54,6
RRWi.-Dienste	14.837	15	90,6	54,4	7,9	46,6	13,4	32,1
Körperpflege, Reinigung	9.819	24	60,0	77,2	69,2	8,0	19,0	3,8
Kunst, Unterhaltung, Sport	14.895	14	91,0	40,6	11,6	29,0	17,1	42,3
Gesundheit, Fürsorge	14.150	17	86,4	81,1	24,1	57,0	5,9	13,0
Unterricht, Forschung	14.101	18	86,1	60,9	9,4	51,5	3,8	35,3
Öffentliche Einrichtungen	16.362	10	99,9	57,8	18,1	39,8	17,0	25,2
Häusliche Dienste	5.298	25	32,4	84,4	82,7	1,7	15,3	0,3
Gesamt	16.372		100,0	43,1	17,7	25,5	33,2	23,6

Quelle: Hauptverband; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten

Investitionsgüterindustrie weisen durchwegs höhere Einkommen als die Verbrauchsgüterindustrie auf und befinden sich bis auf die Holzverarbeitung im obersten Drittel der Einkommenshierarchie. Von den Verbrauchsgüterindustrien liegt die Nahrungsmittelindustrie im Mittelfeld, und die übrigen sind den Niedriglohnbranchen zuzurechnen. Aus dem Dienstleistungssektor nimmt ausschließlich das Bank- und Versicherungswesen eine Spitzenposition ein, die Einrichtungen der Gebietskörperschaften und das Verkehrswesen befinden sich im Mittelfeld, in den übrigen Branchen liegt das Einkommensniveau zum Teil erheblich unter 90 Prozent des Medianeinkommens der Gesamtheit.

Untersuchungen im In- und Ausland zeigen, daß die Einkommensposition der einzelnen Branchen vor allem abhängig ist von:

1. dem Anteil der weiblichen Beschäftigten. Diese These kann auch mittels der vorliegenden Daten aus der Sozialversicherung überprüft werden. Dabei zeigt sich ein starker, negativer Zusammenhang zwischen dem Anteil der weiblichen Beschäftigten (Anteil der weiblichen Beschäftigten an der jeweiligen Gesamtsumme der Versicherungstage) und der Höhe des Branchenmedianeinkommens (siehe Übersicht 4). Der entsprechende Determinationskoeffizient R^2 beträgt 0,62, was für eine Querschnittsregression einen hohen Wert darstellt⁵.

2. dem Qualifikationsgrad der Beschäftigten. Eine Auswertung für die Industrie i. e. S. führt die Korrelation zwischen dem Anteil der qualifizierten Beschäftigten (Facharbeiter, qualifizierte Anlernkräfte, höhere und mittlere Angestellte sowie Meister) und der Einkommenshierarchie der Industriezweige vor Augen⁶.

Unter den Branchen, welche die obersten Positionen in der Rangordnung einnehmen, sind in der Energie- und Wasserversorgung ebenso wie im Bank- und Versicherungswesen mehr als die Hälfte der Beschäftigten männliche Angestellte, viele davon mit hoher und höchster Qualifikation. Die Beschäftigungsstruktur im Bergbau und in der Papierbranche ist jeweils durch einen hohen Anteil hochbezahlter männlicher Arbeiter charakterisiert. In den drei Branchen mit dem niedrigsten Einkommensniveau, nämlich den Wirtschaftsklassen Haushaltung – Hauswartung, Körperpflege – Reinigung und Bekleidungszeugung, beläuft sich der Beschäftigungsanteil von Arbeiterinnen auf mehr als 60 Prozent. Die nächsthöheren Ränge in der Einkommenshierarchie nehmen die Leder-, die Textilindustrie und die Fremdenverkehrsbranche ein. In diesen Bereichen beträgt die entsprechende Beschäftigungsquote zwischen 45 und 55 Prozent.

3. der jeweiligen Ertragslage bzw. davon, wie leicht Arbeitskosten überwältzt werden können. Die Ertragslage (Brutto-Gewinnspanne) wird wiederum durch die Kapitalintensität der Produktionsverfahren und die Gewinnlage (Marktposition, Unternehmenskonzentration) entscheidend bestimmt. Aus den Unterschieden in der Ertragslage ergeben sich Diskrepanzen in der Zahlungsbereitschaft (ability to pay).

Die höhere Zahlungsbereitschaft in Branchen mit guter Ertragslage folgt aus den Unternehmenszielen: Durch höhere Lohn- und Gehaltszahlungen soll die Arbeitsproduktivität gesteigert, die Kündigungsrate

reduziert werden, sodaß Entlassungs- und Einstellungskosten entfallen, die mittelfristige Rentabilität der betrieblichen Humankapitalinvestitionen sichergestellt, das Streikrisiko vermindert werden usw. Ferner können über höhere Einkommen besser qualifizierte Arbeitskräfte angeworben werden. Die Effizienzlohntheorie liefert somit Begründungen für die Zahlungsbereitschaft der Unternehmungen. Daneben sind explizite Verhandlungen über die Verteilung von Renten (rent-sharing) auf Branchenebene maßgeblich. Die Ergebnisse derartiger Verhandlungen spiegeln demnach die Ertragslage in der Branche und die relative Verhandlungsmacht beider Seiten⁷.

Es existieren mithin branchenspezifische Einkommensfaktoren, die nicht durch Humankapitalvariable und unterschiedliche Arbeitsbelastungen nach der Theorie kompensierender Lohndifferentiale erklärt werden können.

Die Einkommenshöhe in den Branchen des öffentlichen Sektors wird durch die Einkommensverhältnisse in den übrigen Wirtschaftsbereichen indirekt beeinflußt: Um die erforderlichen Arbeitskräfte rekrutieren zu können, müssen sich die einzelnen Bereiche des öffentlichen Sektors an den Einkommen für entsprechende Qualifikationen im privaten Sektor orientieren. Die Konkurrenz um Arbeitskräfte stellt somit den Zusammenhang zwischen den Einkommensverhältnissen im öffentlichen Sektor und jenen in den anderen Wirtschaftsbereichen her.

4.1.2 Differenzierung nach Geschlecht und Arbeiter- bzw. Angestelltenstatus

In den einzelnen Wirtschaftsklassen sind Arbeitnehmer mit unterschiedlichen Ausprägungen hinsichtlich der Merkmale Geschlecht, Beruf, Qualifikation, Alter usw. zu finden. Branchenmäßige Einkommensunterschiede stellen also nur einen Teil der mehrdimensionalen Einkommensstruktur dar. Sollen die interindustriellen Einkommensunterschiede isoliert werden, ist es erforderlich, die übrigen Einkommensstrukturdimensionen möglichst weitgehend auszuschalten. Branchenmäßige Einkommensunterschiede sind daher zu definieren „als Unterschiede in gleichartigen Arbeitseinkommen von Arbeitnehmern gleichen Geschlechts und gleicher Qualifikation in verschiedenen Branchen desselben Wirtschaftsgebietes“⁸.

Der empirische Vergleich sollte sich somit auf die Arbeitseinkommen möglichst homogener Beschäftigungsgruppen beziehen, d. h. auf Arbeitnehmer, die in verschiedenen Branchen tätig sind, sonst aber gleiche oder ähnliche, die Höhe des Arbeitsentgelts beeinflussende Merkmalsausprägungen aufweisen. Der Verwirklichung dieser berechtigten Forderung stehen in der Praxis regelmäßig erhebliche Hindernisse entgegen, so auch im Falle der neuen Einkommensstatistik aus der Sozialversicherung. Diese Daten erlauben nur die Ausschaltung geschlechtsbedingter und bestimmter qualifikationsbedingter Einkommensunterschiede. Die Analyse nimmt daher auf vier Beschäftigten-

Übersicht 6

Die industrielle Einkommensstruktur der vier Beschäftigtengruppen (Mediane der bereinigten Monatseinkommen)

Wirtschaftsklasse	männliche Arbeiter			männliche Angestellte			weibliche Arbeiter			weibliche Angestellte		
	öS	Rang	in % d. G.	öS	Rang	in % d. G.	öS	Rang	in % d. G.	öS	Rang	in % d. G.
Land- u. Forstwirtschaft	14.657	18	83,6	21.750	19	87,9	10.570	16	94,7	12.888	22	86,1
Energie, Wasser	22.111	2	126,2	31.422	3	127,0	11.510	11	103,1	20.413	1	136,4
Steine, Bergbau	21.895	3	125,0	32.200*	1	130,2	13.527	2	121,2	19.150	2	127,9
Nahrungsmittel	18.369	8	104,8	27.211	9	110,0	11.643	9	104,3	14.089	13	94,1
Textil	15.853	13	90,5	26.444	10	106,9	11.268	12	101,0	15.732	11	105,1
Bekleidung	13.683	20	78,1	23.629	14	95,5	9.774	20	87,6	13.287	20	88,8
Leder	12.679	22	72,4	23.053	16	93,2	9.720	21	87,1	13.537	18	90,4
Holz	15.145	15	86,4	23.689	13	95,8	11.731	8	105,1	12.074	24	80,7
Papier	22.181	1	126,6	32.020	2	129,5	12.082	6	108,3	17.923	5	119,7
Druck	21.023	4	120,0	29.866	5	120,7	11.934	7	106,9	16.886	6	112,8
Chemie	19.924	5	113,7	30.636	4	123,9	12.519	5	112,2	18.723	3	125,1
Stein-, Glaswaren	19.514	6	111,4	28.642	7	115,8	13.220	3	118,4	16.268	10	108,7
Metall	19.046	7	108,7	28.760	6	116,3	13.725	1	123,0	16.391	9	109,5
Bauwesen	17.699	9	191,0	27.312	8	110,4	10.963	14	98,2	13.694	17	91,5
Handel, Lager	15.072	16	86,0	22.160	18	89,6	10.077	17	90,3	12.440	23	83,1
Gaststätten, Beherbergung	13.035	21	74,4	17.508	24	70,8	10.909	15	97,7	13.358	19	89,2
Verkehr, Nachrichten	16.195	11	92,4	17.234	25	69,7	11.265	13	100,9	13.879	14	92,7
Banken, Versicherung	16.081	12	91,8	25.507	11	103,1	6.254	24	56,0	18.369	4	122,7
RRWi.-Dienste	13.933	19	79,5	23.184	15	93,7	8.334	23	74,7	13.785	15	92,1
Körperpflege, Reinigung	12.404	23	70,8	21.114	21	85,4	8.941	22	80,1	12.896	21	86,1
Kunst, Unterhaltung, Sport	11.076	24	63,2	25.500	12	103,1	9.810	19	87,9	16.593	8	110,8
Gesundheit, Fürsorge	15.395	14	87,9	22.335	17	90,3	11.521	10	103,2	15.039	12	100,5
Unterricht, Forschung	14.835	17	84,7	18.000	23	72,8	9.970	18	89,3	13.718	16	91,6
Öffentliche Einrichtungen	17.449	10	99,6	19.668	22	79,5	12.794	4	114,6	16.825	7	112,4
Häusliche Dienste	4.104	25	23,4	21.119	20	85,4	5.441	25	48,8	12.024	25	80,3
Gesamt	17.522		100,0	24.734		100,0	11.161		100,0	14.970		100,0

* Medianeinkommen über dem Grenzbetrag von 32.200 öS

Quelle: Hauptverband; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten

gruppen, nämlich männliche und weibliche Arbeiter sowie männliche und weibliche Angestellte, Bezug.

Die Einkommenshierarchie bei den männlichen Arbeitern wird von der Papierbranche (126,6 Prozent des Medianeinkommens aller männlicher Arbeiter), der Energie- und Wasserversorgung (126,2 Prozent), dem Bergbau (125 Prozent) und dem Druckerei- und Verlagswesen (120 Prozent) angeführt (Übersicht 6). Schlußlichter bilden (abgesehen von den Häuslichen Diensten mit vielen Teilzeitbeschäftigten) die Wirtschaftsklassen Kunst – Unterhaltung – Sport (63,2 Prozent) und Körperpflege – Reinigung (70,8 Prozent), die Fremdenverkehrsbranche (74,4 Prozent) und die Bekleidungserzeugung (78,1 Prozent). In den obersten neun Positionen der Rangordnung befinden sich ausschließlich Branchen aus dem Sektor Sachgüterproduktion.

Die letzte Aussage trifft auch auf die Rangordnung der Einkommen männlicher Angestellter zu. Die höchsten Medianeinkommen verzeichnen der Bergbau (Medianeinkommen über dem Grenzwert von S 32.200,- bzw. 130,2 Prozent), die Papierbranche (129,5 Prozent), die Energie- und Wasserversorgung (127 Prozent), die Chemiebranche (123,9 Prozent) und das Druckerei- und Verlagswesen (120,8 Prozent).

Die geringsten Werte weisen das Verkehrswesen (69,7 Prozent) und die Fremdenverkehrsbranche (70,8 Prozent; trotz des höchsten Anteils von Überstundenleistenden, siehe unten 4.1.3) auf. Die ungünstige Position des Unterrichtswesens (72,8 Prozent) dürfte auch auf Teilzeit- bzw. Nebenbeschäftigte zurückgehen.

Arbeiterinnen erzielen die höchsten Einkommen in der Metallbranche (123 Prozent) und in der Erzeugung von Stein- und Glaswaren (118,5 Prozent). Im unteren Bereich der Rangordnung werden die Einkommenspositionen wesentlich von den Anteilen der Teilzeitbeschäftigten beeinflusst (siehe unten 4.1.3). Die Wirtschaftsklassen auf den drei letzten Plätzen (Häusliche Dienste 48,8 Prozent, Banken und Versicherungen 56 Prozent, Wirtschaftsdienste 74,7 Prozent) sind durch weit überdurchschnittliche Teilzeitquoten charakterisiert.

Die obersten Positionen in der Hierarchie der Einkommen weiblicher Angestellter besetzen (außer der sehr kleinen Gruppe der im Bergbau Beschäftigten) die Energie- und Wasserversorgung (138,4 Prozent), die Chemiebranche (125,1 Prozent) sowie das Bank- und Versicherungswesen (122,7 Prozent). Den letzten Rang nimmt die Wirtschaftsklasse Haushalt – Hauswartung (80,3 Prozent) ein, die sich durch die bei weitem höchste Teilzeitquote auszeichnet. In weiteren sechs Branchen liegt das Medianeinkommen zwischen 80 und 90 Prozent des Medianeinkommens aller weiblicher Angestellten.

Trifft die oben genannte These der branchenspezifischen Einkommensbestimmungsfaktoren zu, so müßte die Rangordnung der Branchen nach der Einkommensposition relativ uniform für die vier Beschäftigtengruppen sein. Wie die Matrix der Spearman'schen Rangkorrelationskoeffizienten (Übersicht 7) zeigt, besteht zwischen diesen vier Einkommenshierarchien ein hohes Maß an Übereinstimmung.

Übersicht 7

Rangkorrelationskoeffizienten der branchenmäßigen Monats-einkommenshierarchien der vier Beschäftigtengruppen

	Männl. Angestellte	weibl. Arbeiter	weibl. Angestellte
Männliche Arbeiter	0,74	0,80	0,74
Männl. Angestellte		0,54	0,67
Weibl. Arbeiter			0,54

So beträgt der Koeffizient der Rangkorrelation zwischen den Einkommensskalen der männlichen Angestellten und der weiblichen Arbeiter immerhin noch 0,54. Der höchste Grad an Analogie existiert zwischen den Hierarchien der männlichen und der weiblichen Arbeiter.

4.1.3 Der Einfluß von Teilzeitquoten, Überstundenleistungen und Altersstruktur auf die Einkommenspositionen

In den einzelnen Branchen sind die Anteile von Teilzeitbeschäftigten und Überstundenleistenden unterschiedlich hoch. Da die Sozialversicherung über keine diesbezüglichen Daten (Anteile und Einkommen von Teilzeitbeschäftigten, Häufigkeit und Höhe der Überstundenentgelte) verfügt, ist eine Quantifizierung dieser verzerrenden Faktoren nicht möglich. Auf der Grundlage anderer, qualitativ allerdings vergleichsweise minderwertiger Statistiken kann daher lediglich eingeschätzt werden, in welchen Branchen und Arbeitnehmergruppen die genannten Faktoren besonders stark wirksam sind und in welche Richtung sie diese Einkommenspositionen beeinflussen.

1. Teilzeitquoten: Hinsichtlich der Bewertung der in 4.1.2 dargelegten interindustriellen Einkommensunterschiede bei Arbeiterinnen und weiblichen Angestellten ist auf die teilweise großen Unterschiede zwischen den Teilzeitquoten der Branchen Bedacht zu nehmen. Die einzig verfügbaren Informationen über die Anteile der Teilzeitbeschäftigten (das sind Beschäftigte mit einer wöchentlichen Normalarbeitszeit zwischen 13 und 35 Stunden) entstammen einer Sonderauswertung des Mikrozensus-Grundprogramms zur Normalarbeitszeit aus dem Jahr 1988⁹. Dabei sind die Vertragsbediensteten des öffentlichen Dienstes den Arbeitern bzw. Angestellten zugeordnet. Der Großteil der Daten bezüglich der Teilzeitquoten in den Wirtschaftsklassen ist freilich mit dem im Mikrozensus häufig auftretenden Manko behaftet, daß der Bereich des Stichprobenfehlers mehr als ± 20 Prozent beträgt!

Unter den Arbeiterinnen (durchschnittliche Teilzeitquote 23,8 Prozent) ist der Anteil der Teilzeitbeschäftigten in der Mehrzahl der Dienstleistungsbranchen überdurchschnittlich hoch. Die Branchen Wirtschaftsdienste (67,2 Prozent), Unterrichtswesen (61 Prozent), Bank-

und Versicherungswesen (58,8 Prozent) sowie Haushaltung – Hauswartung (53,5 Prozent) weisen die höchsten Teilzeitquoten auf und befinden sich in der Einkommenshierarchie im untersten Bereich. Ein Teil des ausgewiesenen Einkommensgefälles zwischen Arbeiterinnen in den Wirtschaftsklassen der Sachgüterproduktion (Ausnahmen: Bekleidung, Leder) und jenen im Dienstleistungssektor geht somit auf die höheren Anteile von Teilzeitbeschäftigten im letztgenannten Sektor zurück. Unter den weiblichen Angestellten sind die diesbezüglichen Unterschiede weit weniger ausgeprägt.

2. Überstundenleistungen: Die aktuellsten Daten über „regelmäßige Überstundenleistungen“ bietet das Mikrozensus-Sonderprogramm vom September 1987. 23,4 Prozent der Männer und 11,7 Prozent der Frauen geben an, „regelmäßig“ Überstunden zu leisten¹⁰. Diese Angaben beziehen sich allerdings auf die Überstundenleistungen insgesamt, das heißt ohne Berücksichtigung deren Abgeltungsform. Rund drei Viertel der Männer und 63 Prozent der Frauen, die Überstunden leisteten, bekamen diese stundenweise oder pauschaliert bezahlt.

Die interindustriellen Unterschiede in der Überstundenintensität waren 1987 bei den Männern erheblich. Die in den Wirtschaftsklassen des Dienstleistungssektors Beschäftigten gaben weit häufiger an, regelmäßig Überstunden zu leisten, als männliche Arbeitnehmer in der Sachgüterproduktion. Der Anteil der überstundenleistenden Männer war in der Fremdenverkehrsbranche (42,3 Prozent) am höchsten. Überdurchschnittliche Quoten wiesen außerdem das Bank- und Versicherungswesen (37,5 Prozent), die Wirtschaftsdienste (35,8 Prozent), die Wirtschaftsklasse Kunst – Unterhaltung – Sport (32,9 Prozent) sowie das Unterrichtswesen (31,9 Prozent) auf. Da der Effekt auf die Einkommenspositionen nicht quantifiziert werden kann, läßt sich nur festhalten, daß nach einer Bereinigung der Männereinkommen um die Überstundenabgeltungen das Einkommensgefälle zwischen Sachgüterproduktion und Dienstleistungssektor noch steiler ausfallen würde.

3. Altersstruktur: Die Statistik aus der Sozialversicherung enthält Daten über das Durchschnittsalter in den vier Beschäftigtenkategorien der einzelnen Wirtschaftsklassen. In der Mehrzahl der Branchen liegt das Durchschnittsalter männlicher und weiblicher Arbeiter zwischen 31 und 38 Jahren, jenes der männlichen Angestellten zwischen 35 und 42 Jahren und jenes der weiblichen Angestellten zwischen 32 und 37 Jahren. Nur wenige Wirtschaftsklassen befinden sich außerhalb dieser Intervalle. Im Durchschnitt jünger als 30 Jahre sind männliche (29,6 Jahre) und weibliche (29,8 Jahre) Arbeiter in der Fremdenverkehrsbranche sowie Arbeiterinnen in der Bekleidungserzeugung (29,5 Jahre). Altersmäßig oberhalb des genannten Intervalls liegen Arbeiter beiderlei Geschlechts (41,2 bzw. 40 Jahre) in den Häuslichen Diensten und in den Einrichtungen der Gebietskörperschaften (39,6 bzw. 39,8 Jahre) sowie Arbeiterinnen im Verkehrswesen (38,9 Jahre), in der Energie- und Wasserversorgung (39,5 Jahre) und im Bank- und Versicherungswesen (43,5 Jahre). Unter den männlichen Angestellten weichen nur die Wirtschaftsdienste (33,7 Jahre) und das Verkehrswesen (31,0 Jahre)

wesentlich von den übrigen Branchen ab. Weibliche Angestellte erweisen sich im Hinblick auf das Durchschnittsalter als die homogenste Beschäftigtengruppe. Oberhalb des erwähnten Bereichs befinden sich nur im Häuslichen Dienste (39,6 Jahre), unterhalb ausschließlich das Unterrichtswesen (28,6 Jahre).

Ein positiver Zusammenhang zwischen Alter und Einkommen ist zu erwarten, wenn Senioritätsregeln auf die Einkommensgestaltung wesentlichen Einfluß ausüben. Entsprechungen zwischen besonders niedrigem Durchschnittsalter und einem Rang im untersten Fünftel der Einkommenshierarchie bestehen bei Arbeitern in der Fremdenverkehrsbranche, Arbeiterinnen in der Bekleidungsindustrie sowie männlichen Angestellten im Verkehrswesen. Arbeiter beiderlei Geschlechts in den Einrichtungen der Gebietskörperschaften zeichnen sich durch außergewöhnlich hohes Durchschnittsalter und gleichzeitig eine Position im oberen Bereich der jeweiligen Einkommenshierarchie aus.

4.1.4 Einkommensunterschiede zwischen Teilbereichen der Wirtschaftsklassen des sachgüterproduzierenden Sektors

Zu berücksichtigen ist bei der Beurteilung der interindustriellen Einkommensstruktur, daß viele der Wirtschaftsklassen in der Sachgüterproduktion heterogen sind und sich die verschiedenen Teilbereiche einzelner Wirtschaftsklassen in bezug auf das Einkommensniveau deutlich unterscheiden. Einen partiellen, auf die Industrie i. e. S. beschränkten (d. h. das produzierende Gewerbe nicht erfassenden) Einblick gewährt in diesem Zusammenhang die Industriestatistik, welche tiefer gliedert als die Einkommensstatistik aus der Sozialversicherung, nämlich in 23 Industriezweige.

An der Spitze der Jahreseinkommenshierarchie der 23 Industriezweige standen im Jahr 1987¹¹ die Erdölindustrie (1. Rang hinsichtlich des durchschnittlichen Bruttojahreslohns je Arbeiter und 1. Rang hinsichtlich des durchschnittlichen Bruttojahresgehaltes je Angestellten), die Papiererzeugung (2./3.), die Bergwerke (3./2.), die Eisenhütten (4./5.) und die Glasindustrie (6./4.). Am unteren Ende der Skala befanden sich die Bekleidungsindustrie (23./22.), die Ledererzeugung (22./20.) und -verarbeitung (21./19.), die Textilindustrie (20./17.) und die Sägeindustrie (18./23.)¹².

Ausgeprägte Einkommensunterschiede zwischen den Teilbereichen einzelner Industriebranchen bestanden demnach v. a. in der Papierindustrie und in der Metallindustrie, die sich durch Größe und Heterogenität auszeichnet. Innerhalb der Papierbranche gehörte die Papiererzeugung zu den Hochlohnindustrien, während die Papierverarbeitung (17./14.) im unteren Mittelfeld lag. Die Metallbranche erfaßte sowohl Industriezweige, die Plätze im oberen Teil der Skala belegten, wie die Eisenhütten und die NE-Metallindustrie (8./6.), als auch solche im unteren Mittelfeld, wie die Eisen- und Metallwarenindustrie (15./16.) und die Fahrzeugindustrie (13./13.), bei den Arbeitern auch die Elektroindustrie (14.).

4.1.5 Die Streuung der Branchenmedianeinkommen

Beim Vergleich der Streuung verschiedener Verteilungen ist dem gewichteten Variationskoeffizienten gegenüber Standardabweichung und Varianz der Vorzug zu geben, da letztere auf Unterschiede im Einkommensniveau reagieren. Der Variationskoeffizient gibt die Standardabweichung in Prozent des arithmetischen Mittels an. Als Gewichte dienen hier die Anteile der Wirtschaftsklassen an den Versicherungstagen der jeweiligen Gesamtheit. Mit steigender Heterogenität der interindustriellen Einkommensstruktur nimmt der gewichtete Variationseffekt zu.

Diese Meßzahl ist zur pauschalen Beurteilung der relativen Streuung geeignet. Dabei ist zu berücksichtigen, daß der gewichtete Variationskoeffizient nicht nur durch die Einkommenspositionen der Branchen (d. h. durch die Relationen zwischen den Medianeinkommen der Branchen), sondern auch durch die Besetzungstärken (d. h. Beschäftigungszahlen) der Wirtschaftsklassen beeinflußt wird. Denkbar sind mithin zwei Verteilungen, die sich in bezug auf die relative Streuung, gemessen anhand des gewichteten Variationskoeffizienten, nicht unterscheiden, aber gänzlich verschiedene Einkommenspositionen der Branchen aufweisen. In diesem Fall wären es die unterschiedlichen Besetzungsrelationen, die den Ausgleich des relativen Streuungsmaßes herbeiführen.

Übersicht 8

Relative Streuung der Branchenmedianeinkommen (gewichtete Variationskoeffizienten in %)

	Bereinigte Monats- einkommen	Jahreseinkommen (siehe 4.2)
Männliche Arbeiter	14,3	22,4
Männliche Angestellte	16,8	21,8
Männer insgesamt	15,8	23,7
Weibliche Arbeiter	19,4	24,6
Weibliche Angestellte	14,2	16,6
Frauen insgesamt	17,6	23,0
Gesamt	19,9	26,0

Die relative interindustrielle Streuung der Männerlöhne ist geringer als jene der Männergehälter (Übersicht 8). Auf die Niedriglohnbranchen im Dienstleistungssektor entfallen mit Ausnahme der Fremdenverkehrswirtschaft nur geringe Anteile der Gesamtheit männlicher Arbeiter. Bei den männlichen Angestellten liegt die gewichtsmäßig zweitbedeutendste Wirtschaftsklasse, die Metallbranche (15,6 Prozent der

männlichen Angestellten) auf Rang 6 der Einkommenshierarchie. Auch einige Wirtschaftsklassen mit weit unterdurchschnittlichem Gehaltsniveau sind stark besetzt: das Verkehrswesen mit dem niedrigsten Mediangehalt und die Einrichtungen der Gebietskörperschaften (12,7 Prozent Beschäftigtenanteil, Rang 22 der Gehaltsskala).

Unter den vier analysierten Beschäftigtenkategorien ist die relative interindustrielle Streuung der Einkommen bei den Arbeiterinnen am höchsten, bei den weiblichen Angestellten am geringsten. Die Metallbranche, in der jede zehnte Arbeiterin beschäftigt ist (10,1 Prozent), steht an der Spitze der Rangordnung der Frauenlöhne, die Einrichtungen der Gebietskörperschaften (Beschäftigtenanteil 12,2 Prozent) befinden sich auf Rang 4. Zudem weisen drei Niedriglohnbranchen hohe Beschäftigtenanteile auf: Die Wirtschaftsklasse Haushalt – Hauswartung mit infolge hoher Teilzeitquote außergewöhnlich niedrigem mittleren Lohnniveau (48,8 Prozent des entsprechenden Gesamtmedians) beschäftigt 7,2 Prozent der Arbeiterinnen, die Wirtschaftsklasse Körperpflege – Reinigung 7,3 Prozent und die Bekleidungserzeugung 7,1 Prozent. Bei den weiblichen Angestellten hingegen liegt nur eine anteilmäßig wichtige Branche, nämlich das Bank- und Versicherungswesen (7,1 Prozent der Beschäftigten) außerhalb des Bereichs von plus/minus 20 Prozent des entsprechenden Gesamtmediangehalts.

Will man beim Streuungsvergleich den Effekt der unterschiedlichen Anteile der 25 Wirtschaftsklassen in den einzelnen Beschäftigungskategorien ausschalten, so sind die Variationskoeffizienten mit konstanten Gewichten, d. h. konstanten Beschäftigtenanteilen der Branchen, zu berechnen. Wären die männlichen Beschäftigten so auf die Branchen verteilt wie die Gesamtheit der Arbeitnehmer, so würde sich der Variationskoeffizient der männlichen Branchenmedianeinkommen auf 18,2 Prozent erhöhen, während die relative Streuung der Einkommen weiblicher Arbeitnehmer bei der Anwendung der genannten Gewichtung nur 15,3 Prozent betragen würde. Mit anderen Worten: Die relative interindustrielle Streuung der Männereinkommen ist geringer als jene der Fraueneinkommen (vgl. Übersicht 8), obwohl bei den Männern die Einkommenspositionen der Branchen unter der Annahme konstanter Beschäftigungsstrukturen relativ stärker streuen als bei den Frauen. Der ausschlaggebende Faktor sind in diesem Zusammenhang somit die unterschiedlichen Beschäftigtenanteile der Branchen.

4.2 Die interindustrielle Struktur der Jahreseinkommen

Markante Disparitäten zwischen den Wirtschaftsklassen bestehen auch nach der Beschäftigungsdauer der Arbeitnehmer. Für Arbeiter beiderlei Geschlechts liegt die durchschnittliche Zahl der jährlichen Versicherungstage pro Person in der Mehrzahl der Branchen zwischen 220 und 290. Die höchsten Werte weisen die Energie- und Wasserversorgung (nur bei den Männern: 312) und die Häuslichen Dienste (Männer: 301, Frauen: 313) auf. Weit unterdurchschnittliche Werte ergeben sich

Übersicht 9

Die interindustrielle Struktur der Jahreseinkommen

Wi.-Klasse	Gesamtheit			Männl. Arbeiter			Männl. Angestellte			Weibl. Arbeiter			Weibl. Angestellte		
	öS	Rang	% d. G.	öS	Rang	% d. G.	öS	Rang	% d. G.	öS	Rang	% d. G.	öS	Rang	% d. G.
Land- u. Forstwirtschaft	107.487	19	66,5	109.439	19	65,3	236.350	14	89,3	74.342	19	73,5	127.162	17	83,8
Energie, Wasser	277.881	1	172,0	229.954	1	137,2	349.832	3	132,2	101.672	9	100,5	198.687	1	131,0
Steine, Bergbau	225.695	2	139,7	213.111	2	127,1	354.200	1	133,8	106.863	5	105,6	195.968	2	129,2
Nahrungsmittel	142.097	11	88,0	162.872	9	97,2	288.437	9	109,0	91.204	13	90,1	135.254	13	89,2
Textil	134.510	14	83,3	147.433	11	88,0	293.528	8	110,9	104.792	6	103,6	160.466	8	105,8
Bekleidung	97.763	21	60,5	120.410	17	71,8	246.529	13	93,2	87.314	16	86,3	130.213	15	85,8
Leder	98.256	20	60,8	99.319	20	59,2	232.067	15	87,7	81.972	17	81,0	138.529	12	91,3
Holz	139.020	12	86,1	138.829	13	82,8	251.103	12	94,9	103.233	8	102,0	119.533	21	78,8
Papier	197.751	4	122,4	207.762	3	123,9	352.220	2	133,1	99.475	10	98,3	174.451	5	115,0
Druck	181.860	7	112,6	189.908	4	113,3	313.593	5	118,5	96.665	11	95,5	160.417	9	105,7
Chemie	188.750	5	116,8	181.973	5	108,6	327.805	4	123,9	108.915	4	107,6	185.358	3	122,2
Stein-, Glaswaren	177.837	8	110,1	174.325	7	104,0	304.560	7	115,1	114.573	3	113,2	157.257	10	103,7
Metall	188.043	6	116,4	181.572	6	108,3	311.567	6	117,7	125.813	1	124,3	163.910	7	108,1
Bauwesen	158.057	10	97,8	150.442	10	89,7	286.776	10	108,4	88.800	15	87,8	133.745	14	88,2
Handel, Lager	130.549	17	80,8	116.557	18	69,5	223.816	16	84,6	74.906	18	74,0	118.180	23	77,9
Gaststätten, Beherberg.	76.963	24	47,6	81.686	22	48,7	145.900	25	55,1	69.454	21	68,6	113.098	24	74,6
Verkehr, Nachrichten	130.595	16	80,8	131.719	15	78,6	153.383	24	58,0	89.745	14	88,7	118.434	22	78,1
Banken, Versicherung	217.227	3	134,5	143.121	12	85,4	272.925	11	103,1	59.830	23	59,1	183.690	4	121,1
RRWi.-Dienste	122.158	18	75,6	71.987	23	42,9	214.066	18	80,9	62.505	22	61,8	127.282	16	83,9
Körperpflege, Reinigung	79.207	23	49,0	87.655	21	52,3	206.213	20	77,9	72.720	20	71,9	124.661	19	82,2
Kunst, Unterhalt., Sport	91.356	22	56,6	46.519	24	27,8	182.750	22	69,1	46.761	25	46,2	121.682	20	80,2
Gesundheit, Fürsorge	135.368	13	83,8	138.042	14	82,4	221.861	17	83,8	104.073	7	102,8	147.382	11	97,2
Unterricht, Forschung	131.609	15	81,5	130.054	16	77,6	174.000	23	65,7	92.389	12	91,3	125.748	18	82,9
Öffentl. Einrichtungen	159.257	9	98,6	168.092	8	100,3	196.680	21	74,3	119.411	2	118,0	164.885	6	108,7
Häusliche Dienste	54.746	25	33,9	41.177	25	24,6	213.302	19	80,6	56.768	24	56,1	108.617	25	71,6
Gesamt	161.537		100,0	167.627		100,0	264.654		100,0	101.193		100,0	151.696		100,0

Quelle: Hauptverband; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten

für die Wirtschaftsklasse Kunst – Erhaltung – Sport (126 bzw. 143), die Fremdenverkehrsbranche (188 bzw. 191) und die Wirtschaftsdienste (nur bei Männern: 155).

Bei den Angestellten ist die mittlere Zahl der jährlichen Versicherungstage deutlich höher als bei den Arbeitern, die interindustriellen Unterschiede sind hingegen wesentlich geringer. Im Falle der männlichen Angestellten liegt die Mehrzahl der Branchen im Bereich zwischen 290 und 334 Tagen, bei den weiblichen Angestellten zwischen 270 und 307 Tagen. Der untere Extremwert betrifft beide Male die Wirtschaftsklasse Kunst – Unterhaltung – Sport (215 bzw. 220). Weit unter dem Durchschnitt befindet sich jeweils auch die Fremdenverkehrsbranche (250 bzw. 254).

Ausgehend von den (um die Unterschiede in der Anzahl der Versicherungstage) bereinigten monatlichen Medianeinkommen und den Durchschnittswerten der Versicherungsdauer kann für jede Wirtschaftsklasse und Beschäftigtengruppe ein „tatsächlich realisiertes“ mittleres Jahreseinkommen berechnet werden (siehe Übersicht 9).

Die Rangordnungen der Wirtschaftsklassen in bezug auf die realisierten Jahreseinkommen unterscheiden sich jeweils nur geringfügig von jenen in bezug auf die bereinigten Monatseinkommen (siehe Übersicht 10, linke Spalte). Die Rangkorrelationskoeffizienten weisen für alle vier Beschäftigtengruppen sehr hohe Werte auf.

Übersicht 10

Rangkorrelationskoeffizienten

	Monatseinkommen – Jahreseinkommen	Monatseinkommen – Zahl der Versicherungstage
Männliche Arbeiter	0,97	0,61
Männliche Angestellte	0,94	0,75
Weibliche Arbeiter	0,90	0,04
Weibliche Angestellte	0,86	0,29

Starke Rangunterschiede beim Vergleich der Hierarchie der Monatseinkommen und jener der Jahreseinkommen betreffen nur wenige Branchen. Die ausgeprägtesten Rangeinbußen bei der Erstellung der Jahreseinkommensskala erleidet die Wirtschaftsklasse Kunst – Unterhaltung – Sport (bei mAng., wArb., wAng.). Erhebliche Positionsverluste treffen ferner zwei weitere Dienstleistungsbranchen: die Fremdenverkehrswirtschaft (bei wArb. und wAng.) und das Verkehrswesen (bei wAng.). Den stärksten Aufstieg verzeichnen die Bekleidungs- und die Textilerzeugung sowie die Lederbranche (bei wArb. und wAng.).

Grob gesagt, ist bei den Männern das Gefälle von den Hochlohnbranchen der Sachgüterproduktion zu den meisten Dienstleistungsbranchen im Falle der Jahreseinkommen noch steiler als im Falle der bereinigten Monatseinkommen. Fünf Dienstleistungsbranchen (Häusliche Dienste, Kunst – Unterhaltung – Sport, Wirtschaftsdienste, Fremdenverkehr, Körperpflege – Reinigung) bleiben hinsichtlich der Jahreseinkommen von männlichen Arbeitnehmern unter der 100.000-S-Grenze. In bezug auf die Jahreseinkommen der männlichen Angestellten sind es ebenfalls fünf Wirtschaftsklassen aus dem Dienstleistungssektor (Fremdenverkehr, Verkehrswesen, Unterrichtswesen, Kunst – Unterhaltung – Sport, Einrichtungen der Gebietskörperschaften), die unter der 200.000-S-Grenze liegen.

Die relative interindustrielle Streuung der Jahreseinkommen der männlichen Arbeiter und Angestellten, gemessen anhand des mit den jeweiligen Beschäftigtenanteilen gewichteten Variationskoeffizienten, ist jeweils deutlich höher als jene der bereinigten Monatseinkommen (siehe Übersicht 8, rechte Spalte). Bei den Arbeitern steigt die Streuung um 29,7 Prozent, bei den Angestellten gar um 56,6 Prozent.

Somit erfolgt bei den Männern durch die Berücksichtigung der Unterschiede in der Versicherungsdauer eine erhebliche Verstärkung der Einkommensdifferenzierung. Der Koeffizient der Rangkorrelation zwischen den bereinigten Monatseinkommen und der Anzahl der jahresdurchschnittlichen Versicherungstage der einzelnen Wirtschaftsklassen weist sowohl für männliche Arbeiter als auch insbesondere für männliche Angestellte einen relativ hohen Wert auf (siehe Übersicht 10, rechte Spalte). Anders ausgedrückt: Männer in Wirtschaftsklassen mit hohem (bzw. niedrigem) Tageseinkommen sind tendenziell zudem noch durch eine überdurchschnittliche (bzw. unterdurchschnittliche) Beschäftigungsdauer begünstigt. Dies sei anhand eines Beispiels verdeutlicht: Eine Gegenüberstellung der auf den Versicherungstag standardisierten Medianeinkommen von männlichen Angestellten in der Energie- und Wasserversorgung einerseits und in der Fremdenverkehrsbranche andererseits ergibt ein Gehaltsverhältnis von 100:55,7. Berücksichtigt man zusätzlich, daß die durchschnittliche Zahl der Versicherungstage im erstgenannten Bereich 334 und im letzten nur 250 beträgt, so verschärft sich das Gefälle auf 100:41,7.

Bei den Arbeiterinnen liegt der Großteil der Branchenjahreseinkommen zwischen S 70.000,- und S 110.000,-, bei den weiblichen Angestellten zwischen S 115.000,- und S 185.000,-. Eine rangmäßige Entsprechung zwischen bereinigten Monatseinkommen und Versicherungstagen in den Branchen wie bei den Männern besteht bei den Frauen nicht. Der Variationskoeffizient der Jahreseinkommen übertrifft jeweils den Koeffizientenwert der bereinigten Monatseinkommen, aber weniger deutlich als bei den Männern.

Auch im Falle der Jahreseinkommen ist zwischen den Einkommenshierarchien der vier Beschäftigtengruppen ein hohes Maß an Übereinstimmung feststellbar. Die Rangkorrelationskoeffizienten sind jeweils gleich hoch oder höher als die Vergleichswerte aus Übersicht 7:

Übersicht 11

Rangkorrelationskoeffizienten der branchenmäßigen Jahres- einkommenshierarchien der vier Beschäftigtengruppen

	Männl. Angestellte	Weibl. Arbeiter	Weibl. Angestellte
Männl. Arbeiter	0,82	0,79	0,83
Männl. Angestellte		0,54	0,77
Weibl. Arbeiter			0,62

5. Strukturpolitische Implikationen

Die beschriebenen interindustriellen Einkommensdifferentiale in der österreichischen Wirtschaft sind im internationalen Vergleich hoch. Daten aus den westeuropäischen Ländern, den Vereinigten Staaten, Kanada und Japan liegen für den Hauptbereich der Sachgüterproduktion, nämlich die Industrie, vor¹³. Demgemäß ist die industrielle Streuung der Arbeitsverdienste in Österreich höher als in allen anderen Ländern Westeuropas, wenngleich deutlich geringer als in Nordamerika und in Japan.

Die Berücksichtigung von Sachgüterproduktion und privaten Dienstleistungen verändert die relative interindustrielle Streuung im österreichischen Fall wesentlich stärker als in den Vergleichsländern (mit Ausnahme Japans): der Abstand Österreichs zu den übrigen westeuropäischen Ländern vergrößert sich noch, der Streuungswert liegt näher dem nordamerikanischen als dem europäischen Niveau¹⁴.

Die hohe interindustrielle Streuung der Arbeitsverdienste und die erheblichen Einkommensunterschiede zwischen Wirtschaftszweigen und Betrieben innerhalb einzelner Branchen, die in diesem Beitrag belegt werden, sind nicht nur aus verteilungspolitischer Sicht, sondern auch aus dem strukturpolitischen Blickwinkel problematisch.

Der Strukturwandel in den Industrieländern erfolgt überwiegend in Richtung höherwertiger Produktionen, tendiert somit zu Hochlohnsektoren. Eine starke branchen- und betriebsmäßige Differenzierung der Arbeitseinkommen nach unten behindert daher einen zukunftsgerichteten Strukturwandel, die Hinnahme derartiger Einkommensunterschiede bildet unter den Bedingungen des internationalen Wettbewerbs keine sinnvolle längerfristige Strategie.

In Österreich war die interindustrielle Streuung der Löhne und Gehälter bereits im Jahre 1988, auf das sich alle Daten beziehen, vergleichsweise hoch. Welche Tendenzen lassen sich für die letzten zwei Jahre, die von Hochkonjunktur gekennzeichnet waren, feststellen? Übersicht 12 beinhaltet die nach Wirtschaftsklassen differenzierte Beschäftigungsentwicklung zwischen Juni 1988 und Juni 1990.

Übersicht 12

Unselbständig Beschäftigte Juni 1988 und Juni 1990 (In Tausend)

Wirtschaftsklasse	1988	1990	+/-	(+/-) in % 1988-1990
Land- u. Forstwirtschaft	31,8	30,9	-0,9	-2,8
Nahrungsmittel	95,6	94,4	-1,2	-1,3
Textil	39,5	39,7	0,2	0,5
Bekleidung	46,7	42,7	-4,0	-8,6
Leder	3,4	3,3	-0,1	-2,9
Holz	82,8	85,9	3,1	3,7
Papier	22,2	22,1	-0,1	-0,5
Druck	34,1	35,7	1,6	4,7
Chemie	69,2	70,3	1,1	1,6
Stein-, Glaswaren	33,7	35,4	1,7	5,0
Eisen-, NE-Metall	48,0	44,3	-3,7	-7,7
Metallbau	28,0	32,1	4,1	14,6
Metallwaren	54,9	57,4	2,5	4,6
Maschinen	66,2	71,6	5,4	8,2
Elektro	74,9	78,4	3,5	4,7
Transportmittel	68,5	68,7	0,2	0,3
Feinmechanik	16,6	16,7	0,1	0,6
Verarbeit. Industrie	784,0	798,7	14,7	1,9
Energie, Wasser	33,1	32,8	-0,3	-0,9
Bergbau	20,8	19,7	-1,1	-5,3
Bauwesen	231,4	239,0	7,6	3,3
Sachgüterproduktion	1.069,4	1.090,0	20,6	1,9
Handel, Lager	379,6	407,3	27,7	7,3
Gaststätten, Beherbergung	125,4	133,0	7,6	6,1
Verkehr, Nachrichten	211,3	218,5	7,2	3,4
Banken, Versicherungen	101,0	107,4	6,4	6,3
RR Wirtschaftsdienste	81,8	93,3	11,5	14,1
Körperpflege, Reinigung	50,6	54,4	3,8	7,5
Kunst, Unterhaltung, Sport	23,9	26,1	2,2	9,2
Gesundheit, Fürsorge	92,8	100,0	7,2	7,8
Unterricht, Forschung	121,1	121,6	0,5	0,4
Öffentliche Einrichtungen	452,2	467,6	15,4	3,4
Häusliche Dienste	37,3	36,1	-1,2	-3,2
Dienstleistungen	1.677,0	1.765,3	88,3	5,3
Gesamt	2.778,2	2.886,2	108,0	3,9

Quelle: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten

Auch in diesem Zeitabschnitt raschen Wirtschaftswachstums wies der Dienstleistungssektor die bei weitem stärkste Beschäftigungsdynamik auf. Die Zahl der unselbständig Beschäftigten nahm innerhalb von zwei Jahren um 108.000 zu. Von diesem Zuwachs entfielen 88.300 (81,8 Prozent) auf den tertiären Sektor, 14.700 (13,6 Prozent) auf verarbeitende Industrie und produzierendes Gewerbe und 7600 (7,0 Prozent) auf die Bauwirtschaft. In der Landwirtschaft, in der Energie- und Wasserversorgung sowie im Bergbau sank die Beschäftigung.

Die absolute Zunahme war am höchsten im Handel (27.700 Beschäftigte), in den Einrichtungen der Gebietskörperschaften (15.400), in den Metallbranchen (12.200) und in den Wirtschaftsdiensten (11.500). Die höchsten prozentuellen Steigerungsraten verzeichneten der Stahl- und Metallbau (14,6 Prozent), die Wirtschaftsdienste (14,1 Prozent), die Wirtschaftsklasse Kunst – Unterhaltung – Sport (9,2 Prozent) und die Maschinenindustrie (8,2 Prozent).

Im Bereich von Industrie und produzierendem Gewerbe stieg die Beschäftigung in elf der in Übersicht 12 angeführten Wirtschaftsklassen, in fünf nahm sie ab. Einbußen wiesen die Niedriglohnbranchen Bekleidungserzeugung und Lederindustrie auf, weiters die Nahrungsmittelerzeugung, die in der Einkommenshierarchie eine mittlere Position einnimmt, und die Hochlohnbranche Eisen- und NE-Metallerzeugung, in geringem Maß auch die Papierbranche. Bedeutende relative Beschäftigungszuwächse waren im Stahl- und Metallbau, in der Maschinen- und Elektroindustrie, in der Metallwarenerzeugung sowie in der Erzeugung von Stein- und Glaswaren zu konstatieren. All diese expandierenden Branchen weisen im gesamtwirtschaftlichen Maßstab hohe Medianeinkommen auf. Innerhalb des Verarbeitungssektors verschob sich somit die Beschäftigung tendenziell zu den Hochlohnbranchen.

Im Dienstleistungssektor nahm der Beschäftigtenstand mit Ausnahme der Häuslichen Dienste in allen Wirtschaftsklassen zu. Ein erheblicher Teil (39.100, d. s. 36,2 Prozent des Gesamtanstiegs) des Zuwachses entfiel auf die drei Niedriglohnbranchen Handel, Fremdenverkehr und Körperpflege – Reinigung. Hohe Steigerungsraten verzeichneten ferner die in Hinblick auf die Einkommen überaus heterogenen Wirtschaftsklassen Wirtschaftsdienste und Gesundheitswesen: in beiden Branchen sind sowohl zahlreiche Beschäftigte mit sehr niedrigem als auch solche mit sehr hohem Einkommen tätig. Auch im Bank- und Versicherungswesen, das im obersten Teil der Einkommenshierarchie rangiert, wuchs die Zahl der Beschäftigten weit überdurchschnittlich.

Insgesamt überwiegt, wie eingangs vermerkt, der Beschäftigtenanstieg im Dienstleistungssektor. Fast alle dieser tertiären Wirtschaftsklassen befinden sich im unteren Mittelfeld oder im unteren Drittel der Einkommensrangordnung. Auch in der Hochkonjunkturphase erfolgte also in den Niedriglohnbranchen ein starker Beschäftigungszuwachs, womit die Einkommensdifferenzierung weiter zunahm. Der Zustrom billiger Arbeitskräfte aus dem Ausland in diese Bereiche führt längerfristig zu einer Fehlallokation von Produktionsfaktoren.

Eine schrittweise Verringerung der interindustriellen Streuung der Arbeitsverdienste, wie sie der Österreichische Gewerkschaftsbund mit seiner Forderung nach einen tariflichen Mindestlohn von öS 10.000,- pro Monat für alle vollzeitbeschäftigten Arbeitnehmer anstrebt, verbessert die Lage von Arbeitskräften mit bislang sehr niedrigen Einkommen und ermöglicht längerfristig einen effizienteren Einsatz von Arbeit und Kapital. Tendenziell reduzieren sich die Produktivitätsunterschiede zwischen den Branchen, die Investitionen fließen in produktivere Verwendungen.

Branchen mit einer hohen Zahl von Vollzeitbeschäftigten mit monatlichem Einkommen unter öS 10.000,- sind gegenwärtig vor allem der Handel sowie das Beherbergungs- und Gastgewerbe, aber auch die Wirtschaftsklasse Körperpflege – Reinigung, das Verkehrswesen und in der Sachgüterproduktion die Bekleidungsbranche und die Nahrungsmittelerzeugung.

Kurzfristig bedeutet eine Verringerung der interindustriellen Streuung der Arbeitsverdienste in den genannten Wirtschaftsklassen eine Verteuerung der Arbeitskraft. Alle betroffenen Unternehmungen versuchen, diese zusätzlichen Kosten zumindest teilweise durch Produktivitätserhöhungen zu kompensieren.

Im geschützten Bereich, der sich in Österreich durch relativ geringe Intensität des Wettbewerbs auf dem Binnenmarkt auszeichnet, werden die verbleibenden Kostenanstiege in Form von Preisanhebungen auf die Konsumenten überwältigt. Mit anderen Worten: bislang billige Dienstleistungen verteuern sich.

Die Nachfrage nach diesen arbeitsintensiven Dienstleistungen ist somit stark durch die Einkommensrelationen beeinflusst. Ein steiles Gefälle zwischen den Nettoeinkommen der Konsumenten dieser Dienstleistungen und den Brutto-Gehältern der in der Dienstleistungserstellung tätigen Arbeitnehmer begünstigt die Nachfrage. Geringere diesbezügliche Differenzen fördern den Trend sowohl zur Selbstbedienung als auch zur „Industrialisierung“ der Haushalte und zu Eigenleistungen der Konsumenten. Die Nachfrage nach diesen konsumbezogenen Dienstleistungen sinkt ceteris paribus, der Zustrom von Arbeitskräften in Dienstleistungsbereiche mit niedriger Entlohnung schwächt sich ab.

Aus verteilungspolitischer Sicht ist das Wachstum von Bereichen im geschützten Sektor mit besonders niedrigem Einkommensniveau ohnehin unerwünscht. Zudem kann der Rückgang der Nachfrage nach eher konventionellen Dienstleistungen durch das Angebot qualitativ verbesserter oder gänzlich neuer Dienstleistungen zumindest teilweise wettgemacht werden. Dazu sind freilich verstärkte Investitionen der Unternehmungen in das Humankapital ihrer Beschäftigten unabdingbare Voraussetzungen.

Im exponierten Sektor, d. h. in der Bekleidungserzeugung und in der Fremdenverkehrsbranche, ist der Druck, die Produktivität durch Rationalisierung, technischen Fortschritt, verbesserte Qualifikation der Arbeitskräfte usw. zu erhöhen und allfällige Preissteigerungen durch

Anhebung der Angebotsqualität zu rechtfertigen, wesentlich stärker. Das Nachziehen der Löhne und Gehälter in diesen Branchen hat trotzdem einen Beschäftigungsrückgang zur Folge. Hier ist freilich in regionaler Hinsicht zu differenzieren. Gerade im Beherbergungs- und Gastgewerbe besteht ein erhebliches Einkommensgefälle zwischen den Ballungszentren und peripheren Regionen. Besonders gefordert sind mithin benachteiligte Regionen mit derzeit außergewöhnlich niedrigem Einkommensniveau. Selektive Maßnahmen zur Verbesserung der Qualifikation der Arbeitskräfte bzw. zur Umschulung derselben im Rahmen einer aktiven Arbeitsmarktpolitik können den notwendigen Anpassungsprozeß wesentlich erleichtern.

Anmerkungen

- 1 Siehe im einzelnen Juch, Wolf, 11/1989
- 2 Wolf, W., Die Arbeitszeit, in: Statistische Nachrichten 7/1988, S. 465, Tabelle 3
- 3 Vgl. Juch, Wolf, 12/1989, S. 899, Tabelle 1
- 4 Vgl. Lampert, 1989, S. 384 f.; OECD, Employment Outlook September 1985, chapter 5: Relative Wages, Industrial Structure and Employment Performance, S. 92; zur interindustriellen Einkommensstruktur in der BRD siehe: Vogler-Ludwig, 1983, S. 77 ff.; Vogler-Ludwig, 1985; Friderichs, 1986, S. 257 ff., Hardes, 1988, S. 66 f.
- 5 Vgl. Hardes, 1989, S. 227
- 6 Walterskirchen, 1987, S. 496
- 7 Hardes, 1989, S. 228
- 8 Lampert, 1969, S. 378
- 9 Siehe Juch, Wolf, 12/1989, S. 899 f.
- 10 Siehe Wolf, Walter, Arbeitszeit, in: Statistische Nachrichten 7/1988, S. 465 f., Tabellen 3 und 4
- 11 Statistische Nachrichten /1990, S. 43, Tabelle 2b
- 12 Vgl. für die Jahre 1978 und 1982: Delapina, Thomas, Branchenstruktur der Industrielöhne und -gehälter in Österreich, in: Wirtschaft und Gesellschaft 1/86, S. 11–32
- 13 Siehe Guger, 1990, S. 190
- 14 Ebendort

Literatur

- Friderichs, Hans, Lohnstrukturdifferenzierung, in: Wirtschaftsdienst 65/8, 1985, S. 426–432
- Friderichs, Hans, Lohndispersion auf strukturierten Arbeitsmärkten, Pfaffenweiler 1986
- Guger, Alois, Zur Mindestlohnforderung des ÖGB, in: WIFO-Monatsberichte 4/1990, S. 189–193
- Hardes, Heinz-Dieter, Vorschläge zur Differenzierung und Flexibilisierung der Löhne, in: MittAB 1/88, S. 52–73
- Hardes, Heinz-Dieter, Zur Flexibilität der sektoralen (betrieblichen) Lohnkostendynamik, in: BeitrAB 128, 1989, S. 225–257
- Juch, Josef; Wolf, Walter, Neue Einkommensstatistiken aus der Sozialversicherung, in: Statistische Nachrichten 44/11, 1989, S. 814–823
- Juch, Josef; Wolf, Walter, neue Daten zur Einkommensverteilung aus der Sozialversicherung, in: Statistische Nachrichten 44/12, 1989, S. 899–905

- Lampert, Heinz, Bestimmungsgründe und Lenkungsfunktion branchenmäßiger und regionaler Lohnunterschiede, in: Arndt, Helmut (Hrsg.), Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Berlin 1969, S. 377-443
- OECD, Relative Wages, Industrial Structure and Employment Performance, in: Employment Outlook September 1985, S. 83-98
- Vogler-Ludwig, Kurt, Auswirkungen des Strukturwandels auf den Arbeitsmarkt, ifo-Studien zur Strukturforschung Bd. 1, München 1983
- Vogler-Ludwig, Kurt, Flexibilisierung der Lohnstrukturen, in: ifo-Schnelldienst 16/85, S. 18-31
- Walterskirchen, Ewald, Die Entwicklung der Lohnunterschiede in Österreich, in: WIFO-Monatsbericht 1/1979, S. 9-22
- Walterskirchen, Ewald, Lohnunterschiede nach Betrieben und Branchen, in: WIFO-Monatsberichte 8/1987, S. 492-497

Tabellen 1 bis 7:

**Verteilung der bereinigten Monatseinkommen nach Wirtschaftsklassen 1988:
Maßzahlen der Lage, Streuung, Schiefe und Kurtosis**

Tabelle 1

Gesamtheit der Arbeiter und Angestellten

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	MQD	QDK	MDD	DDK	QKS	DKS	QKK
Land- u. Forstwirtschaft	7.327	10.110	13.606	18.468	23.189	4.179,0	0,292	7.931,0	0,520	0,163	0,208	0,473
Energie, Wasser	13.278	18.820	26.133	32.161	NV	6.670,5	0,262	NV	NV	-0,096	NV	NV
Steine, Bergbau	14.523	18.038	22.721	28.787	NV	5.374,5	0,230	NV	NV	0,129	NV	NV
Nahrungsmittel	9.034	11.895	16.026	21.484	27.600	4.794,5	0,287	9.283,0	0,507	0,138	0,247	0,484
Textil	8.462	10.754	13.867	18.358	25.529	3.802,0	0,261	8.533,5	0,502	0,181	0,367	0,554
Bekleidung	7.272	8.762	10.704	13.689	18.462	2.463,5	0,219	5.595,0	0,435	0,212	0,387	0,560
Leder	7.340	9.156	11.381	14.458	19.474	2.651,0	0,225	6.067,0	0,453	0,161	0,334	0,563
Holz	9.975	12.341	14.895	18.191	23.508	2.925,0	0,192	6.766,5	0,404	0,127	0,273	0,568
Papier	10.939	14.445	20.963	27.059	31.778	6.307,0	0,304	10.419,5	0,488	-0,033	0,038	0,395
Druck	7.940	12.774	19.485	27.999	NV	7.612,5	0,373	NV	NV	0,118	NV	NV
Chemie	11.161	14.479	19.799	26.900	NV	6.210,5	0,300	NV	NV	0,143	NV	NV
Stein-, Glaswaren	11.542	15.017	19.191	24.195	29.883	4.589,0	0,234	9.170,5	0,443	0,090	0,166	0,500
Metall	11.676	14.880	19.123	24.827	31.342	4.973,5	0,251	9.833,0	0,457	0,147	0,243	0,494
Bauwesen	11.666	14.523	17.826	21.707	27.265	3.592,0	0,198	7.799,5	0,401	0,080	0,210	0,539
Handel, Lager	7.692	10.589	14.346	20.270	28.878	4.840,5	0,314	10.593,0	0,579	0,224	0,372	0,543
Gaststätten, Beherberg.	7.233	9.240	11.780	15.237	20.526	2.998,5	0,245	6.646,5	0,479	0,153	0,316	0,549
Verkehr, Nachrichten	7.821	12.162	15.609	19.816	25.988	3.827,0	0,239	9.083,5	0,537	0,099	0,143	0,579
Banken, Versicherungen	8.756	14.656	21.022	28.750	NV	7.047,0	0,325	NV	NV	0,097	NV	NV
RRWi.-Dienste	6.743	10.329	14.837	22.031	31.060	5.851,0	0,362	12.158,5	0,643	0,230	0,334	0,519
Körperpflege, Reinigung	4.874	6.974	9.819	12.206	16.271	2.616,0	0,273	5.698,5	0,539	-0,088	0,132	0,541
Kunst, Unterhalt., Sport	6.549	9.610	14.895	26.333	NV	8.361,5	0,465	NV	NV	0,368	NV	NV
Gesundheit, Fürsorge	5.733	9.528	14.150	19.650	25.642	5.061,0	0,347	9.954,5	0,635	0,087	0,154	0,492
Unterricht, Forschung	4.542	7.008	14.101	20.771	27.413	6.881,5	0,495	11.435,5	0,716	-0,031	0,164	0,398
Öffentl. Einrichtungen	8.126	13.026	16.362	20.829	27.266	3.901,5	0,230	9.570,0	0,541	0,145	0,139	0,592
Häusliche Dienste	2.052	2.736	5.298	9.508	14.364	3.386,0	0,553	6.156,0	0,750	0,243	0,473	0,450
Gesamt	8.366	11.927	16.372	22.170	29.698	5.121,5	0,300	10.666,0	0,560	0,132	0,249	0,520

Abkürzungen:

D1 = 1. Dezil
Q1 = 1. Quartil
Q2 = Median
Q3 = 3. Quartal
D9 = 9. Dezil

MQD = Mittlere Quartilsdistanz
QDK = Quartils-Dispersionskoeffizient
MDD = Mittlere Dezilsdistanz
DDK = Dezils-Dispersionskoeffizient
QKS = Quartilskoeffizient der Schiefe
DKS = Dezilskoeffizient der Schiefe
QKK = Quartilskoeffizient der Kurtosis

NV = nicht verfügbar

Quelle aller Tabellen: Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten

Tabelle 2

Arbeiter und Angestellte, Männer

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	MQD	QDK	MDD	DDK	QKS	DKS	QKK
Land- u. Forstwirtschaft	8.968	11.558	15.487	20.271	24.769	4.356,5	0,274	7.900,5	0,468	0,098	0,175	0,449
Energie, Wasser	16.030	20.742	27.705	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Steine, Bergbau	15.520	18.838	23.248	29.195	NV	5.178,5	0,216	NV	NV	0,148	NV	NV
Nahrungsmittel	12.600	15.705	19.543	24.651	30.225	4.473,0	0,222	8.812,5	0,412	0,142	0,212	0,492
Textil	11.802	14.569	18.270	24.307	31.369	4.869,0	0,250	9.783,5	0,453	0,240	0,339	0,502
Bekleidung	8.966	11.949	15.654	21.613	30.880	4.832,0	0,288	10.957,0	0,550	0,233	0,390	0,559
Leder	9.243	11.310	13.658	17.770	24.972	3.230,0	0,222	7.864,5	0,460	0,273	0,439	0,589
Holz	11.415	13.224	15.662	19.036	24.716	2.906,0	0,180	6.650,5	0,368	0,161	0,361	0,563
Papier	13.877	18.172	23.724	28.444	NV	5.136,0	0,220	NV	NV	-0,081	NV	NV
Druck	11.025	17.426	24.255	31.353	NV	6.963,5	0,286	NV	NV	0,019	NV	NV
Chemie	13.557	17.130	22.342	29.178	NV	6.024,0	0,260	NV	NV	0,135	NV	NV
Stein-, Glaswaren	13.477	16.614	20.468	25.271	30.780	4.328,5	0,207	8.651,5	0,391	0,110	0,192	0,500
Metall	13.389	16.567	20.827	26.406	32.083	4.919,5	0,229	9.347,0	0,411	0,134	0,204	0,474
Bauwesen	12.703	15.162	18.194	21.985	27.495	3.411,5	0,184	7.396,0	0,368	0,111	0,258	0,539
Handel, Lager	10.406	13.508	17.918	25.062	32.193	5.777,0	0,300	10.893,5	0,511	0,237	0,310	0,470
Gastst., Beherbergung	8.059	10.238	13.337	17.992	23.943	3.877,0	0,275	7.942,0	0,496	0,201	0,335	0,512
Verkehr, Nachrichten	9.445	13.606	16.478	20.750	26.990	3.572,0	0,208	8.772,5	0,482	0,196	0,198	0,593
Banken, Versicherungen	12.519	17.748	25.360	32.110	NV	7.181,0	0,288	NV	NV	-0,060	NV	NV
RRWi.-Dienste	8.460	12.397	17.306	26.583	NV	7.093,0	0,364	NV	NV	0,308	NV	NV
Körperpflege, Reinigung	7.133	10.023	12.903	16.898	21.927	3.437,5	0,255	7.397,0	0,509	0,162	0,220	0,535
Kunst, Unterhalt., Sport	7.309	10.386	17.214	27.600	NV	8.607,0	0,453	NV	NV	0,207	NV	NV
Gesundheit, Fürsorge	8.846	14.030	19.211	26.984	31.649	6.477,0	0,316	11.401,5	0,563	0,200	0,091	0,432
Unterricht, Forschung	5.266	9.984	17.179	24.823	30.959	7.419,5	0,426	12.846,5	0,709	0,030	0,073	0,422
Öffentl. Einrichtungen	10.707	14.697	18.350	23.123	31.263	4.213,0	0,223	10.278,0	0,490	0,133	0,256	0,590
Häusliche Dienste	1.759	2.736	4.104	11.405	25.520	4.334,5	0,613	11.880,5	0,871	0,684	0,803	0,635
Gesamt	11.624	14.947	19.175	25.338	32.025	5.195,5	0,258	10.200,5	0,467	0,186	0,260	0,491

Tabelle 3**Arbeiter und Angestellte, Frauen**

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	MQD	QDK	MDD	DDK	QKS	DKS	QKK
Land- u. Forstwirtschaft	5.472	8.469	10.891	13.435	16.393	2.483,0	0,227	5.460,5	0,499	0,025	0,008	0,545
Energie, Wasser	7.346	11.619	17.479	25.111	31.961	6.746,0	0,367	12.307,5	0,626	0,131	0,177	0,452
Steine, Bergbau	8.370	12.016	16.591	22.672	30.228	5.328,0	0,307	10.929,0	0,566	0,141	0,248	0,512
Nahrungsmittel	7.179	9.825	12.124	15.149	19.849	2.662,0	0,213	6.335,0	0,469	0,136	0,219	0,580
Textil	7.272	9.571	11.858	14.703	17.807	2.566,0	0,211	5.267,5	0,420	0,109	0,129	0,513
Bekleidung	7.076	8.576	10.186	12.420	15.341	1.922,0	0,183	4.132,5	0,369	0,162	0,247	0,535
Leder	6.616	8.415	10.175	12.328	15.450	1.956,5	0,189	4.417,0	0,400	0,100	0,194	0,557
Holz	5.979	8.969	11.830	14.702	17.937	2.866,5	0,242	5.979,0	0,500	0,002	0,021	0,521
Papier	8.476	10.693	13.117	17.004	23.538	3.155,5	0,228	7.531,0	0,470	0,232	0,384	0,581
Druck	6.298	10.136	13.961	19.039	25.617	4.451,5	0,305	9.659,5	0,605	0,141	0,207	0,539
Chemie	8.849	11.303	14.351	19.249	26.772	3.973,0	0,260	8.961,5	0,503	0,233	0,386	0,557
Stein-, Glaswaren	7.909	10.914	14.214	18.114	23.796	3.600,0	0,248	7.943,5	0,501	0,083	0,206	0,547
Metall	8.750	11.547	14.634	17.771	23.334	3.112,0	0,212	7.292,0	0,455	0,008	0,193	0,573
Bauwesen	6.148	9.192	12.799	17.916	24.965	4.362,0	0,322	9.408,5	0,605	0,173	0,293	0,536
Handel, Lager	6.571	9.283	11.829	15.750	21.205	3.233,5	0,258	7.317,0	0,527	0,213	0,281	0,558
Gaststätten, Beherberg.	6.956	8.940	11.094	13.837	17.784	2.448,5	0,215	5.414,0	0,438	0,120	0,236	0,548
Verkehr, Nachrichten	6.203	8.797	12.811	16.333	22.052	3.768,0	0,300	7.924,5	0,561	-0,065	0,166	0,525
Banken, Versicherungen	6.399	12.152	17.267	23.013	28.592	5.430,5	0,309	11.096,5	0,634	0,058	0,021	0,511
RRWi.-Dienste	5.678	8.768	12.648	18.288	24.976	4.760,0	0,352	9.649,0	0,630	0,185	0,278	0,507
Körperpflege, Reinigung	4.662	6.307	9.109	11.269	13.183	2.481,0	0,282	4.260,5	0,478	-0,129	-0,044	0,418
Kunst, Unterhalt., Sport	5.666	8.705	12.488	20.478	28.634	5.886,5	0,403	11.484,0	0,670	0,357	0,406	0,487
Gesundheit, Fürsorge	5.514	8.903	13.272	18.242	22.944	4.669,5	0,344	8.715,0	0,612	0,064	0,110	0,464
Unterricht, Forschung	4.132	5.838	12.905	18.774	23.550	6.468,0	0,526	9.709,0	0,701	-0,093	0,096	0,334
Öffentl. Einrichtungen	7.500	11.670	15.135	19.121	23.932	3.725,5	0,242	8.216,0	0,523	0,070	0,071	0,547
Häusliche Dienste	2.052	2.973	5.472	9.359	13.396	3.193,0	0,518	5.672,0	0,734	0,217	0,397	0,437
Gesamt	6.592	9.526	12.868	17.231	22.916	3.852,5	0,288	8.162,0	0,553	0,133	0,231	0,528

Tabelle 4**Männliche Arbeiter**

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	MQD	QDK	MDD	DDK	QKS	DKS	QKK
Land- u. Forstwirtschaft	8.794	11.065	14.657	18.829	22.278	3.882,0	0,260	6.742,0	0,434	0,075	0,130	0,424
Energie, Wasser	14.258	17.605	22.111	26.910	30.983	4.652,5	0,209	8.362,5	0,370	0,031	0,061	0,444
Steine, Bergbau	15.194	18.120	21.895	26.488	30.348	4.184,0	0,188	7.577,0	0,333	0,098	0,116	0,448
Nahrungsmittel	12.315	15.078	18.369	22.238	26.247	3.580,0	0,192	6.966,0	0,361	0,081	0,131	0,486
Textil	10.984	13.199	15.853	18.611	21.467	2.706,0	0,170	5.241,5	0,323	0,019	0,071	0,484
Bekleidung	8.287	10.790	13.683	16.481	19.395	2.845,5	0,209	5.554,0	0,401	-0,017	0,028	0,488
Leder	8.910	10.861	12.679	15.139	18.089	2.139,0	0,165	4.589,5	0,340	0,150	0,179	0,534
Holz	11.314	13.021	15.145	17.760	21.052	2.369,5	0,154	4.869,0	0,301	0,104	0,213	0,513
Papier	13.241	17.154	22.181	26.356	29.279	4.601,0	0,211	8.019,0	0,377	-0,093	-0,115	0,426
Druck	9.037	14.991	21.023	27.185	32.119	6.097,0	0,289	11.541,0	0,561	0,011	-0,039	0,472
Chemie	12.964	15.900	19.924	24.427	28.957	4.263,5	0,211	7.996,5	0,382	0,056	0,130	0,467
Stein-, Glaswaren	13.249	16.105	19.514	23.193	26.603	3.544,0	0,180	6.677,0	0,335	0,038	0,062	0,469
Metall	12.864	15.611	19.046	22.845	26.326	3.617,0	0,188	6.731,0	0,344	0,050	0,082	0,463
Bauwesen	12.638	14.908	17.699	20.743	24.140	2.917,5	0,164	5.751,0	0,313	0,043	0,120	0,493
Handel, Lager	9.600	12.269	15.072	18.437	22.225	3.084,0	0,201	6.312,5	0,379	0,091	0,133	0,511
Gaststätten, Beherberg.	8.086	10.121	13.035	17.307	22.530	3.593,0	0,262	7.222,0	0,472	0,189	0,315	0,502
Verkehr, Nachrichten	10.457	13.509	16.195	19.704	23.571	3.097,5	0,187	6.557,0	0,385	0,133	0,125	0,528
Banken, Versicherungen	6.122	11.914	16.081	19.537	23.375	3.811,5	0,242	8.626,5	0,585	-0,093	-0,154	0,558
RRWi.-Dienste	7.549	10.918	13.933	17.370	21.952	3.226,0	0,228	7.201,5	0,488	0,065	0,114	0,552
Körperpflege, Reinigung	7.037	9.782	12.404	15.635	19.268	2.926,5	0,230	6.115,5	0,465	0,104	0,122	0,521
Kunst, Unterhalt., Sport	6.068	8.460	11.076	15.999	22.492	3.769,5	0,308	8.212,0	0,575	0,306	0,390	0,541
Gesundheit, Fürsorge	8.281	11.730	15.395	19.077	22.914	3.673,5	0,238	7.316,5	0,469	0,002	0,028	0,498
Unterricht, Forschung	8.002	12.696	14.835	17.536	21.241	2.420,0	0,160	6.619,5	0,453	0,116	-0,032	0,634
Öffentl. Einrichtungen	12.185	14.761	17.449	20.280	22.864	2.759,5	0,158	5.339,5	0,305	0,026	0,014	0,483
Häusliche Dienste	1.604	2.735	4.104	10.593	24.936	3.929,0	0,590	11.666,0	0,879	0,652	0,786	0,663
Gesamt	11.409	14.231	17.522	21.389	25.450	3.579,0	0,201	7.020,5	0,381	0,080	0,129	0,490

Tabelle 5**Männliche Angestellte**

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	MQD	QDK	MDD	DDK	QKS	DKS	QKK
Land- u. Forstwirtschaft	12.272	16.446	21.750	28.996	NV	6.275,0	0,276	NV	NV	0,155	NV	NV
Energie, Wasser	18.343	24.940	31.422	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Steine, Bergbau	20.726	27.887	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Nahrungsmittel	16.091	21.267	27.211	32.189	NV	5.461,0	0,204	NV	NV	-0,088	NV	NV
Textil	17.516	21.567	26.444	31.674	NV	5.053,5	0,190	NV	NV	0,035	NV	NV
Bekleidung	12.291	17.441	23.629	31.333	NV	6.946,0	0,285	NV	NV	0,109	NV	NV
Leder	12.438	16.666	23.053	30.160	NV	6.747,0	0,288	NV	NV	0,053	NV	NV
Holz	13.812	18.399	23.689	30.180	NV	5.890,5	0,243	NV	NV	0,102	NV	NV
Papier	19.784	26.202	32.020	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Druck	15.866	22.874	29.866	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Chemie	17.239	23.569	30.636	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Stein-, Glaswaren	15.549	21.259	28.642	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Metall	16.566	21.924	28.760	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Bauwesen	14.000	19.537	27.312	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Handel, Lager	11.333	15.806	22.160	30.284	NV	7.239,0	0,314	NV	NV	0,122	NV	NV
Gaststätten, Beherberg.	7.786	12.026	17.508	25.748	32.127	6.861,0	0,363	12.170,5	0,610	0,201	0,201	0,436
Verkehr, Nachrichten	7.702	14.027	17.234	25.808	NV	5.980,5	0,296	NV	NV	0,456	NV	NV
Banken, Versicherungen	12.630	17.919	25.507	32.143	NV	7.112,0	0,284	NV	NV	-0,067	NV	NV
RRWi.-Dienste	9.732	15.162	23.184	31.746	NV	8.292,0	0,354	NV	NV	0,033	NV	NV
Körperpflege, Reinigung	8.449	15.066	21.114	29.366	NV	7.150,0	0,322	NV	NV	0,154	NV	NV
Kunst, Unterhalt., Sport	9.373	15.111	25.500	32.187	NV	8.538,0	0,361	NV	NV	-0,217	NV	NV
Gesundheit, Fürsorge	10.044	16.477	22.335	30.416	NV	6.969,5	0,297	NV	NV	0,159	NV	NV
Unterricht, Forschung	5.127	9.818	18.000	25.715	31.388	7.948,5	0,447	13.130,5	0,719	-0,029	0,020	0,395
Öffentl. Einrichtungen	9.489	14.629	19.668	27.600	NV	6.485,5	0,307	NV	NV	0,223	NV	NV
Häusliche Dienste	4.561	11.164	21.119	29.349	NV	9.092,5	0,449	NV	NV	-0,095	NV	NV
Gesamt	12.246	17.352	24.734	31.926	NV	7.287,0	0,296	NV	NV	-0,013	NV	NV

Tabelle 6**Arbeiterinnen**

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	MQD	QDK	MDD	DDK	QKS	DKS	QKK
Land- u. Forstwirtschaft	5.471	8.456	10.570	12.896	15.123	2.220,0	0,208	4.826,0	0,469	0,048	-0,057	0,540
Energie, Wasser	6.538	8.596	11.510	15.573	18.619	3.488,5	0,289	6.040,5	0,480	0,165	0,177	0,422
Steine, Bergbau	6.796	9.820	13.527	17.142	19.803	3.661,0	0,272	6.503,5	0,489	-0,013	-0,035	0,437
Nahrungsmittel	6.918	9.438	11.643	13.853	16.731	2.207,5	0,190	4.906,5	0,415	0,001	0,037	0,550
Textil	6.933	9.192	11.268	13.399	15.701	2.103,5	0,186	4.384,0	0,387	0,013	0,011	0,520
Bekleidung	6.973	8.438	9.774	11.622	13.585	1.592,0	0,159	3.306,0	0,322	0,161	0,153	0,518
Leder	6.470	8.156	9.720	11.381	12.976	1.612,5	0,165	3.253,0	0,335	0,030	0,001	0,504
Holz	6.163	9.352	11.731	13.764	15.883	2.206,0	0,191	4.860,0	0,441	-0,078	-0,146	0,546
Papier	7.939	10.076	12.082	14.209	17.273	2.066,5	0,170	4.667,0	0,370	0,029	0,112	0,557
Druck	4.926	7.859	11.934	14.925	18.882	3.533,0	0,310	6.978,0	0,586	-0,153	-0,004	0,494
Chemie	8.015	10.473	12.519	14.995	17.700	2.261,0	0,178	4.842,5	0,377	0,095	0,070	0,533
Stein-, Glaswaren	7.252	10.253	13.220	16.500	18.764	3.123,5	0,234	5.756,0	0,442	0,050	-0,037	0,457
Metall	8.841	11.275	13.725	16.116	17.801	2.420,5	0,177	4.480,0	0,336	-0,012	-0,090	0,460
Bauwesen	4.882	7.011	10.963	13.591	16.340	3.290,0	0,319	5.729,0	0,540	-0,201	-0,061	0,426
Handel, Lager	5.395	7.500	10.077	12.183	14.598	2.341,5	0,238	4.601,5	0,460	-0,101	-0,017	0,491
Gaststätten, Beherberg.	6.950	8.875	10.909	13.485	17.073	2.305,0	0,206	5.061,5	0,421	0,118	0,218	0,545
Verkehr, Nachrichten	4.624	7.233	11.265	14.026	15.745	3.396,5	0,320	5.560,5	0,546	-0,187	-0,194	0,389
Banken, Versicherungen	3.572	4.505	6.254	8.855	12.219	2.175,0	0,326	4.323,5	0,548	0,196	0,380	0,497
RRWi.-Dienste	3.983	5.599	8.334	11.822	15.886	3.111,5	0,357	5.951,5	0,599	0,121	0,269	0,477
Körperpflege, Reinigung	4.603	6.193	8.941	10.801	12.322	2.304,0	0,271	3.859,5	0,456	-0,193	-0,124	0,403
Kunst, Unterhalt., Sport	5.054	7.471	9.810	12.587	16.803	2.558,0	0,255	5.874,5	0,538	0,086	0,190	0,565
Gesundheit, Fürsorge	5.640	8.440	11.521	13.988	16.152	2.774,0	0,247	5.256,0	0,482	-0,111	-0,119	0,472
Unterricht, Forschung	6.260	6.896	9.970	13.163	14.590	3.133,5	0,312	4.165,0	0,400	0,019	0,109	0,248
Öffentl. Einrichtungen	6.278	8.487	12.794	15.023	16.899	3.268,0	0,278	5.310,5	0,458	-0,318	-0,227	0,385
Häusliche Dienste	2.052	2.850	5.441	9.126	13.064	3.138,0	0,524	5.506,0	0,728	0,174	0,384	0,430
Gesamt	5.921	8.489	11.161	13.902	16.605	2.706,5	0,242	5.342,0	0,474	0,013	0,019	0,493

Tabelle 7**Weibliche Angestellte**

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	MQD	QDK	MDD	DDK	QKS	DKS	QKK
Land- u. Forstwirtschaft	5.686	8.671	12.888	17.104	21.716	4.216,5	0,327	8.015,0	0,585	0,000	0,101	0,474
Energie, Wasser	8.575	14.359	20.413	27.790	NV	6.715,5	0,319	NV	NV	0,099	NV	NV
Steine, Bergbau	9.849	13.997	19.150	26.468	32.157	6.235,5	0,308	11.154,0	0,531	0,174	0,166	0,441
Nahrungsmittel	7.950	10.558	14.089	19.379	25.950	4.410,5	0,295	9.000,0	0,531	0,199	0,318	0,510
Textil	9.412	12.075	15.732	19.660	24.708	3.792,5	0,239	7.648,0	0,448	0,036	0,174	0,504
Bekleidung	7.746	10.383	13.287	17.373	22.474	3.495,0	0,252	7.364,0	0,487	0,169	0,248	0,525
Leder	7.176	10.338	13.537	17.297	23.008	3.479,5	0,252	7.916,0	0,525	0,081	0,196	0,560
Holz	5.833	8.430	12.074	16.422	21.657	3.996,0	0,322	7.912,0	0,576	0,088	0,211	0,495
Papier	10.531	13.166	17.923	24.162	30.012	5.498,0	0,295	9.740,5	0,481	0,135	0,241	0,436
Druck	8.743	12.219	16.886	22.654	29.302	5.217,5	0,299	10.279,5	0,540	0,106	0,208	0,492
Chemie	10.307	13.916	18.723	25.350	31.420	5.717,0	0,291	10.556,5	0,506	0,159	0,203	0,458
Stein-, Glaswaren	8.736	11.964	16.268	22.132	28.618	5.084,0	0,298	9.941,0	0,532	0,153	0,242	0,489
Metall	8.633	12.015	16.391	21.989	28.310	4.987,0	0,293	9.838,5	0,533	0,123	0,211	0,493
Bauwesen	6.815	9.811	13.694	19.366	26.603	4.777,5	0,327	9.894,0	0,592	0,187	0,305	0,517
Handel, Lager	7.051	9.851	12.440	16.809	22.599	3.479,0	0,261	7.774,0	0,524	0,256	0,307	0,552
Gaststätten, Beherberg.	6.999	10.200	13.358	17.512	23.594	3.656,0	0,264	8.297,5	0,542	0,136	0,234	0,559
Verkehr, Nachrichten	6.967	9.594	13.879	17.919	24.541	4.162,5	0,303	8.787,0	0,558	-0,029	0,213	0,526
Banken, Versicherungen	9.268	13.965	18.369	23.805	29.218	4.920,0	0,261	9.975,0	0,518	0,105	0,088	0,507
RRWi.-Dienste	6.981	9.816	13.785	19.458	25.966	4.821,0	0,329	9.492,5	0,576	0,177	0,283	0,492
Körperpflege, Reinigung	6.150	9.241	12.896	17.083	22.599	3.921,0	0,298	8.224,5	0,572	0,068	0,180	0,523
Kunst, Unterhalt., Sport	6.315	10.404	16.593	26.361	32.152	7.978,5	0,434	12.918,5	0,672	0,224	0,204	0,382
Gesundheit, Fürsorge	5.365	9.178	15.039	20.159	24.634	5.490,5	0,374	9.634,5	0,642	-0,067	-0,004	0,430
Unterricht, Forschung	3.979	5.283	13.718	19.709	24.442	7.213,0	0,577	10.231,5	0,720	-0,169	0,048	0,295
Öffentl. Einrichtungen	9.000	13.475	16.825	20.958	26.013	3.741,5	0,217	8.506,5	0,486	0,105	0,080	0,560
Häusliche Dienste	4.512	7.763	12.024	15.898	20.376	4.067,5	0,344	7.932,0	0,637	-0,048	0,053	0,487
Gesamt	7.333	10.688	14.970	20.169	26.235	4.740,5	0,307	9.451,0	0,563	0,097	0,192	0,498

Tabellen 8 bis 14: Verteilung der Monatseinkommen nach Wirtschaftsklassen 1988:
Quartile absolut und in Prozent des jeweiligen Medians
Tabelle 8
Gesamtheit der Arbeiter und Angestellten

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	in % von Q2				
						D1	Q1	Q2	Q3	D9
Land- u. Forstwirtschaft	7.327	10.110	13.606	18.468	23.189	53,9	74,3	100,0	135,7	170,4
Energie, Wasser	13.278	18.820	26.133	32.161	NV	50,8	72,0	100,0	123,1	NV
Steine, Bergbau	14.523	18.038	22.721	28.787	NV	63,9	79,4	100,0	126,7	NV
Nahrungsmittel	9.034	11.895	16.026	21.484	27.600	56,4	74,2	100,0	134,1	172,2
Textil	8.462	10.754	13.867	18.358	25.529	61,0	77,6	100,0	132,4	184,1
Bekleidung	7.272	8.762	10.704	13.689	18.462	67,9	81,9	100,0	127,9	172,5
Leder	7.340	9.156	11.381	14.458	19.474	64,5	80,4	100,0	127,0	171,1
Holz	9.975	12.341	14.895	18.191	23.508	67,0	82,9	100,0	122,1	157,8
Papier	10.939	14.445	20.963	27.059	31.778	52,2	68,9	100,0	129,1	151,6
Druck	7.940	12.774	19.485	27.999	NV	40,7	65,6	100,0	143,7	NV
Chemie	11.161	14.479	19.799	26.900	NV	56,4	73,1	100,0	135,9	NV
Stein-, Glaswaren	11.542	15.017	19.191	24.195	29.883	60,1	78,3	100,0	126,1	155,7
Metall	11.676	14.880	19.123	24.827	31.342	61,1	77,8	100,0	129,8	163,9
Bauwesen	11.666	14.523	17.826	21.707	27.265	65,4	81,5	100,0	121,8	153,0
Handel, Lager	7.692	10.589	14.346	20.270	28.878	53,6	73,8	100,0	141,3	201,3
Gaststätten, Beherberg.	7.233	9.240	11.780	15.237	20.526	61,4	78,4	100,0	129,3	174,2
Verkehr, Nachrichten	7.821	12.162	15.609	19.816	25.988	50,1	77,9	100,0	127,0	166,5
Banken, Versicherungen	8.756	14.656	21.022	28.750	NV	41,7	69,7	100,0	136,8	NV
RRWi.-Dienste	6.743	10.329	14.837	22.031	31.060	45,4	69,6	100,0	148,5	209,3
Körperpflege, Reinigung	4.874	6.974	9.819	12.206	16.271	49,6	71,0	100,0	124,3	165,7
Kunst, Unterhalt., Sport	6.549	9.610	14.895	26.333	NV	44,0	64,5	100,0	176,8	NV
Gesundheit, Fürsorge	5.733	9.528	14.150	19.650	25.642	40,5	67,3	100,0	138,9	181,2
Unterricht, Forschung	4.542	7.008	14.101	20.771	27.413	32,2	49,7	100,0	147,3	194,4
Öffentl. Einrichtungen	8.126	13.026	16.362	20.829	27.266	49,7	79,6	100,0	127,3	166,6
Häusliche Dienste	2.052	2.736	5.298	9.508	14.364	38,7	51,6	100,0	179,5	271,1
Gesamt	8.366	11.927	16.372	22.170	29.698	51,1	72,8	100,0	135,4	181,4

Tabelle 9**Arbeiter und Angestellte, Männer**

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	D1	in % von Q2			
							Q1	Q2	Q3	D9
Land- u. Forstwirtschaft	8.968	11.558	15.487	20.271	24.796	57,9	74,6	100,0	130,9	159,9
Energie, Wasser	16.030	20.742	27.705	NV	NV	57,9	74,9	100,0	NV	NV
Steine, Bergbau	15.520	18.838	23.248	29.195	NV	66,8	81,0	100,0	125,6	NV
Nahrungsmittel	12.600	15.705	19.543	24.651	30.225	64,5	80,4	100,0	126,1	154,7
Textil	11.802	14.569	18.270	24.307	31.369	64,6	79,7	100,0	133,0	171,7
Bekleidung	8.966	11.949	15.654	21.613	30.880	57,3	76,3	100,0	138,1	197,3
Leder	9.243	11.310	13.658	17.770	24.972	67,7	82,8	100,0	130,1	182,8
Holz	11.415	13.224	15.662	19.036	24.716	72,9	84,4	100,0	121,5	157,8
Papier	13.877	18.172	23.724	28.444	NV	58,5	76,6	100,0	119,9	NV
Druck	11.025	17.426	24.255	31.353	NV	45,5	71,8	100,0	129,3	NV
Chemie	13.557	17.130	22.342	29.178	NV	60,7	76,7	100,0	130,6	NV
Stein-, Glaswaren	13.477	16.614	20.468	25.271	30.780	65,8	81,2	100,0	123,5	150,4
Metall	13.389	16.567	20.827	26.406	32.083	64,3	79,5	100,0	126,8	154,0
Bauwesen	12.703	15.162	18.194	21.985	27.495	69,8	83,3	100,0	120,8	151,1
Handel, Lager	10.406	13.508	17.918	25.062	32.193	58,1	75,4	100,0	139,9	179,7
Gaststätten, Beherberg.	8.059	10.238	13.337	17.992	23.943	60,4	76,8	100,0	134,9	179,5
Verkehr, Nachrichten	9.445	13.606	16.478	20.750	26.990	57,3	82,6	100,0	125,9	163,8
Banken, Versicherungen	12.519	17.748	25.360	32.110	NV	49,4	70,0	100,0	126,6	NV
RRWi.-Dienste	8.460	12.397	17.306	26.583	NV	48,9	71,6	100,0	153,6	NV
Körperpflege, Reinigung	7.133	10.023	12.903	16.898	21.927	55,3	77,7	100,0	131,0	169,9
Kunst, Unterhalt., Sport	7.309	10.386	17.214	27.600	NV	42,5	60,3	100,0	160,3	NV
Gesundheit, Fürsorge	8.846	14.030	19.211	26.984	31.649	46,0	73,0	100,0	140,5	164,7
Unterricht, Forschung	5.266	9.984	17.179	24.823	30.959	30,7	58,1	100,0	144,5	180,2
Öffentl. Einrichtungen	10.707	14.697	18.350	23.123	31.263	58,3	80,1	100,0	126,0	170,4
Häusliche Dienste	1.759	2.736	4.104	11.405	25.520	42,9	66,7	100,0	277,9	621,8
Gesamt	11.624	14.947	19.175	25.338	32.025	60,6	78,0	100,0	132,1	167,0

Tabelle 10

Arbeiter und Angestellte, Frauen

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	D1	in % von Q2			
							Q1	Q2	Q3	D9
Land- u. Forstwirtschaft	5.472	8.469	10.891	13.435	16.393	50,2	77,8	100,0	123,4	150,5
Energie, Wasser	7.346	11.619	17.479	25.111	31.961	42,0	66,5	100,0	143,7	182,9
Steine, Bergbau	8.370	12.016	16.591	22.672	30.228	50,4	72,4	100,0	136,7	182,2
Nahrungsmittel	7.179	9.825	12.124	15.149	19.849	59,2	81,0	100,0	125,0	163,7
Textil	7.272	9.571	11.858	14.703	17.807	61,3	80,7	100,0	124,0	150,2
Bekleidung	7.076	8.576	10.186	12.420	15.341	69,5	84,2	100,0	121,9	150,6
Leder	6.616	8.415	10.175	12.328	15.450	65,0	82,7	100,0	121,2	151,8
Holz	5.979	8.969	11.830	14.702	17.937	50,5	75,8	100,0	124,3	151,6
Papier	8.476	10.693	13.117	17.004	23.538	64,6	81,5	100,0	129,6	179,4
Druck	6.298	10.136	13.961	19.039	25.617	45,1	72,6	100,0	136,4	183,5
Chemie	8.849	11.303	14.351	19.249	26.772	61,7	78,8	100,0	134,1	186,6
Stein-, Glaswaren	7.909	10.914	14.214	18.114	23.796	55,6	76,8	100,0	127,4	167,4
Metall	8.750	11.547	14.634	17.771	23.334	59,8	78,9	100,0	121,4	159,5
Bauwesen	6.148	9.192	12.799	17.916	24.965	48,0	71,8	100,0	140,0	195,1
Handel, Lager	6.571	9.283	11.829	15.750	21.205	55,5	78,5	100,0	133,1	179,3
Gaststätten, Beherberg.	6.956	8.940	11.094	13.837	17.784	62,7	80,6	100,0	124,7	160,3
Verkehr, Nachrichten	6.203	8.797	12.811	16.333	22.052	48,4	68,7	100,0	127,5	172,1
Banken, Versicherungen	6.399	12.152	17.267	23.013	28.592	37,1	70,4	100,0	133,3	165,6
RRWi.-Dienste	5.678	8.768	12.648	18.288	24.976	44,9	69,3	100,0	144,6	197,5
Körperpflege, Reinigung	4.662	6.307	9.109	11.269	13.183	51,2	69,2	100,0	123,7	144,7
Kunst, Unterhalt., Sport	5.666	8.705	12.488	20.478	28.634	45,4	69,7	100,0	164,0	229,3
Gesundheit, Fürsorge	5.514	8.903	13.272	18.242	22.944	41,5	67,1	100,0	137,4	172,9
Unterricht, Forschung	4.132	5.838	12.905	18.774	23.550	32,0	45,2	100,0	145,5	182,5
Öffentl. Einrichtungen	7.500	11.670	15.135	19.121	23.932	49,6	77,1	100,0	126,3	158,1
Häusliche Dienste	2.052	2.973	5.472	9.359	13.396	37,5	54,3	100,0	171,0	244,8
Gesamt	6.592	9.526	12.868	17.231	22.916	51,2	74,0	100,0	133,9	178,1

Tabelle 11

Männliche Arbeiter

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	D1	in % von Q2			
							Q1	Q2	Q3	D9
Land- u. Forstwirtschaft	8.794	11.065	14.657	18.829	22.278	60,0	75,5	100,0	128,5	152,0
Energie, Wasser	14.258	17.605	22.111	26.910	30.983	64,5	79,6	100,0	121,7	140,1
Steine, Bergbau	15.194	18.120	21.895	26.488	30.348	69,4	82,8	100,0	121,0	138,6
Nahrungsmittel	12.315	15.078	18.369	22.238	26.247	67,0	82,1	100,0	121,1	142,9
Textil	10.984	13.199	15.853	18.611	21.467	69,3	83,3	100,0	117,4	135,4
Bekleidung	8.287	10.790	13.683	16.481	19.395	60,6	78,9	100,0	120,4	141,7
Leder	8.910	10.861	12.679	15.139	18.089	70,3	85,7	100,0	119,4	142,7
Holz	11.314	13.021	15.145	17.760	21.052	74,7	86,0	100,0	117,3	139,0
Papier	13.241	17.154	22.181	26.356	29.279	59,7	77,3	100,0	118,8	132,0
Druck	9.037	14.991	21.023	27.185	32.119	43,0	71,3	100,0	129,3	152,8
Chemie	12.964	15.900	19.924	24.427	28.957	65,1	79,8	100,0	122,6	145,3
Stein-, Glaswaren	13.249	16.105	19.514	23.193	26.603	67,9	82,5	100,0	118,9	136,3
Metall	12.864	15.611	19.046	22.845	26.326	67,5	82,0	100,0	119,9	138,2
Bauwesen	12.638	14.908	17.699	20.743	24.140	71,4	84,2	100,0	117,2	136,4
Handel, Lager	9.600	12.269	15.072	18.437	22.225	63,7	81,4	100,0	122,3	147,5
Gaststätten, Beherberg.	8.086	10.121	13.035	17.307	22.530	62,0	77,6	100,0	132,8	172,8
Verkehr, Nachrichten	10.457	13.509	16.195	19.704	23.571	64,6	83,4	100,0	121,7	145,5
Banken, Versicherungen	6.122	11.914	16.081	19.537	23.375	38,1	74,1	100,0	121,5	145,4
RRWi.-Dienste	7.549	10.918	13.933	17.370	21.952	54,2	78,4	100,0	124,7	157,6
Körperpflege, Reinigung	7.037	9.782	12.404	15.635	19.268	56,7	78,9	100,0	126,0	155,3
Kunst, Unterhalt., Sport	6.068	8.460	11.076	15.999	22.492	54,8	76,4	100,0	144,4	203,1
Gesundheit, Fürsorge	8.281	11.730	15.395	19.077	22.914	53,8	76,2	100,0	123,9	148,8
Unterricht, Forschung	8.002	12.696	14.835	17.536	21.241	53,9	85,6	100,0	118,2	143,2
Öffentl. Einrichtungen	12.185	14.761	17.449	20.280	22.864	69,8	84,6	100,0	116,2	131,0
Häusliche Dienste	1.604	2.735	4.104	10.593	24.936	39,1	66,6	100,0	258,1	607,6
Gesamt	11.409	14.231	17.522	21.389	25.450	65,1	81,2	100,0	122,1	145,2

Tabelle 12

Männliche Angestellte

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	D1	in % von Q2			
							Q1	Q2	Q3	D9
Land- u. Forstwirtschaft	12.272	16.446	21.750	28.996	NV	56,4	75,6	100,0	133,3	NV
Energie, Wasser	18.343	24.940	31.422	NV	NV	58,4	79,4	100,0	NV	NV
Steine, Bergbau	20.726	27.887	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV	NV
Nahrungsmittel	16.091	21.267	27.211	32.189	NV	59,1	78,2	100,0	118,3	NV
Textil	17.516	21.567	26.444	31.674	NV	66,2	81,6	100,0	119,8	NV
Bekleidung	12.291	17.441	23.629	31.333	NV	52,0	73,8	100,0	132,6	NV
Leder	12.438	16.666	23.053	30.160	NV	54,0	72,3	100,0	130,8	NV
Holz	13.812	18.399	23.689	30.180	NV	58,3	77,7	100,0	127,4	NV
Papier	19.784	26.202	32.020	NV	NV	61,8	81,8	100,0	NV	NV
Druck	15.866	22.874	29.866	NV	NV	53,1	76,6	100,0	NV	NV
Chemie	17.239	23.569	30.636	NV	NV	56,3	76,9	100,0	NV	NV
Stein-, Glaswaren	15.549	21.259	28.642	NV	NV	54,3	74,2	100,0	NV	NV
Metall	16.566	21.924	28.760	NV	NV	57,6	76,2	100,0	NV	NV
Bauwesen	14.000	19.537	27.312	NV	NV	51,3	71,5	100,0	NV	NV
Handel, Lager	11.333	15.806	22.160	30.284	NV	51,1	71,3	100,0	136,7	NV
Gaststätten, Beherberg.	7.786	12.026	17.508	25.748	32.127	44,5	68,7	100,0	147,1	183,5
Verkehr, Nachrichten	7.702	14.027	17.234	25.808	NV	44,7	81,4	100,0	149,8	NV
Banken, Versicherungen	12.630	17.919	25.507	32.143	NV	49,5	70,3	100,0	126,0	NV
RRWi.-Dienste	9.732	15.162	23.184	31.746	NV	42,0	65,4	100,0	136,9	NV
Körperpflege, Reinigung	8.449	15.066	21.114	29.366	NV	40,0	71,4	100,0	139,1	NV
Kunst, Unterhalt., Sport	9.373	15.111	25.500	32.187	NV	36,8	59,3	100,0	126,2	NV
Gesundheit, Fürsorge	10.044	16.477	22.335	30.416	NV	45,0	73,8	100,0	136,2	NV
Unterricht, Forschung	5.127	9.818	18.000	25.715	31.388	28,5	54,5	100,0	142,9	174,4
Öffentl. Einrichtungen	9.489	14.629	19.668	27.600	NV	48,2	74,4	100,0	140,3	NV
Häusliche Dienste	4.561	11.164	21.119	29.349	NV	21,6	52,9	100,0	139,0	NV
Gesamt	12.246	17.352	24.734	31.926	NV	49,5	70,2	100,0	129,1	NV

Tabelle 13

Arbeiterinnen

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	D1	in % von Q2		Q3	D9
							Q1	Q2		
Land- u. Forstwirtschaft	5.471	8.456	10.570	12.896	15.123	51,8	80,0	100,0	122,0	143,1
Energie, Wasser	6.538	8.596	11.510	15.573	18.619	56,8	74,7	100,0	135,3	161,8
Steine, Bergbau	6.796	9.820	13.527	17.142	19.803	50,2	72,6	100,0	126,7	146,4
Nahrungsmittel	6.918	9.438	11.643	13.853	16.731	59,4	81,1	100,0	119,0	143,7
Textil	6.933	9.192	11.268	13.399	15.701	61,5	81,6	100,0	118,9	139,3
Bekleidung	6.973	8.438	9.774	11.622	13.585	71,3	86,3	100,0	118,9	139,0
Leder	6.470	8.156	9.720	11.381	12.976	66,6	83,9	100,0	117,1	133,5
Holz	6.163	9.352	11.731	13.764	15.883	52,5	79,7	100,0	117,3	135,4
Papier	7.939	10.076	12.082	14.209	17.273	65,7	83,4	100,0	117,6	143,0
Druck	4.926	7.859	11.934	14.925	18.882	41,3	65,9	100,0	125,1	158,2
Chemie	8.015	10.473	12.519	14.995	17.700	64,0	83,7	100,0	119,8	141,4
Stein-, Glaswaren	7.252	10.253	13.220	16.500	18.764	54,9	77,6	100,0	124,8	141,9
Metall	8.841	11.275	13.725	16.116	17.801	64,4	82,1	100,0	117,4	129,7
Bauwesen	4.882	7.011	10.963	13.591	16.340	44,5	64,0	100,0	124,0	149,0
Handel, Lager	5.395	7.500	10.077	12.183	14.598	53,5	74,4	100,0	120,9	144,9
Gaststätten, Beherberg.	6.950	8.875	10.909	13.485	17.073	63,7	81,4	100,0	123,6	156,5
Verkehr, Nachrichten	4.624	7.233	11.265	14.026	15.745	41,0	64,2	100,0	124,5	139,8
Banken, Versicherungen	3.572	4.505	6.254	8.855	12.219	57,1	72,0	100,0	141,6	195,4
RRWi-Dienste	3.983	5.599	8.334	11.822	15.886	47,8	67,2	100,0	141,9	190,6
Körperpflege, Reinigung	4.603	6.193	8.941	10.801	12.322	51,5	69,3	100,0	120,8	137,8
Kunst, Unterhalt., Sport	5.054	7.471	9.810	12.587	16.803	51,5	76,2	100,0	128,3	171,3
Gesundheit, Fürsorge	5.640	8.440	11.521	13.988	16.152	49,0	73,3	100,0	121,4	140,2
Unterricht, Forschung	6.260	6.896	9.970	13.163	14.590	62,8	69,2	100,0	132,0	146,3
Öffentl. Einrichtungen	6.278	8.487	12.794	15.023	16.899	49,1	66,3	100,0	117,4	132,1
Häusliche Dienste	2.052	2.850	5.441	9.126	13.064	37,7	52,4	100,0	167,7	240,1
Gesamt	5.921	8.489	11.161	13.902	16.605	53,1	76,1	100,0	124,6	148,8

Tabelle 14

Weibliche Angestellte

Wirtschaftsklasse	D1	Q1	Q2	Q3	D9	D1	in % von Q2		Q3	D9
							Q1	Q2		
Land- u. Forstwirtschaft	5.686	8.671	12.888	17.104	21.716	44,1	67,3	100,0	132,7	168,5
Energie, Wasser	8.575	14.359	20.413	27.790	NV	42,0	70,3	100,0	136,1	NV
Steine, Bergbau	9.849	13.997	19.150	26.468	32.157	51,4	73,1	100,0	138,2	167,9
Nahrungsmittel	7.950	10.558	14.089	19.379	25.950	56,4	74,9	100,0	137,5	184,2
Textil	9.412	12.075	15.732	19.660	24.708	59,8	76,8	100,0	125,0	157,1
Bekleidung	7.746	10.383	13.287	17.373	22.474	58,3	78,1	100,0	130,8	169,1
Leder	7.176	10.338	13.537	17.297	23.008	53,0	76,4	100,0	127,8	170,0
Holz	5.833	8.430	12.074	16.422	21.657	48,3	69,8	100,0	136,0	179,4
Papier	10.531	13.166	17.923	24.162	30.012	58,8	73,5	100,0	134,8	167,4
Druck	8.743	12.219	16.886	22.654	29.302	51,8	72,4	100,0	134,2	173,5
Chemie	10.307	13.916	18.723	25.350	31.420	55,0	74,3	100,0	135,4	167,8
Stein-, Glaswaren	8.736	11.964	16.268	22.132	28.618	53,7	73,5	100,0	136,0	175,9
Metall	8.633	12.015	16.391	21.989	28.310	52,7	73,3	100,0	134,2	172,7
Bauwesen	6.815	9.811	13.694	19.366	26.603	49,8	71,6	100,0	141,4	194,3
Handel, Lager	7.051	9.851	12.440	16.809	22.599	56,7	79,2	100,0	135,1	181,7
Gaststätten, Beherberg.	6.999	10.200	13.358	17.512	23.594	52,4	76,4	100,0	131,1	176,6
Verkehr, Nachrichten	6.967	9.594	13.879	17.919	24.541	50,2	69,1	100,0	129,1	176,8
Banken, Versicherungen	9.268	13.965	18.369	23.805	29.218	50,5	76,0	100,0	129,6	159,1
RRWi.-Dienste	6.981	9.816	13.785	19.458	25.966	50,6	71,2	100,0	141,2	188,4
Körperpflege, Reinigung	6.150	9.241	12.896	17.083	22.599	47,7	71,7	100,0	132,5	175,2
Kunst, Unterhalt., Sport	6.315	10.404	16.593	26.361	32.152	38,1	62,7	100,0	158,9	193,8
Gesundheit, Fürsorge	5.365	9.178	15.039	20.159	24.634	35,7	61,0	100,0	134,0	163,8
Unterricht, Forschung	3.979	5.283	13.718	19.709	24.442	29,0	38,5	100,0	143,7	178,2
Öffentl. Einrichtungen	9.000	13.475	16.825	20.958	26.013	53,5	80,1	100,0	124,6	154,6
Häusliche Dienste	4.512	7.763	12.024	15.898	20.376	37,5	64,6	100,0	132,2	169,5
Gesamt	7.333	10.688	14.970	20.169	26.235	49,0	71,4	100,0	134,7	175,3

Energieabgabe, Wirtschaftsstruktur und Einkommensverteilung*

**Otto Farny
Kurt Kratena
Bruno Roßmann**

1. Einleitung

Verschiedene Umweltprobleme, wie z. B. die Algenplage in der Adria, das Waldsterben in manchen Regionen, die Spätfolgen von Tschernobyl, klimatische Veränderungen usw. lassen ökologische Fragen immer mehr ins Zentrum der öffentlichen Diskussion rücken. Gleichzeitig erhebt sich der Ruf nach Eindämmung der Umweltzerstörung. Eine generelle Verlagerung des Interesses von administrativen Maßnahmen (Ge- und Verbote), die eine wirksame Verwaltungskontrolle erfordern, zu Regelungen, die über den Preismechanismus wirksam werden sollen (Abgaben, Steuern), hat auch die Primärenergieabgabe (PEA) zum Diskussionsthema gemacht¹.

Die vorliegende Arbeit befaßt sich hauptsächlich mit den ökonomischen Auswirkungen einer in Österreich eingeführten PEA. Es erscheint aber unerlässlich, einleitend auf die ökologischen Grundlagen und Zusammenhänge einzugehen, die Basis der PEA-Vorschläge sind.

Mit der Umwandlung und dem Einsatz von Energie sind vielfältige Umweltbelastungen verbunden, die schon länger im Blickpunkt des umweltpolitischen Interesses stehen (Emission von SO₂, CO, NO_x und Staub). Prinzipiell können diese Emissionen durch Verringerung des Einsatzes von Energie oder durch Rückhaltetechniken („end of pipe technologies“), wie Filteranlagen und Katalysatoren, verringert werden. Es ist daher in erster Linie eine Frage der Effizienz und administrativen

* Die wesentlich detailliertere Fassung dieser Arbeit ist als Materialienband zu Wirtschaft und Gesellschaft Nr. 44 erschienen. Das Schwergewicht der Kurzfassung liegt vor allem in der Darstellung der empirischen Ergebnisse. Bestellkarten für den Materialienband liegen der Zeitschrift bei.

Praktikabilität, wie man in diesem Bereich ein definiertes umweltpolitisches Ziel erreicht. Durch administrative Maßnahmen, die den Prozeß und dessen Technologie regulieren sollen, können oft keine klaren Ziele angestrebt werden, da die Absenkung eines Grenzwertes und die Erhöhung der Kapazität einer Anlage einander kompensieren können, ohne daß das Ergebnis genau bestimmbar wäre. Durch eine Steuer ist diese „Feinsteuerung“ zwar auch unmöglich, aber in diesem Ausmaß auch gar nicht nötig, da die Strategie der Emissionsminderung den Akteuren überlassen wird. Eine „Inputsteuer“ für Energie zur Emissionsminderung könnte gegenüber gewissen Emissionsrückhaltemaßnahmen („end of pipe technologies“) als weniger effizient gesehen werden, mit Hilfe derer die Emissionsminderung ohne Verringerung des Energieinputs möglich wäre. Vom umweltpolitischen Gesichtspunkt ist dieses Argument jedoch nur wirksam, soweit durch die genannten Maßnahmen tatsächlich die Recyclingierung des Schadstoffes in den Produktionskreislauf gelingt, ohne daß Umweltprobleme an anderen Stellen oder in anderen Umweltmedien (Wasser, Boden) entstehen. Letztlich hängt es vom Schadstoff, von den zur Verfügung stehenden Technologien und von den administrativen Gegebenheiten ab, ob eine Umweltsteuer oder eine „end of pipe technology“ zielführender ist. Während z. B. für die Reduktion von NO_x und CO im Straßenverkehr ein forcierter Katalysatoreinsatz effizienter erscheint als eine Erhöhung der Mineralölsteuer, so ist für eine CO_2 -Reduktion, für die eine Emissionsrückhaltetechnologie nicht zur Verfügung steht, eine Preiserhöhung des jeweiligen Energieträgers wohl der einzige Weg. Eben dieses Kohlendioxid zählt neben Methan (CH_4), Distickstoffoxid (N_2O), Ozon und Fluorchlorkohlenwasserstoffen (FCKW) zu den Treibhausgasen, deren Konzentrationsanstieg in der Atmosphäre eine geringere Abstrahlung der Wärme und damit eine Erwärmung der Erdoberfläche bewirkt.

Seit 1960 ist die CO_2 -Konzentration in der Atmosphäre von 315 ppm (parts per million) auf 348 ppm gestiegen, wofür in erster Linie die zunehmende Verbrennung fossiler Brennstoffe verantwortlich gemacht werden kann². Die Modellierung des globalen CO_2 -Zyklus und dessen Einfluß auf das Weltklima bereitet der Forschung zwar noch Probleme, alle bisher angestellten Modellsimulationen zeigen jedoch einen künftigen, durch den Treibhauseffekt verursachten Temperaturanstieg auf der Erde von zumindest $3 \pm 1,5^\circ\text{C}$ bis zum Jahr 2020, wenn die Emission von Treibhausgasen wie bisher zunimmt³.

Der Beitrag des CO_2 zum Anstieg der Konzentration von Treibhausgasen in der Atmosphäre besteht vor allem in der durch Verbrennung fossiler Brennstoffe verursachten Emission von 20,5 Milliarden Tonnen jährlich (1986)⁴. Eine Eindämmung des Treibhauseffektes durch Reduktion der weltweiten CO_2 -Emissionen um mindestens 20 Prozent bis zum Jahre 2005 und um 50 Prozent bis zur Mitte des nächsten Jahrtausends wurde von der Weltenergiekonferenz in Toronto gefordert.

In Großbritannien wurden – unter Zugrundelegung von Preiselastizitäten der Energienachfrage – jene Steuersätze berechnet, die kurzfristig

(innerhalb von drei Jahren) ausreichen, um das Ziel der Toronto-Konferenz zu erreichen⁵. Es ergeben sich Steuersätze (in Prozent des Preises der Energieträger) von 40 Prozent für Gas, 54 Prozent für Öl und 67 Prozent für Kohle; in dieser Satzdifferenzierung kommt u. a. der unterschiedliche Kohlenstoffgehalt der Energieträger bei gleichem Heizwert zum Ausdruck. Entscheidend bei der Frage der Wirksamkeit einer Primärenergieabgabe zur Reduktion des Energieverbrauches sind die Elastizitäten bezüglich des Preises und des Einkommens. Der Elastizitätsansatz der Energienachfrage ist mit verschiedenen methodischen Problemen behaftet, wobei die Instabilität der Elastizitäten am stärksten ins Gewicht fallen dürfte: Je höher der reale Energiepreis, umso höher die (negative) Preiselastizität⁶. Verschiedene Studien für Österreich, den OECD-Raum oder verschiedene westeuropäische Industrieländer ergeben Preiselastizitäten zwischen $-0,40$ bis $-1,0$, wobei die langfristigen Elastizitäten gewöhnlich höher liegen. Die neueren Schätzungen unter diesen Untersuchungen ergeben eindeutig niedrigere Werte als die älteren⁷. Es erscheint daher realistisch, von einer mittelfristigen Preiselastizität von $-0,5$ auszugehen, was somit eindeutig die Wirksamkeit einer Primärenergieabgabe zur Reduktion des Energieverbrauches zeigt. Bei Interpretation dieser Elastizitätswerte ist noch folgendes zu bedenken: Die ermittelten Elastizitäten gehen von Mengenreaktionen aus, die aufgrund bestimmter Preisveränderungen beobachtet wurden. Die meisten großen Preisveränderungen waren durch Änderungen des Weltmarktpreises der einzelnen Energieträger induziert, die langfristig auch weltweit die Technologien änderten. Preisänderungen, die bloß in einem Staat durch Steuererhöhungen hervorgerufen werden, mögen auch längerfristig zu geringeren Mengenreaktionen führen, weil national entsprechende Technologien nur im beschränkten Umfang entwickelt werden können. Dem steht gegenüber, daß in einem solchen Fall die Energiepreise aber zwischen dem In- und Ausland unterschiedlich werden, was ebenfalls bestimmte Mengenreaktionen zur Folge haben kann (z. B. Tanken im Ausland, Abwandern energieintensiver Produktionen ins Ausland usw.). A priori ist es sehr schwer zu sagen, welcher dieser Effekte größer ist.

Aus den bisher erwähnten ökologischen Argumenten wird klar, daß vor allem das CO_2 -Emissionsproblem und der damit in Verbindung stehende Treibhauseffekt transnationale Probleme sind, die auch nur global gelöst werden können. Ein isoliertes Vorgehen Österreichs hätte zur Lösung dieser Problematik wenig Wirkung, es sei denn, man würde darin eine bloß atmosphärische „Eisbrecherfunktion“ erblicken. Da aber derzeit noch nicht absehbar ist, daß die Industriestaaten in dieser Frage zu einem koordinierten Vorgehen finden, muß eine praxisorientierte ökonomische Untersuchung auch die Effekte eines isolierten Vorgehens Österreichs darstellen. Den Anspruch, damit einen nennenswerten Beitrag zur Nichtaffektion des Weltklimas zu leisten, kann man dann freilich nicht mehr erheben, doch entstehen durch den Verbrauch von Energie, wie bereits erwähnt, auch Schadstoffemissionen, die regional begrenzt Schäden verursachen. Diese Schäden können wahr-

scheinlich durch eine Politik, die auf eine Implementierung von „end of pipe technologies“ abzielt, effizienter eingedämmt werden als durch eine Energieabgabe, aber sie können durchaus ergänzend durch eine PEA in der erwünschten Richtung beeinflußt werden. Der Grad dieser Beeinflussung hängt nicht zuletzt von der Existenz eines energiepolitischen Rahmenkonzepts ab. Besonders bei isolierter Einführung einer PEA entstehen nicht unerhebliche ökonomische Probleme, die Gegenstand dieser Untersuchung sind.

2. Ausgestaltung und Aufkommen einer Primärenergieabgabe

Um die ökonomischen und ökologischen Auswirkungen einer PEA beurteilen zu können, ist es notwendig, ein deutliches Bild von der konkreten Ausgestaltung einer Energiesteuer zu haben. Eine Steuer ist dem Wesen nach über drei Merkmale definiert: Steuerobjekt, Steuersubjekt und Steuersatz.

– Steuerobjekt

Den Überlegungen liegt eine Steuer auf fossile Primärenergieträger zugrunde. Als wichtigste Steuergegenstände werden Stein- und Braunkohle im Rohzustand, Braunkohlebriketts, Rohölprodukte und Naturgas festgelegt. Verarbeitungsprodukte von Kohle wie z. B. Koks werden nur im Falle des Imports erfaßt. Im Fall des Mineralöls bilden einzelne Raffinerieprodukte (z. B. Gasöl, Normalbenzin, Heizöle usw.) den Steuergegenstand. Diese Anknüpfung bringt den Vorteil, daß besser auf den energetischen Gehalt der Produkte abgestellt werden kann und bestimmte Produkte, deren energetische Verwendung gering ist (z. B. Bitumen, Schmieröle usw.), von vornherein aus dem Kreis der Steuerobjekte ausgeschieden werden können. Von den gasförmigen Energieträgern werden nur Flüssiggas und Erdgas besteuert, weil Stadtgas, Gichtgas, Kokereigas usw. zum Großteil nur Umwandlungsprodukte bereits erfaßter Energieträger sind.

In unserem Konzept bleibt die elektrische Energie aus dem Kreise der steuerpflichtigen Tatbestände ausgespart, lediglich für importierten elektrischen Strom muß eine Ausgleichsabgabe erhoben werden. Fossile Energieträger sollten, soweit sie nicht einer energetischen Verwendung zugeführt werden, nicht der Energiesteuer unterliegen. Dies ist vor allem für die Produktion bestimmter chemischer Grundstoffe von Bedeutung.

– Steuersubjekt

Steuersubjekt soll der Hersteller der oben bezeichneten Energieträger im Inland oder der Importeur sein.

– Steuersatz

Die einzelnen Energieträger können nach verschiedenen Gesichtspunkten besteuert werden. Denkbar wäre eine unterschiedlich hohe Besteuerung nach dem Schadstoffgehalt der einzelnen Energieträger. Dadurch könnten Substitutionsprozesse ausgelöst werden, die für sich bereits positive ökologische Wirkungen zeigen würden. Nicht zuletzt aus Gründen der leichteren Analysierbarkeit haben wir uns

für eine einheitliche Besteuerung des den Energieträgern innewohnenden Energiegehalts entschlossen. Wir gehen von einem Steuersatz von 12 g/kWh (Variante I) und alternativ von 20 g/kWh (Variante II) aus.

Für das Jahr 1987 ergibt sich aus der Energiebilanz nach den gewählten Definitionen bei Variante I ein Steueraufkommen von 25,9 Milliarden Schilling und bei Variante II von 43,2 Milliarden Schilling.

3. Ökonomische Effekte einer Primärenergieabgabe

Die Einführung der PEA in Höhe von 26 oder 43 Milliarden Schilling bewirkt zunächst eine Weitergabe dieses Kostenschubes in die Energiepreise. In einem zweiten Schritt werden die durch die Energiepreise gestiegenen Inputkosten in der Produktion teilweise weitergewälzt und teilweise auf die Löhne vorgewälzt oder durch geringere Gewinnspannen („mark up's“) getragen.

Die makroökonomischen Effekte einer PEA werden im Rahmen eines kreislaufanalytischen Strukturmodells untersucht, wobei von einem Konzept ausgegangen wird, wie es Lager (1985) entwickelt hat. Dabei geht es darum, einen multisektoralen Ansatz der Produktion mit der Verwendungs- und Verteilungsseite der VGR zu kombinieren und so die Makroeffekte der Eingriffe bei gewissen Sektoren darstellen zu können⁸.

Ausgehend von der Energiebilanz 1987 des ÖStZ wird in Tabelle 1 unter der Annahme der Vollüberwälzung der Energiesteuer auf steuerpflichtige Energieinputs zunächst die Steuerbelastung der einzelnen Wirtschaftssektoren ausgewiesen. In der Darstellung werden mit Ausnahme des elektrischen Stroms nur die primären Effekte berücksichtigt. Da die Inputs von kalorischen Kraftwerken mit Primärenergieabgabe belastet sind, wird dieser Kosteneffekt sich auch auf den Strompreis niederschlagen. Weil zwischen Sondertarifen und Haushalts- bzw. Gewerbetarifen ein erheblicher Unterschied besteht, ist anzunehmen, daß die Preisüberwälzung entsprechend den Tarifunterschieden erfolgt. In Variante I (II) rechnen wir mit einem Preiseffekt bei Vollüberwälzung von 6 g/kWh (10 g/kWh) für die Industrie und von 12 g/kWh (20 g/kWh) für Haushalte und Gewerbe.

Daraus resultiert ein gewichtiges regionales Problem. Weil vor allem der Osten Österreichs durch Wärmekraftwerke versorgt wird, geht die Kostenbelastung in die Kalkulation der Landesgesellschaften in unterschiedlicher Weise ein. Ohne überregionalen Ausgleichsmechanismus würde das zu unerwünschten Tarifverzerrungen führen.

Die Darstellung in Tabelle 1 geht vom Einsatz bei Letztverbrauchern aus und stellt die Steuerbelastung beider Varianten (12 g/kWh, 20 g/kWh) dar.

Direkt steuerpflichtig ist der Produktionssektor insgesamt nur für jene 349.545 TJ, die er an Primärenergie einsetzt, belastet wird er jedoch auch über die Weiterwälzung der PEA-Kosten des Sektors Elektrizitätsversorgung (Fremdstrom).

Tabelle 1

Energiesteuerbelastung nach Wirtschaftssektoren

	Primärenergie in TJ ¹	Fremdstrom in GWh ²	Steuerbelastung in Mio. S		in % des BPW ³	
			I.	II.	I.	II.
1 Land- und Forstwirtschaft	24.870,0	1.261,7	904,7	1.507,8	1,2	2,0
2 Bergbau	4.992,6	306,5	184,8	308,0	1,4	2,3
3 Steine, Erden	24.401,2	1.073,9	877,8	1.463,0	2,2	3,7
4 Glas	3.616,9	205,8	132,9	221,5	1,4	2,3
5 Nahrungs- und Genußmittel	18.335,4	1.146,9	680,0	1.133,3	0,4	0,7
6 Textilien	4.329,9	478,6	173,0	288,4	0,5	0,8
7 Bekleidung	1.061,2	83,4	40,4	67,3	0,2	0,3
8 Leder	556,1	71,1	22,8	38,0	0,2	0,3
9 Chemie	16.745,9	2.770,1	724,4	1.207,3	0,7	1,2
10 Eisen- und Stahlerzeugung	86.954,5	671,4	2.938,8	4.898,0	6,8	11,4
11 Maschinen	4.312,3	461,1	171,2	285,3	0,2	0,35
12 Gießerei	1.641,0	229,7	68,5	114,1	1,0	1,7
13 NE-Metalle	2.103,7	1.969,5	188,3	313,8	1,1	1,8
14 Eisen- und Metallwaren	6.640,1	479,0	250,1	416,8	0,45	0,75
15 Elektroindustrie	3.634,3	623,6	158,6	264,3	0,2	0,3
16 Fahrzeuge	3.712,6	410,2	148,4	247,3	0,3	0,5
17 Sägeindustrie	785,7	160,8	35,8	59,7	0,2	0,4
18 Holzverarbeitung	5.389,1	645,0	218,3	363,9	0,4	0,7
19 Papiererzeugung	23.707,7	1.020,0	851,4	1.419,1	2,9	4,8
20 Papierverarbeitung	1.241,9	153,7	50,6	84,4	0,1	0,2
21 Bauwirtschaft	11.396,1	346,3	400,6	667,7	0,2	0,35
22 Handel	17.927,6	1.435,6	683,7	1.139,5	0,3	0,4
23 Verkehr/Nachrichten	52.065,5	1.279,7	1.812,3	3.020,5	1,1	1,8
24 Banken, Versicherungen	2.129,9	243,3	85,6	142,7	0,07	0,1
25 Hotel-, Gast- und Schankgewerbe	15.931,7	1.230,5	604,9	1.008,2	0,6	1,1
26 Dienstleistungen	21.013,8	1.600,4	796,5	1.327,5	0,3	0,5
27 Öffentlicher Dienst	10.047,9	619,3	372,1	620,2	0,1	0,2

1 Energieeinsatz laut Energiebilanz bzw. Industriestatistik (1. Teil) ohne erneuerbare Energieträger (Wasserkraft, Brennholz), brennbare Abfälle und elektrische Energie

2 Netput laut Energiebilanz bzw. Fremdstrom laut Industriestatistik (1. Teil)

3 Zur Ermittlung des BPW (Bruttoproduktionswert)

Quelle: Statistische Nachrichten, [44], 8/1989, Industrie- und Gewerbestatistik 1987 (1. Teil), eigene Berechnungen

3.1. Effekte in der Produktion

Während in den meisten Branchen im Rahmen der Variante I die Probleme im Bereich des „Verkraftbaren“ liegen, entstehen in den Sektoren Steine, Erden (Baustoffindustrie), Papier- sowie Eisen- und Stahlerzeugung Probleme, die wahrscheinlich nicht allein durch rationelleren Energieeinsatz gelöst werden können.

Durch diese hochaggregierten Daten können unter Umständen einzelne betriebswirtschaftliche Probleme verdeckt werden. Durch Unterstützung einzelner österreichischer Unternehmen, ist es uns gelungen, für das Jahr 1987 für einzelne Produkte den notwendigen Energieeinsatz abzufragen und die Auswirkungen einer PEA (Variante I) auf den Produktpreis bei Vollüberwälzung in den Preis zu kalkulieren. Wir haben für diese Untersuchung sehr energieintensive Produkte ausgesucht, um auch die Extremauswirkungen abschätzen zu können. Dabei ist vor allem aufgefallen, daß wegen der niedrigen Preise für Kohle und Erdgas bei Großabnehmern durch eine PEA von 12 g/kWh bereits Kostensteigerungen von etwa 70 Prozent entstehen können, was einen dementsprechenden Niederschlag in der Kalkulation findet. Aufgrund der annahmegemäßen Behandlung des elektrischen Stroms sind hingegen hier die Kostensteigerungen relativ moderat.

Tabelle 2

Produkt	Preiserhöhung bei Vollüberwälzung der PEA in %
Kalk	9,2 des BPW
Zement	8,6 des BPW
Ziegel	5,0 des Umsatzes
Hohlglas	4,2 des Umsatzes
Diverse Chemiefasern	5,8 des Umsatzes
Säuren und Laugen auf elektrolytischem Weg	4,8 des Umsatzes
Karbid	11,8 des Umsatzes ¹
Papier	4,6 des Umsatzes
Feuerfeststeine	2,3 des Umsatzes
Mineralwolle	4,6 des Umsatzes
Stickstoffdünger	4,2 des Bruttoerlöses
Harnstoff	16,2 des Bruttoerlöses

¹ Es war nicht möglich, den Kokseinsatz in energetischen und nicht-energetischen Einsatz zu trennen.

Obige Tabelle zeigt, daß insbesondere bei Gütern, die für den Weltmarkt bestimmt sind, bereits in Variante I erhebliche betriebswirtschaftliche Probleme auftreten, die stark abgemindert werden können, wenn man gleichzeitig in einer aufkommensneutralen Variante Aus-

gleichszahlungen vorsehen würde. Man sieht auch, daß bei einer wesentlich höheren Energiesteuerbelastung etwa im Bereich der Variante II und nicht entsprechenden Kompensationsmaßnahmen (z. B. durch Ausgleichszölle) diese Produkte vom Markt verschwinden werden, sofern sie aus heimischer Produktion stammen. Es mag ökologisch wünschenswert sein, wenn sich Österreich aus Produktionen solcher Grundstoffe zurückzieht und trachtet, Industrien mit höherer Fertigungs- und Know-how-Intensität zu entwickeln. Innerhalb eines Großbetriebes sind solche Anpassungs- und Umstrukturierungsprozesse bis zu einem gewissen Grad auch möglich. Gerade aus der Liste der vorstehend genannten Produkte wird man aber auch erkennen, daß man bestimmte Produktionen nicht „umstellen“ kann. Man kann sie entweder nur auflassen oder nicht.

In einem zweiten Schritt wurden die kumulativen Preis- und Kosteneffekte berechnet. Den Berechnungen liegt dabei folgendes Preismodell der Input-Output-Analyse zugrunde:

1. Produzentenpreis

$$p = pA^1 + lw(1 + t) + r$$

2. Konsumentenpreis

$$p = pA^1 + (lw(1 + t) + r)(1 + t_{ind})$$

$$3. p = (I - A^1)^{-1} (lw(1 + t) + r)$$

$$4. p = (I - A^1)^{-1} (lw(1 + t_1) + r + et_2)$$

$$5. \Delta p_i = \alpha_i [et_2(I - A^1)^{-1}]$$

$$6. \Delta r_i = (\alpha_i - 1) [et_2(I - A^1)^{-1}]$$

A^1 = Transponierte der Matrix A der technischen Koeffizienten

$$(A_{ij}, a_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_j})$$

- l = Vektor des Arbeitseinsatzes pro Bruttooutput (Stunden bzw. Beschäftigte)
- w = Bruttolohnsatz
- $t(t_1)$ = Steuersatz der gesamten, an den Lohnkosten hängenden Steuern
- $lw(1 + t)$ = Personalaufwand
- r = Vektor der Wertschöpfung ohne Personalaufwand (v. a. Abschreibungen und Gewinne) pro Bruttooutput
- t_{ind} = Mehrwertsteuersatz
- e = Vektor des steuerpflichtigen Energieeinsatzes pro Bruttooutput (J oder kWh)
- t_2 = Steuersatz der Primärenergieabgabe (S/J oder S/kWh)

In den Gleichungen 5. (Preiseffekt der Energiesteuer) und 6. (Höhe der Gewinneinbußen) wird versucht, nur teilweises Weiterwälzen von Kostenerhöhungen im Rahmen der I-O-Analyse zu modellieren. Dafür wird zunächst angenommen, daß der direkte Preiseffekt et_2 jeweils in Höhe des Parameters α weitergegeben wird. Daraus ergibt sich nach Multiplikation mit der Leontief-Inversen $(I - A')^{-1}$ ein kumulativer Preiseffekt, der nun seinerseits nur mit dem Monopolgrad des jeweiligen Sektors entsprechenden α weitergegeben werden kann. Der andere Teil dieses gesamten Preiseffektes muß daher aus den Gewinnen getragen werden.

Dieses Modell wurde empirisch im Rahmen der 32 Sektoren der Provisorischen Input-Output-Tabelle (Richter [1981]) angewendet, wobei eine Angleichung mit der Sektorengliederung der Energiebilanz notwendig war.

Aus der Studie von Dockner/Sitz (1986) konnten nun monopolistische Preissetzer, die voll überwälzen und Preisnehmer, die überhaupt nicht überwälzen können, branchenweise identifiziert werden. Monopolistische Preissetzer sind nach Dockner/Sitz (1986) folgende Branchen: Steine/Erden (ohne Zement), Bekleidung, Gießerei, Elektromotoren, Fahrzeuge und Holzverarbeitung. Oligopolistische Preissetzer, die nur zum Teil überwälzen können, sind: Milch, Textilien, Chemie und Maschinen.

In der Studie von Dockner/Sitz haben diese Oligopolisten bezüglich der Weiterwälzung von Kostenänderungen (Parameter α) unterschiedlich hohe „pass-through“-Koeffizienten. Für die weitere Analyse wird der Einfachheit halber, und um das Preisverhalten eher zu unterschätzen, ein Koeffizient von 0,5 festgesetzt. Preisnehmer-Sektoren im Sinne der Dockner-/Sitz-Studie sind: Eisen- und Stahlerzeugung, NE-Metalle, Sägeindustrie, Papiererzeugung sowie Druckerei und Vervielfältigung.

Das Problem der Kompatibilität mit der vorliegenden Analyse besteht in der unterschiedlichen Sektorengliederung. Versucht man dennoch, die Ergebnisse der Dockner-/Sitz-Studie auf die vorliegende Analyse anzuwenden, könnte man für die in der Dockner-/Sitz-Studie nicht identifizierbaren Sektoren der Sachgüterproduktion (Eisen- und Metallwaren, Glas) ebenso wie für alle Dienstleistungsbereiche (inkl. Bauwirtschaft, Handel, Verkehr/Nachrichten) volle Preisüberwälzung annehmen. Das ist sicher nicht unproblematisch und widerspricht in gewissem Sinn den Ergebnissen von Dockner/Sitz, die auf stärker disaggregierter Ebene als dem hier zugrundeliegenden Modell keine signifikanten Ergebnisse gefunden haben.

Die Ergebnisse sind in Tabelle 3 dargestellt, wobei sich klar die Problematik folgender, als Preisnehmer agierender energieintensiver Branchen zeigt: Eisen und Stahl, NE-Metalle, Papiererzeugung und Sägeindustrie. Als weiterer nicht energieintensiver Preisnehmer kommt lediglich der Sektor Papierverarbeitung hinzu, es zeigt sich somit eine für die österreichische Wirtschaftsstruktur offensichtlich typische Konzentration von Energieintensität und schwacher Preisdurchsetzungsfähigkeit.

Tabelle 3**Preis- und Kosteneffekte der PEA nach Wirtschaftssektoren
in % des BPW**

	Variante I		Variante II	
	Δp	Δr	Δp	Δr
1 Land- und Forstwirtschaft	1,51	—	2,52	—
2 Bergbau	3,46	—	5,77	—
3 Steine, Erden	3,29	—	5,49	—
4 Glas	4,08	—	6,80	—
5 Nahrungs- und Genußmittel	0,39	-0,39	0,66	- 0,66
6 Textilien	0,54	-0,54	0,90	- 0,90
7 Bekleidung	0,99	—	1,65	—
8 Leder	2,59	—	4,32	—
9 Chemie	0,54	-0,54	0,89	- 0,89
10 Eisen- und Stahlerzeugung	—	-8,82	—	-14,70
11 Maschinen	0,20	-0,20	0,33	- 0,33
12 Gießerei	3,51	—	5,85	—
13 NE-Metalle	—	-2,32	—	- 3,87
14 Eisen- und Metallwaren	0,75	—	1,24	—
15 Elektroindustrie	0,38	—	0,63	—
16 Fahrzeuge	0,64	—	1,08	—
17 Sägeindustrie	—	-5,01	—	- 8,35
18 Holzverarbeitung	1,03	—	1,71	—
19 Papiererzeugung	—	-4,39	—	- 7,31
20 Papierverarbeitung	—	-0,67	—	- 1,11
21 Bauwirtschaft	0,35	—	0,59	—
22 Handel	0,33	—	0,55	—
23 Verkehr, Nachrichten	1,33	—	2,22	—
24 Banken, Versicherungen	0,21	—	0,35	—
25 Hotel-, Gast- und Schankgewerbe	1,05	—	1,75	—
26 Dienstleistungen	0,37	—	0,60	—
27 Öffentlicher Dienst	0,11	—	0,18	—

Quelle: Tabelle 1, Richter (1981), eigene Berechnungen

3.2. Einkommenseffekte

Eine PEA bewirkt somit sektoral unterschiedliche Preiseffekte, die an die Konsumenten weitergegeben werden und Kosteneffekte, die zu Lasten der Unternehmereinkommen des jeweiligen Sektors gehen und damit negative Effekte auf die Investitionstätigkeit haben können.

Aus Tabelle 1 erhält man bei Aufsummierung der PEA-Belastung aller Produktionsbereiche einen Effekt von 13,6 Mrd. S (Variante I) bzw. 22,7 Mrd. S (Variante II). Durch Kostenüberwälzung ergeben sich, neben Preiseffekten, insgesamt 8,1 Mrd. S (I) oder 13,5 Mrd. S (II)

Gewinnrückgang, dessen Effekte auf die Investitionen nicht quantifiziert werden konnten. Versuche, sektorale Investitionsfunktionen zu schätzen, lieferten nur wenig befriedigende Ergebnisse.

Die PEA bewirkt – soweit ihre Kostenbelastung gemäß Tabelle 3 in die Preise überwältigt wird – Belastungen des privaten Konsums je nach Konsumstruktur der jeweiligen Haushaltseinkommensstufe. Hier wird lediglich der Einkommenseffekt einer Primärenergieabgabe aufgrund der teureren Energie im Haushaltssektor und aufgrund der Preissteigerungen bei Konsumgütern untersucht. Die sich aus Änderungen in den Preisrelationen im Zuge der Steuerüberwälzung ergebenden Allokationseffekte könnten nur modellmäßig geschätzt werden.

Dafür wird, ähnlich wie bei Lager (1985, 1987), ein Modell des privaten Konsums und der personellen Einkommensverteilung auf Haushaltsebene konstruiert, das im wesentlichen auf einer Zusammenführung der Konsumerhebung 1974 mit der VGR 1983 beruht⁹. Mit diesem Modell des privaten Konsums 1983 ist es einerseits möglich, die Verteilungseffekte von Steuern zu untersuchen, wie es z. B. Guger (1987) für das österreichische Umsatz- und Verbrauchsteuersystem gemacht hat, andererseits lassen sich die Effekte verschiedener Steuern und Transfers auf die verfügbaren Einkommen und damit auf Konsum und gesamtwirtschaftliche Nachfrage quantifizieren (vgl. dazu: Farny / Kratena / Roßmann [1988]).

Eine PEA hat nun direkte und indirekte Belastungswirkungen im privaten Konsum, die verschiedene Einkommensstufen verschieden stark (in Prozent des Einkommens) treffen (Verteilungseffekt) und dadurch auf jeder Einkommensstufe einen unterschiedlichen Rückgang des verfügbaren Einkommens und des privaten Konsums bewirken (Einkommenseffekt).

Der Vorteil der VGR-Kompatibilität war ausschlaggebend für die Entscheidung, für die vorliegende Analyse die vom ÖStZ mit dem privaten Konsum der Inländer im Inland (1983) „harmonisierte“ Konsumerhebung 1974 zu verwenden, wobei die Einkommensstufen – wie bei Guger (1987) – mit der Lohnentwicklung fortgeschrieben wurden. Das Problem, das sich bezüglich der Vereinbarkeit mit der hier vorliegenden Analyse ergibt, ist das Abstellen auf den privaten Konsum 1983 einerseits und für den anderen Teil (Produktion und Preise) auf die VGR 1987 bzw. die Energiebilanz 1987.

Aus der VGR-kompatiblen Konsumerhebung 1974 (privater Konsum 1983) wurden zunächst die energieabhängigen Haushaltsausgaben nach Einkommensstufen ermittelt (Tabelle 4). Dabei läßt sich ein sinkender Anteil der Ausgaben für Beheizung und Beleuchtung mit steigendem Haushaltseinkommen bzw. ein steigender Anteil der Ausgaben für Benzin und Diesel für den Pkw-Betrieb ablesen. Der Anteil beider Ausgabengruppen am Einkommen sinkt und deutet damit auf eine regressive Verteilungswirkung einer Energieabgabe hin.

Zusätzlich muß aber für die Beurteilung der Verteilungswirkungen einer Energieabgabe berücksichtigt werden, daß unterschiedliche Energieträger aufgrund ihres unterschiedlichen Heizwertes durch die

Einführung einer Mengensteuer auf Energie (g/kWh) unterschiedlich stark belastet würden¹⁰.

In einem nächsten Schritt wurde daher der gesamte Energieverbrauch (in GWh) nach Energieträgern und Einkommensstufen errechnet. Den Umrechnungen wurden die Preise der jeweiligen Energieträger¹¹ und die entsprechenden Heizwerte zugrundegelegt. Wird nun die Kilowattstunde Primärenergie mit 12 Groschen (Variante I) bzw. mit 20 Groschen (Variante II) belastet, so zeigt sich, daß eine Primärenergieabgabe die unteren Einkommensschichten stärker belastet als die oberen (Tabelle 5), wenngleich das Ausmaß der Regressivität geringer ist als die Ergebnisse von Tabelle 4 erwarten ließen.

Tabelle 4

Energieabhängige Haushaltsausgaben in % des Haushaltsnettoeinkommens

	Insgesamt	Beheizung u. Beleuchtung	Kraftstoffe
bis 5.000	9,1	7,9	1,2
bis 10.000	7,9	6,6	1,3
bis 16.000	8,9	5,2	3,7
bis 23.000	8,5	4,2	4,3
bis 30.000	7,5	3,1	4,4
bis 40.000	6,8	2,9	3,9
40.001 und mehr	6,1	2,9	3,2

Quelle: Konsumerhebung 1974, VGR 1983, ÖStZ, eigene Berechnungen

Offensichtlich hat die stärkere Besteuerung des Kraftstoffverbrauches (aufgrund des höheren Heizwertes) einen egalisierenden Effekt.

Die direkte PEA-Belastung des privaten Konsums wird in Tabelle 5 mit 6,8 Mrd. S bzw. 11,4 Mrd. S ausgewiesen, da die Verbrauchsdaten 1983 zugrundeliegen und nicht – wie in der restlichen Untersuchung – die Verbrauchsdaten 1987 (Energiebilanz 1987). Im Jahr 1987 beträgt das PEA-Aufkommen des privaten Konsums 7,6 Mrd. S bzw. 12,7 Mrd. S.

Tabelle 5
Direkte Belastung durch eine PEA nach Einkommensstufen

Haushalts- einkommen	Variante I		Variante II	
	Mio. S	in % des Einkom- mens ¹	Mio. S	in % des Einkom- mens ¹
bis 5.000	198,6	1,32	331,0	2,20
bis 10.000	963,7	1,16	1.606,3	1,93
bis 16.000	2.155,7	1,21	3.592,8	2,02
bis 23.000	1.959,8	1,13	3.266,2	1,88
bis 30.000	971,0	0,98	1.618,4	1,63
bis 40.000	414,0	0,90	690,0	1,50
40.001 und mehr	152,8	0,80	254,6	1,34
Insgesamt	6.815,6	1,07	11.359,3	1,79

1 Haushaltsnettoeinkommen laut Konsumerhebung
(unter Zugrundelegung von VGR-Konsumquoten)

Quelle: Konsumerhebung 1974, VGR 1983, ÖStZ, eigene Berechnungen

Tabelle 5 zeigt die Verteilung der direkten PEA-Belastung auf die Einkommensstufen, was ein wichtiger Schritt zur Analyse der gesamtwirtschaftlichen Effekte ist. Es werden jedoch in Tabelle 5 lediglich die direkten Energieverteuerungseffekte erfaßt und nicht alle weiteren – in Tabelle 3 quantifizierten – Preiseffekte der PEA. Um eine Übertragung der Ergebnisse von Tabelle 3 auf die Konsumerhebung vornehmen zu können, wäre eine Brückenmatrix notwendig, wie sie Lager (1987) konstruiert hat, die I-O-Bereiche in Konsumgütergruppen überführt. Eine derart aufwendige Prozedur wurde für die gegenständliche Untersuchung als nicht zielführend angesehen. Es werden lediglich die direkten Effekte der PEA in den Konsumgüterbereichen Beheizung/ Beleuchtung und Verkehr analysiert und jene indirekten Effekte, bei denen die Zusammenführung mit I-O-Bereichen unproblematisch und ohne Brückenmatrix möglich schien. Das sind die in Tabelle 6 angeführten Gütergruppen Nahrungs- und Genußmittel, Bekleidung und Schuhe sowie Dienstleistungen (Gesundheit und Bildung). Für das Analysejahr 1983 machen diese Konsumausgaben 77 Prozent des gesamten privaten Konsums 1983 aus.

Aus den Ergebnissen von Tabelle 5 und 6 läßt sich nun der gesamte Effekt aus Preiserhöhungen auf die verfügbaren Einkommen (direkt und indirekt) erfassen, der wiederum – je nach Verteilung auf die Einkommensstufen – verschiedene Konsumeffekte auslöst. Dabei wurden – wie für alle Berechnungen hier – die Konsumquoten des Verteilungsmodelles von Guger (1987) verwendet.

Tabelle 6**Indirekte Belastung durch eine PEA nach Einkommensstufen****Variante I****Einkommenseffekt durch Preiserhöhung von Gütergruppen**

Haushalts- einkommen	Nahrungs- und Genußmittel		Bekleidung, Schuhe		Dienst- leistungen ¹	
	Mio. S	in % des Einkom- mens	Mio. S	in % des Einkom- mens	Mio. S	in % des Einkom- mens
bis 5.000	22,6	0,20	18,7	0,12	5,5	0,03
bis 10.000	91,2	0,11	95,1	0,11	30,1	0,04
bis 16.000	172,1	0,10	193,1	0,11	57,0	0,03
bis 23.000	141,2	0,08	187,5	0,11	58,0	0,03
bis 30.000	62,8	0,06	94,8	0,10	33,5	0,03
bis 40.000	23,1	0,05	39,0	0,08	19,0	0,04
40.001 und mehr	10,5	0,05	17,8	0,09	6,4	0,03
Insgesamt	523,5	0,09	646,0	0,10	209,5	0,03

Variante II**Einkommenseffekt durch Preiserhöhung von Gütergruppen**

Haushalts- einkommen	Nahrungs- und Genußmittel		Bekleidung, Schuhe		Dienst- leistungen ¹	
	Mio. S	in % des Einkom- mens	Mio. S	in % des Einkom- mens	Mio. S	in % des Einkom- mens
bis 5.000	37,7	0,34	31,2	0,20	9,2	0,05
bis 10.000	152,0	0,18	158,5	0,18	50,2	0,07
bis 16.000	286,8	0,17	321,8	0,18	95,0	0,05
bis 23.000	235,3	0,14	312,5	0,18	96,7	0,05
bis 30.000	104,7	0,10	158,0	0,17	55,8	0,05
bis 40.000	38,5	0,08	65,0	0,13	31,7	0,07
40.001 und mehr	17,5	0,08	29,7	0,15	10,7	0,05
Insgesamt	872,5	0,16	1.076,7	0,17	349,3	0,05

1 Gesundheit und Bildung

Quelle: Konsumerhebung 1974, VGR 1983, ÖStZ, eigene Berechnungen

Tabelle 7**Effekte einer PEA (direkt und indirekt) auf den privaten Konsum**
(Mio. S)

Haushalts- einkommen	Konsumquote (in % Y_{vf}^1)	ΔY_{vf}^1		ΔC^2	
		I	II	I	II
bis 5.000	107,1	- 245,4	- 409,0	- 262,8	- 438,0
bis 10.000	95,0	-1.180,1	- 1.966,8	-1.121,1	- 1.868,5
bis 16.000	95,7	-2.577,9	- 4.296,5	-2.467,0	- 4.111,8
bis 23.000	92,7	-2.346,5	- 3.910,8	-2.175,2	- 3.625,3
bis 30.000	88,0	-1.162,1	- 1.936,8	-1.022,6	- 1.704,4
bis 40.000	85,8	- 495,1	- 825,2	- 424,8	- 708,0
40.001 und mehr	75,9	- 187,5	- 312,5	- 142,3	- 237,2
Insgesamt	91,4	-8.194,6	-13.657,6	-7.615,8	-12.693,2

1 verfügbares Einkommen

2 privater Konsum der Inländer im Inland

Quelle: Konsumerhebung 1974, BGR 1983, ÖStZ, Guger (1987), eigene Berechnungen

Die in Tabelle 7 angeführte Belastung durch Rückgang der verfügbaren Einkommen von 8,2 Milliarden Schilling (I) respektive 13,7 Milliarden Schilling (II) stimmt aus verschiedenen Gründen nicht mit der sich aus den Gesamtdaten errechenbaren Summe überein. Die Gesamtbelastung des privaten Konsums durch Rückgang der verfügbaren Einkommen setzt sich aus direkter Belastung des privaten Konsums durch zu zahlende PEA und höhere Stromkosten sowie aus den Preiseffekten (Tabelle 3) aus der Produktion zusammen.

Das vorliegende Modell ist nicht in der Lage, die Energieverbrauchsdaten 1987 mit dem privaten Konsum zusammenzuführen und alle Preiseffekte auf den privaten Konsum zu berücksichtigen, wodurch sich eine gewisse Untererfassung ergibt. Die folgende Zusammenstellung gibt einen Überblick über die errechneten Makroeffekte einer PEA in Produktion und privatem Konsum.

Tabelle 8

Makroökonomische Effekte einer PEA
(Mrd. S)

Variante I		Variante II	
13,6 Direkte PEA-Belastung der Produktion (1987)		22,7 Direkte PEA-Belastung der Produktion (1987)	
8,1 Gewinnrückgang	1,4 Preiseffekte ¹	13,5 Gewinnrückgang	2,3 Preiseffekte ¹
6,8 Direkte Belastung des privaten Konsums ²		11,4 Direkte Belastung des privaten Konsums ²	
? Investitions- rückgang ³	7,6 Konsum- rückgang ⁴	? Investitions- rückgang ³	12,7 Konsum- rückgang ⁴

1 Aufgrund der Unmöglichkeit, die sich aus der I-0-Tabelle ergebenden Preiseffekte vollständig in Preiseffekte des privaten Konsums umzurechnen, ergibt sich eine Untererfassung

2 1983; sonstige Werte 1987

3 Konnte nicht quantifiziert werden

4 Vgl. ΔC in Tabelle 7

Die angegebenen Werte stellen wahrscheinlich eher eine Untergrenze dessen dar, was sinnvollerweise quantifiziert werden kann. Nicht quantifiziert wurden die ökologischen Effekte eines derartigen Einkommenseffektes. Ein Rückgang des Energieeinsatzes ergäbe sich nicht nur aus den Belastungseffekten in der Produktion, sondern auch aus dem Rückgang des privaten Konsums. Versucht man den sich aus dem Konsumrückgang ergebenden Rückgang des Energieeinsatzes zu quantifizieren, so erhält man einen Effekt auf den Energieeinsatz von -2.800 TJ (I) bzw. -4.600 TJ (II).

Exkurs:

Da die Aussagefähigkeit der Ergebnisse der Verteilungseffekte einer PEA vor allem aufgrund gravierender Mängel der Konsumerhebung eingeschränkt ist, wurde versucht, die Berechnung der Verteilungseffekte auch für die Bundesrepublik Deutschland durchzuführen. Sowohl die laufenden Wirtschaftsrechnungen¹² als auch die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1983 (Tabelle 9) bestätigen die Ergebnisse für Österreich, wonach die energieabhängigen Haushaltsausgaben

Tabelle 9

Energieabhängige Haushaltsausgaben nach Einkommensstufen

Einkommens- stufen in DM	Beheizung und Beleuchtung		Kraftstoffe		Energieausgaben insgesamt	
	DM	in % des Haus- haltseinkom- mens	DM	in % des Haus- haltseinkom- mens	DM	in % des Haus- haltseinkom- mens
unter 800	77,90	10,0 ¹	10,73	1,4 ¹	88,63	11,4 ¹
800– 1.000	98,02	10,9	9,93	1,1	107,95	12,0
1.000– 1.200	113,83	10,3	13,89	1,3	127,72	11,6
1.200– 1.400	125,08	9,6	16,74	1,3	141,82	10,9
1.400– 1.600	131,98	8,8	25,86	1,7	157,84	10,5
1.600– 1.800	141,88	8,3	28,81	1,7	170,69	10,0
1.800– 2.000	151,09	8,0	38,43	2,0	189,52	10,0
2.000– 2.200	158,72	7,6	48,22	2,3	206,94	9,9
2.200– 2.500	174,66	7,4	59,89	2,5	234,55	9,9
2.500– 3.000	187,95	6,8	77,20	2,8	265,15	9,6
3.000– 3.500	201,16	6,2	95,12	2,9	296,28	9,1
3.500– 4.000	219,26	5,8	108,81	2,9	328,07	8,7
4.000– 4.500	234,78	5,5	116,82	2,7	351,60	8,3
4.500– 5.000	249,24	5,2	130,48	2,7	379,72	8,0
5.000–10.000	278,45	3,7	151,73	2,0	430,18	5,7
10.000–25.000	318,95	1,8	154,84	0,9	473,79	2,7
10.000–15.000	326,36	2,6	162,67	1,3	489,03	3,9

1 bei einem Einkommen von DM 777,- (entspricht dem durchschnittlichen privaten Verbrauch dieser Stufe)

Quelle: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1983, Statistisches Bundesamt Wiesbaden, eigene Berechnungen

regressive Wirkungen aufweisen. Stellt man analog auf den Energieverbrauch in kWh ab und berechnet daraus die Energiesteuerbelastung, so zeigt sich die regressive Wirkung der PEA deutlicher als bei den Berechnungen für Österreich. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß die Einkommensstufen für die BRD bis in sehr hohe Einkommen reichen und daher mit den österreichischen nicht mehr vergleichbar sind. Läßt man daher die obersten Einkommensstufen weg, dann kann von einem annähernd ähnlichen Verlauf der Verteilungswirkung ausgegangen werden. Weiters zeigen die Berechnungen für die BRD, daß eine PEA bei Einbeziehung der obersten Einkommensstufen extrem regressiv wird – ein Phänomen, das wahrscheinlich auch für die Mehrwertsteuer Geltung besitzen dürfte.

Tabelle 10
Energiesteuerbelastung nach Haushaltseinkommensstufen
 (1983)

Einkommen- stufen in DM	Variante I:		Variante II:	
	12 g/kWh Primärenergie in DM der Haushaltseinkommen	in %	20 g/kWh Primärenergie in DM der Haushaltseinkommen	in %
unter 800	13,8	1,8 ¹	23,0	3,0 ¹
801– 1.000	16,4	1,8	27,4	3,0
1.001– 1.200	18,9	1,7	31,5	2,9
1.201– 1.400	21,8	1,7	36,3	2,8
1.401– 1.600	23,8	1,6	39,7	2,6
1.601– 1.800	26,2	1,5	43,7	2,6
1.801– 2.000	29,0	1,5	48,3	2,5
2.001– 2.200	31,5	1,5	52,5	2,5
2.201– 2.500	35,5	1,5	59,1	2,5
2.501– 3.000	39,9	1,5	66,5	2,4
3.001– 3.500	44,1	1,4	73,5	2,3
3.501– 4.000	49,4	1,3	82,3	2,2
4.001– 4.500	53,8	1,3	89,7	2,1
4.501– 5.000	57,6	1,2	96,0	2,0
5.001–10.000	66,1	0,9	110,1	1,5
10.001–25.000	75,1	0,4	125,1	0,7
10.001–15.000	78,0	0,6	130,0	1,0

1 bei einem Einkommen von DM 777,-

Quelle: eigene Berechnungen

4. Ökonomische Effekte eines aufkommensneutralen Szenarios

In der Folge wird von einer aufkommensneutralen Einführung der PEA ausgegangen, wobei mögliche Szenarios des Abtausches diskutiert werden. In der aktuellen politischen Diskussion über eine Primärenergieabgabe wurde der teilweise Abtausch des Primärenergieaufkommens gegen Lohn- und Einkommensteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer und lohnabhängige Abgaben vorgeschlagen^{13, 14}. Unserer Meinung nach ist jeder Abtausch gegen die Lohn- und Einkommensteuer via Steuersenkung sachlich verfehlt. Die wesentliche Rechtfertigung der Progressivität der Lohn- und Einkommensteuer liegt darin, daß sie die regressiven Wirkungen anderer Abgaben ausgleichen soll. In Österreich ist im Vergleich zu anderen OECD-Staaten der Anteil der Einkommensteuern an den übrigen Abgaben sehr gering, sodaß ein Abtausch gegen die Lohn- und Einkommensteuer diesen Anteil weiter zugunsten regressiv wirkender indirekter Steuern verschieben würde. Im Falle des Abtausches gegen die Gemeindegewerbesteuer und Lohnsummensteuer stellt sich die Frage des interkommunalen Ausgleiches. Würde man aus der Energiesteuer zum Teil eine Gemeindeabgabe machen, würden sich z. T. große Einnahmeverchiebungen zwischen den einzelnen Gemeinden ergeben.

Auch ein Abtausch gegen Sozialversicherungsbeiträge erscheint deshalb unzweckmäßig, weil die Problematik der Finanzierung des Systems der sozialen Sicherheit in Zukunft nicht geringer, sondern größer wird.

Bei bestimmten anderen lohnbezogenen Abgaben (z. B. Dienstgeberbeitrag zum Familienlastenausgleich, Wohnbauförderungsbeitrag) erscheint aus finanzwissenschaftlicher Sicht ein Abtausch weniger problematisch, da beide Abgaben zur Finanzierung von Bedarfen dienen, die zumindest aufgrund der demographischen Entwicklung sinken werden. Eine solche Reformvariante wäre für den Unternehmenssektor insgesamt von Vorteil, da er nur einen Teil der Zahllast der Energiesteuer trägt, aber durch Absenkung der Lohnnebenkosten überkompensiert würde. Aus der Sicht der Haushalte erscheint das kaum akzeptabel. Dies auch deshalb, weil so das Verteilungsproblem für die Haushalte nicht gelöst werden kann.

Ebenfalls diskutiert wird ein teilweiser Abtausch gegen die Umsatzsteuer. Das Umsatzsteueraufkommen betrug 1987 133,5 Milliarden Schilling. Bei einem angenommenen durchschnittlichen Umsatzsteuersatz von fast 17 Prozent könnten unter Berücksichtigung der Aufkommensneutralität alle bestehenden Umsatzsteuersätze um fast 3 Prozentpunkte abgesenkt werden. Diese Variante ist für die Endverbraucher relativ günstig. Da aber für die Unternehmen die Umsatzsteuer kein direkter Kostenfaktor ist, erhalten sie in dieser Variante keine Kompensation für den von ihnen zu entrichtenden Teil der Energiesteuer.

Sinnvoll erscheint daher eine Aufteilung der Kompensation auf Produktion und privaten Konsum nach Maßgabe des Aufkommens. Ein derart aufkommensneutrales Szenario setzt daher bewußt auf den

aufgrund der Änderung der relativen Preise in Produktion und Konsum wirksam werdenden Substitutionseffekt und nicht auf den Einkommenseffekt. Die PEA soll nicht als fiskalpolitisch restriktiver Impuls wirken, sondern lediglich über Änderungen der Wirtschafts- und Verbrauchsstruktur.

In einem multisektoralen Ansatz kann allerdings trotzdem der Frage nachgegangen werden, ob ein gewisser Struktureffekt auch gesamtwirtschaftlich neutral ist. Werden verschiedene Sektoren be- und entlastet, dann kann das – aufgrund unterschiedlichen Preissetzungs- und Investitionsverhaltens – gesamtwirtschaftliche Auswirkungen haben, auch wenn die Summe aus Be- und Entlastungen Null wäre. Da weiters die Preiseffekte insgesamt aus dem gleichen Grund nicht Null sein müssen und verschiedene Einkommensstufen von einer gewissen Kompensationslösung unterschiedlich betroffen sind, kann theoretisch auch im privaten Konsum ein aufkommensneutrales Szenario gesamtwirtschaftliche Effekte nach sich ziehen.

Um die, mit der Einführung einer PEA verbundenen, negativen Verteilungs- und Beschäftigungseffekte zu vermeiden, wären spezielle Kompensationsmodelle nötig, die in der Produktion bei den Lohnkosten als Entlastungsmöglichkeit und im privaten Konsum bei der regressiven Wirkung der PEA anknüpfen. Neben einer Senkung der Lohnnebenkosten und einer Mehrwertsteuersenkung, wie sie in Österreich genannt werden, soll im folgenden auch ein relativ neues Kompensationsmodell aufgegriffen werden.

In der Schweiz wird das Modell des Ökobonus diskutiert¹⁵. Dabei handelt es sich um eine fahrleistungsabhängige Umweltabgabe im Verkehrsbereich mit pauschaler Rückvergütung. Das bedeutet, daß für jeden Liter Treibstoff, der verfahren wird, eine Abgabe entrichtet werden muß und daß der Ertrag dieser Abgabe auf die gesamte Bevölkerung gleichmäßig verteilt wird. Das Ziel besteht also in einer Umverteilung von den Vielverbrauchern zu jenen, die sparsam mit Energie umgehen. Dieses Modell wenden wir auf die PEA an und erweitern es um den Produktionsbereich.

Der große Vorteil des Ökobonus-Modells aus budgetpolitischer Sicht besteht darin, daß das Dilemma zwischen Lenkungs- und Fiskalfunktion aufgehoben ist, da jeweils nur das verteilt wird, was an PEA-Aufkommen zur Verfügung steht. Aus verteilungspolitischer Sicht bietet sich auch ein Abtausch der PEA im privaten Konsum gegen eine Mehrwertsteuersenkung an. Denkbar wäre dabei eine Kombination einer Mehrwertsteuerkompensation bei den Haushalten (in Höhe ihres PEA-Aufkommens: Variante I: 7,6 Milliarden Schilling, Variante II: 12,7 Milliarden Schilling) mit Ökobonus-Zahlungen an den industriell-gewerblichen Sektor sowie die Landwirtschaft (in Höhe ihres PEA-Aufkommens: Variante I: 12,7 Milliarden Schilling, Variante II: 21,1 Milliarden Schilling). Beide Modelle sollen im folgenden einander gegenübergestellt werden.

4.1 Effekte in der Produktion (Struktureffekte)

Im folgenden soll versucht werden, die Effekte einer PEA, die in Form des Ökobonus an die Betriebe nach Maßgabe der Beschäftigten rückverteilt wird, auf die Produktion darzustellen. In Variante I erhält jeder Betrieb je Beschäftigten öS 4.260,- pro Jahr, in Variante II sind es öS 7.078,-.

Die Belastungseffekte nach Wirtschaftssektoren können nun mit den Kompensationszahlungen aus dem Ökobonus-Modell verglichen werden. Tabelle 11 stellt die Effekte in absoluten Zahlen dar, in Tabelle 12 sind, analog zu Tabelle 3, die sich bei gegebenem Überwälzungsverhalten ergebenden Kosten- und Preiseffekte dargestellt. Die Summe der Nettosteuerbelastung ist deswegen nicht Null, weil bei der Belastung auch der Kostenschub über den Fremdstrombezug enthalten ist, die Kompensation insgesamt aber (annahmegemäß) nur in Höhe des Steueraufkommens an Primärenergie erfolgt.

Methodisch wurde dabei vorgegangen wie bei Tabelle 3. Entlastete, monopolistische Preissetzer überwälzen die Entlastung überhaupt nicht (nur die indirekten Kostenerhöhungen), entlastete, oligopolistische Preissetzer überwälzen Entlastungen zur Hälfte und Preisnehmer müssen Entlastungen voll weitergeben.

Der einzige Sektor, der als entlasteter Preisnehmer agiert, ist die Papierverarbeitung, alle anderen Preisnehmer (Eisen und Stahl, NE-Metalle, Sägeindustrie und Papiererzeugung) sind auch im Ökobonus-Modell belastet.

Von den oligopolistischen Preissetzern (Nahrungs- und Genußmittel, Textilien, Chemie, Maschinen) hat lediglich der Sektor Maschinen die Möglichkeit, Preissenkungen weiterzugeben und überdies die Gewinne zu erhöhen, da er direkt und indirekt entlastet wird. Die anderen drei Sektoren werden indirekt belastet, die Sektoren Nahrungs- und Genußmittel und Chemie werden auch direkt belastet, beim Sektor Textilien kompensieren einander direkte Entlastung und indirekte Belastung. Die meisten Preissetzer-Sektoren werden entlastet und können somit Verbesserungen ihrer Gewinnlage erzielen. Bemerkenswert ist, daß lediglich zwei Sektoren, nämlich Maschinen und Papiererzeugung, Preissenkungen vornehmen würden, was an der Annahme des Preissetzerverhaltens für alle nicht identifizierbaren Sektoren (v. a. im tertiären Sektor) liegt.

Summiert man die in Tabelle 12 aufgelisteten sektoralen Gewinnveränderungen auf, dann erhält man in Variante I einen positiven Saldo von 455 Millionen Schilling bzw. in Variante II von 758 Millionen Schilling. Aus kurzfristiger Sicht wirkt der Ökobonus daher nicht restriktiv.

Langfristig wirken aber die Allokationseffekte der geänderten Preise für Energie- und Arbeitseinsatz, wodurch sich die Technologien ändern und damit die Belastungseffekte verschieben. Daß dabei das PEA-Aufkommen an Dynamik verliert, ist aus fiskalpolitischer Sicht unproblematisch, da im Ökobonus-Modell nur das jeweilige PEA-Aufkom-

Tabelle 11

**Energiesteuerbelastung und Kompensation („Ökobonus“)
nach Wirtschaftssektoren**

	Energiesteuer- belastung (Mio. S)		Kompensation (Mio. S)	
	I.	II.	I.	II.
1 Land- und Forstwirtschaft	904,7	1.507,8	1.427,4	2.371,5
2 Bergbau	184,8	308,0	38,2	63,5
3 Steine, Erden	877,8	1.463,0	386,3	641,9
4 Glas	132,9	221,5	41,1	68,3
5 Nahrungs- und Genußmittel	680,0	1.133,3	462,8	769,0
6 Textilien	173,0	288,4	224,2	372,5
7 Bekleidung	40,4	67,3	210,1	349,1
8 Leder	22,8	38,0	91,1	151,4
9 Chemie	724,4	1.207,3	308,8	513,1
10 Eisen- und Stahlerzeugung	2.938,8	4.989,0	181,0	300,8
11 Maschinen	171,2	285,3	328,5	545,8
12 Gießerei	68,5	114,1	47,2	78,4
13 NE-Metalle	188,3	313,8	56,8	94,4
14 Eisen- und Metallwaren	250,1	416,8	668,3	1.110,3
15 Elektroindustrie	158,6	264,3	325,6	541,0
16 Fahrzeuge	148,4	247,3	363,4	603,7
17 Sägeindustrie	35,8	59,7	33,1	55,0
18 Holzverarbeitung	218,3	363,9	354,9	589,7
19 Papiererzeugung	851,4	1.419,1	53,1	88,3
20 Papierverarbeitung	50,6	84,4	184,3	306,1
21 Bauwirtschaft	400,6	667,7	545,8	906,8
22 Handel	683,7	1.139,5	1.872,1	3.110,5
23 Verkehr, Nachrichten	1.812,3	3.020,5	790,6	1.313,5
24 Banken, Versicherungen	85,6	142,7	393,5	653,8
25 Hotel-, Gast- u. Schankgew.	604,9	1.008,2	634,2	1.053,7
26 Dienstleistungen	796,5	1.327,5	1.851,6	3.076,4
27 Öffentlicher Dienst	372,1	620,2	826,2	1.372,7

Quelle: siehe Tabelle 1

men in Form einer Absenkung der Nettosteuerbelastung des Faktors Arbeit weitergegeben wird.

4.2 Verteilungseffekte

Im folgenden wird v. a. der Verteilungseffekt der Kompensationsmodelle näher analysiert, wobei das Ökobonus-Modell einer Mehrwertsteuer senkung gegenübergestellt wird. Ausgegangen wird wiederum von

Tabelle 12

Preis- und Kosteneffekte des Ökobonus-Modells
(in % des BPW)

	Variante I		Variante II	
	Δp	Δr	Δp	Δr
1 Land- und Forstwirtschaft	0,06	0,74	0,10	1,22
2 Bergbau	1,81	–	3,02	–
3 Steine, Erden	1,71	–	2,86	–
4 Glas	2,01	–	3,36	–
5 Nahrungs- und Genußmittel	0,10	–0,10	0,16	– 0,16
6 Textilien	–	–	–	–
7 Bekleidung	0,20	0,85	0,33	1,41
8 Leder	0,73	0,61	1,22	1,00
9 Chemie	0,27	–0,27	0,46	– 0,46
10 Eisen- und Stahlerzeugung	–	–8,06	–	–13,70
11 Maschinen	–0,08	0,08	–0,13	0,13
12 Gießerei	1,10	–	1,83	–
13 NE-Metalle	–	–1,94	–	– 3,24
14 Eisen- und Metallwaren	0,09	0,81	0,15	1,35
15 Elektroindustrie	0,04	0,21	0,08	0,35
16 Fahrzeuge	0,07	0,50	0,12	0,82
17 Sägeindustrie	–	–0,71	–	– 1,19
18 Holzverarbeitung	0,13	0,31	0,22	0,52
19 Papiererzeugung	–	–3,27	–	– 5,45
20 Papierverarbeitung	–0,54	–	–0,92	–
21 Bauwirtschaft	0,04	0,08	0,08	0,13
22 Handel	0,02	0,47	0,04	0,78
23 Verkehr, Nachrichten	0,72	–	1,21	–
24 Banken, Versicherungen	0,04	0,28	0,07	0,46
25 Hotel-, Gast- u. Schankgewerbe	0,08	0,03	0,13	0,57
26 Dienstleistungen	0,02	0,40	0,03	0,66
27 Öffentlicher Dienst	–	0,14	–	0,22

Quelle: siehe: Tabelle 3

der VGR-kompatiblen Konsumerhebung für den privaten Konsum 1983. Die direkte PEA-Belastung beträgt dabei 6,8 Milliarden Schilling (I) bzw. 11,4 Milliarden Schilling (II) (vgl. Tabelle 8). Aufgeteilt auf die Zahl der Haushalte ergäbe das 1983 eine Rückerstattung pro Haushalt und pro Monat von öS 205,– (I) bzw. öS 340,– (II). Tabelle 13 stellt die Verteilungseffekte dieses Ökobonus-Modelles dar, wobei sich klar die progressive Wirkung über die Einkommensstufen zeigt. Während in der untersten Einkommensstufe eine Nettoentlastung von 6,88 Prozent (I) bzw. 11,40 Prozent (II) des Einkommens wirksam wird, sind Haushalte der obersten Einkommensstufe mit 0,29 Prozent (I) bzw. 0,49 Prozent (II) des verfügbaren Einkommens Nettozahler.

Daß aber bei Rückerstattung über die Absetzbeträge ein solches Modell nicht nur bei Haushalten, die keine Einkommenssteuer zahlen, administrativ aufwendig ist, ist klar. Es müßte nämlich in unserem Individualsteuersystem für Zwecke des Ökobonus ein Haushaltsveranlagungssystem mit all seinen Problemen eingeführt werden.

Tabelle 13

Verteilungseffekte des Ökobonus-Modells

Haushalts- einkommen	PEA in % des verfü- baren Einkommens		Ökobonus in % des ver- fügbaren Einkommens	
	I	II	I	II
bis 5.000	1,32	2,20	8,20	13,60
bis 10.000	1,16	1,93	2,73	4,53
bis 16.000	1,21	2,02	1,58	2,62
bis 23.000	1,13	1,88	1,05	1,74
bis 30.000	0,98	1,63	0,77	1,28
bis 40.000	0,90	1,50	0,59	0,97
40.001 und mehr	0,80	1,34	0,51 ¹	0,85 ¹

1 Bei einem Haushaltseinkommen von öS 40.000.-

Weiters untersuchen wir den Vorschlag eines teilweisen Abtausches gegen die Umsatzsteuer. Dazu ist es notwendig, die personellen Verteilungseffekte der Umsatzsteuer jenen einer Primärenergieabgabe gegenüberzustellen. Guger (1987) errechnete basierend auf der hochgerechneten, VGR-kompatiblen Konsumerhebung 1974 die durchschnittliche Mehrwertsteuerbelastung der Konsumausgaben. Unter Zugrundelegung seiner Konsumquoten (vgl. Tabelle 7) konnte relativ einfach die Mehrwertsteuerbelastung des verfügbaren Einkommens berechnet werden (Tabelle 14). Es zeigt sich, daß die Mehrwertsteuer aufgrund der

Tabelle 14

Verteilungseffekte der PEA und der Mehrwertsteuer

Haushalts- einkommen	PEA in % des ver- fügbaren Einkom- mens		Index	MwSt. in % des verfügbaren Einkommens	
	I	II		Index	Index
bis 5.000	1,23	2,20	100,0	11,9	100,0
bis 10.000	1,16	1,93	87,7	11,0	92,4
bis 16.000	1,21	2,02	91,7	11,9	100,0
bis 23.000	1,13	1,88	85,6	11,7	98,3
bis 30.000	0,98	1,63	74,2	11,0	92,4
bis 40.000	0,90	1,50	68,2	11,2	94,1
40.001 und mehr	0,80	1,34	60,9	9,5	79,8

Satzdifferenzierung eine proportionale bis leicht regressive Verteilungswirkung aufweist. Ein aufkommensneutraler Abtausch einer Primärenergieabgabe gegen eine lineare Absenkung aller Steuersätze der Mehrwertsteuer wirkt nicht verteilungsneutral. Will man diesen Effekt vermeiden, dann ist es möglich, den ermäßigten Umsatzsteuersatz von 10 Prozent stärker abzusenken als den 20prozentigen Normalsteuersatz.

5. Außenhandelsrechtliche Probleme

Nach dem gegenwärtigen Völkerrecht steht es der Republik Österreich frei, eine PEA einzuführen. Das gilt aber nur, wenn der gleiche Steuergegenstand beim Import in gleicher Weise belastet wird wie bei Herstellung der Ware im Inland. Aus diesem Blickwinkel stellt bereits die in unserem Konzept vorgesehene Ausgleichsabgabe für importierten Strom ein Problem dar. Grundsätzlich ist festzuhalten, daß außenhandelsrechtliche Probleme nur mit Staaten entstehen, die selbst keine Primärenergieabgabe gleichen Typs und annähernd gleicher Höhe haben. In der Folge wird deshalb von einem Szenario ausgegangen, in dem die Haupthandelspartner keine PEA kennen. Hier sind wiederum zwei Fälle zu unterscheiden:

1. Österreich führt isoliert einen „ökologischen Umbau“ des Steuerrechts durch und führt eine PEA in kurzer Frist in der Größenordnung ein, die etwa der Variante II entspricht. In diesem Fall werden nicht nur die Preise der Primärenergieträger erheblich vom Ausland abweichen, sondern es werden sich auch die Preise bei vielen energieintensiven Produkten im Vergleich zu weniger energieintensiven Produkten in einem Ausmaß verändern, daß es für den Endverbraucher sinnvoll wird, energieintensive Produkte nur aus ausländischer Erzeugung zu kaufen. Da es auch aus ökologischer Sicht nicht befriedigend sein kann, den österreichischen Zement oder die österreichische Glaswolle aus dem Markt zu drängen, die gleichen Produkte mit entsprechendem Transportaufwand aus der Produktion eines Nachbarstaates zu importieren, könnte dem Problem durch Erhebung eines Ausgleichszolles begegnet werden. Dieser Zoll müßte nach dem durchschnittlichen energetischen Gehalt eines solchen Produktes bemessen werden.

Die Einführung eines solchen Ausgleichszolles ist keine theoretische Notwendigkeit, sondern soll mögliche beschäftigungspolitische Konsequenzen in bestimmten Branchen, die nicht durch Ausgleichszahlungen kompensiert werden können, vermeiden helfen. Letztlich geht es hier um einen trade-off zwischen partiellen Beschäftigungswirkungen und ökologischen Wirkungen, über den in der politischen Diskussion zu entscheiden ist.

Für Industriewaren ist die Einführung eines Ausgleichszolls der Republik Österreich eindeutig durch Art. 6 Abs. 1 des Abkommens zwischen der Republik Österreich und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft untersagt: „Im Warenverkehr zwischen Österreich und der

Gemeinschaft werden keine neuen Abgaben mit gleicher Wirkung wie Einfuhrzölle eingeführt.“

Die Diskussion darüber, ob eine solche Ausgleichsabgabe mit Art. 6 des Übereinkommens zur Errichtung der Europäischen Freihandelsassoziation kompatibel ist, ist rein theoretisch, denn ein solcher Schritt Österreichs würde zu schweren handelspolitischen Verstimmungen führen und wäre als diskriminierende Behandlung bestimmter Staaten auch GATT-widrig.

2. Die Einführung einer PEA ohne Einführung von Ausgleichsabgaben auf Waren, die keine Primärenergieträger sind, ist nach der derzeitigen Völkerrechtslage möglich. Allerdings ist eine solche Maßnahme vor dem Hintergrund eines außenpolitischen Gesamtkontextes zu sehen. Österreich plant in absehbarer Zeit einen vollen Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft und eine volle Teilnahme an dem noch zu schaffenden gemeinsamen Binnenmarkt. In diesem Zusammenhang kommt der Harmonisierung aller indirekten Steuern besondere Bedeutung zu. Derzeit ist es den EG-Mitgliedsstaaten erlaubt, eine PEA zu erheben. Sogar die Erhebung von Ausgleichszöllen ist nach Art. 98 des EWG-Vertrages erlaubt. Die Neueinführung solcher Abgaben ist den Mitgliedsstaaten allerdings nach dem „stand-still“-Abkommen zur Harmonisierung der indirekten Steuern verboten, da jeder abgabenpolitische Schritt, der die Diskrepanz zwischen den Arten und den Niveaus der indirekten Steuern in den EG-Mitgliedsstaaten vergrößert, verboten ist. Die vorliegenden Entwürfe für eine Verordnung des Europäischen Rates der EG-Kommission zur Harmonisierung der indirekten Abgaben ändern sich rasch und werden zusehends aufgeweicht. Darin wird auf eine PEA nicht Bezug genommen. Die weitere Rechtsentwicklung bleibt abzuwarten. Sicher ist aus gegenwärtiger Sicht nur, daß die isolierte Einführung einer neuen indirekten Abgabe größeren Umfangs die politischen Beitrittsbemühungen Österreichs nicht gerade erleichtert. Das bedeutet freilich nicht, daß sich Österreich nicht bemühen kann, eine international harmonisierte Lösung zu erreichen. Grenzüberschreitende ökologische Probleme können nur durch grenzüberschreitende Maßnahmen gelöst werden.

6. Schlußfolgerungen

Eine PEA bewirkt zunächst eine Erhöhung der Verkaufspreise von Primärenergieträgern. Wenn auch in der Einleitung zu dieser Studie unterschiedliche Meßergebnisse über das Ausmaß der Mengenpreisreaktionen referiert wurden, so steht doch außer Zweifel, daß es ab einem gewissen Niveau der Preiserhöhung *ceteris paribus* negative Mengenreaktionen gibt. Weiters steht außer Zweifel, daß die Verbrennung von Primärenergieträgern zur Umweltbelastung beiträgt, die entsprechend dem Ausmaß von Energieeinsparungen reduziert werden könnte. Ob dazu eine PEA oder eine „end-of-pipe-technology“ der effizientere Weg

ist, hängt von der Art des Schadstoffes, der zur Verfügung stehenden Technologie und den administrativen Gegebenheiten ab. Die PEA kann für sich in Anspruch nehmen, dem Regelmechanismus einer Marktwirtschaft konformer zu sein als administrative Maßnahmen.

In unserer ökonomischen Analyse wurden zunächst die Auswirkungen von zwei Varianten der PEA unter Berücksichtigung von aufkommensneutralen Kompensationsmodellen auf die Preise der Waren und Dienstleistungen verschiedener Wirtschaftssektoren untersucht. Dabei wurden sowohl die primären Preiseffekte als auch die kumulierten Preiseffekte in einer verflochtenen Wirtschaft dargestellt. Je nach der Wettbewerbsintensität und den Kostenüberwälzungsmöglichkeiten kommt es sektoral unterschiedlich zu Preiserhöhungen oder Gewinnrückgängen, die entweder direkt über Investitionseinschränkungen oder indirekt über einen Rückgang der verfügbaren Einkommen einen negativen gesamtwirtschaftlichen Impuls auslösen. Das bedeutet, daß in einzelnen energieintensiven Branchen bei Einführung einer PEA ab einem bestimmten Niveau ein trade-off zwischen ökologischen Vorteilen und partiell negativen Beschäftigungswirkungen zu beobachten sein wird, der durch bestimmte Kompensationsformen (Senkung der Lohnnebenkosten (Ökobonusmodell) gemildert werden kann. In anderen Branchen kann durch solche Kompensationsformen sogar eine positive Beschäftigungswirkung auftreten. Der kurzfristige Beschäftigungseffekt wird jedoch durch das Überwiegen der Belastung investitionsintensiver Wirtschaftszweige (Papierherzeugung) negativ sein. Daß Anpassungsprozesse, insbesondere bei schlagartiger und nicht abgestufter Einführung einer PEA, nicht völlig friktionsfrei verlaufen können, ist klar. Dabei ist hervorzuheben, daß die Anpassungsprozesse dann wesentlich leichter ökonomisch und politisch bewältigt werden können, wenn Österreichs Haupthandelspartner in etwa dem gleichen Umfang ebenfalls eine PEA einführen. Auch aus ökologischer Sicht wäre ein international koordiniertes Vorgehen wünschenswert, eine intensive Diskussion darüber ist in Westeuropa jedenfalls festzustellen.

Ein weiterer Schwerpunkt unserer ökonomischen Untersuchung waren die verteilungspolitischen Auswirkungen einer PEA im privaten Konsum. Über alle Einkommensstufen hinweg zeigt sich sowohl in Österreich als auch in der BRD erwartungsgemäß eine regressive Wirkung der PEA. Diese Wirkung kann jedoch durch entsprechende Kompensationsmodelle vermieden werden.

Die Geschichte der Steuerreformen zeigt, daß die Pro- und Kontraargumente, die für neue Steuertypen vorgebracht werden, stets mit großen Emotionen behaftet sind. Aufgabe der Finanzwissenschaft dabei ist es, nicht primär Werturteile zu äußern (obwohl die Autoren solche natürlich haben), sondern objektive Fakten als Entscheidungsgrundlagen darzustellen. Wir hoffen, mit der vorliegenden Arbeit diese Zielvorstellung erfüllt zu haben.

Anmerkungen

- 1 Vgl. dazu Payer, H., Energieabgabe und Steuerreform (hrsg. von der Österreichischen Gesellschaft für Ökologie), Wien 1988 sowie Aubauer, H. P., Bruckmann, G. Eine Energie- und Rohstoffabgabe statt der Besteuerung von Mehrwertschaffung und Arbeitseinsatz, in: Wirtschaftspolitische Blätter 4/1985, als zwei in Österreich publizierte Diskussionsbeiträge am Anfang der Diskussion. Daneben liegen auch zahlreiche wissenschaftliche Arbeiten (Diplomarbeiten und Dissertationen) im In- und Ausland vor. Keine dieser Arbeiten enthält jedoch eine umfangreiche und fundierte Einschätzung der ökonomischen Effekte einer Energiesteuer.
- 2 Siehe dazu: Deutscher Bundestag (Hrsg.), Schutz der Erdatmosphäre, eine internationale Herausforderung. Zwischenbericht der Enquete-Kommission des 11. Deutschen Bundestages, Bonn 1989, S. 360 ff.
- 3 Siehe: Deutscher Bundestag (1989), S 417 f. Der Wert von $3 \pm 1,5^\circ \text{C}$ liegt eher im unteren Bereich des Wahrscheinlichen. Gerade die komplexeren und genaueren Klimamodelle, die auch den bisherigen Temperaturanstieg am besten abbilden können, errechnen einen Temperaturanstieg von bis zu 5°C .
- 4 Siehe: Deutscher Bundestag (1989), S 486, Tabelle 8.
- 5 Siehe: Pearson, M., Smith, S., Taxation and Environmental Policy: Some Initial Evidence, The Institute for Fiscal Studies, Commentary No. 19, London 1990.
- 6 Siehe dazu: Payer, H., Energieabgabe und Steuerreform (1988), der Ergebnisse einer OECD-Studie verwendet, S. 50 ff.
- 7 Ältere OECD-Schätzungen ergaben Elastizitäten (mittelfristig) von bis -1 . Eine neuere Untersuchung der EG mit dem ESTEDEN-Modell (Kouvaritakis, N., Energienachfrage-Elastizitäten, in: Europäische Wirtschaft, 16/1983) für die Länder BRD, Frankreich, Italien, Niederlande und Großbritannien für die Periode 1960–1978 ermittelt langfristige Elastizitäten der Energienachfrage von $-0,4$ (Industrie: $-0,4$, Wohnen, Dienstleistungen: $-0,45$).
- 8 Das den Überlegungen zugrundegelegte Strukturmodell wird in der Kurzfassung nur insofern erläutert, als es zum Verständnis und der Interpretation der Ergebnisse unerlässlich ist.
- 9 Diese Zusammenführung und die Darstellung auf stark disaggregierter Güterebene wurde von Herrn Schwarzl vom ÖStZ durchgeführt, wofür die Autoren zu Dank verpflichtet sind.
- 10 Darauf weist Kratena hin: Kratena, K., Verteilungspolitische Implikationen der Umweltpolitik am Beispiel der Umweltabgaben, in: Kurswechsel 3/1989.
- 11 Den Berechnungen wurden die Energiepreise 1983 laut Auskunft des Vereins für Konsumenteninformation zugrundegelegt.
- 12 Vgl. dazu die quartalsweisen Wirtschaftsrechnungen des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden, Fachserie 15, Reihe 1, Einnahmen und Ausgaben ausgewählter privater Haushalte sowie Angele, J., Budgets ausgewählter privater Haushalte 1988, in: Wirtschaft und Statistik 7/1989.
- 13 So z. B. die Studie der Arbeitsgruppe „Schutz der Erdatmosphäre“, Höhere Nettoeinkommen – Geringere Arbeitskosten – Bessere Umwelt durch eine Ökoabgabe auf Energie, Graz 1989.
- 14 Vgl. dazu das Arbeitspapier der Arbeitsgruppe Finanzpolitik der SPÖ, Perspektiven der Finanzpolitik der SPÖ, Wien, Februar 1990.
- 15 Scheider-Hauptlin, B., u. a., Der Ökobonus – Vorschläge zur Realisierung des Modells, hrsg. vom Verkehrs-Club der Schweiz, 1989.

Literatur

- Aiginger, K. (Hrsg.), *Umweltpolitik bei Wirtschaftswachstum, Diskussionsentwurf*, Wien, November 1989 (mimeo)
- Arbeitsgruppe „Schutz der Erdatmosphäre“, *Höhere Nettoeinkommen – geringere Arbeitskosten – bessere Umwelt durch eine Ökoabgabe auf Energie*, Graz, August 1989 (mimeo)
- Aubauer, H. P., Bruckmann, G., *Eine Energie- und Rohstoffabgabe statt der Besteuerung von Mehrwertschaffung und Arbeitseinsatz*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, 4/1985
- Bachmann, E. M., *Die Umsatzsteuerbelastung der österreichischen Haushalte*, Ludwig-Boltzmann-Institut für ökonomische Analysen wirtschaftspolitischer Aktivitäten, Forschungsbericht 8502, Wien 1985
- Blecker, R., *International Competition, Income Distribution and Economic Growth*, Cambridge Journal of Economics, 13 (1989)
- Bruno, M., Sachs, J. P., *Economics of Worldwide Stagflation*, Oxford 1985
- Deutsch, E., Duda, H., *Input Demand and Substitution under Target Return Pricing, The Case of Austrian Manufacturing*, *Empirica* 2/1982
- Deutscher Bundestag (Hrsg.), *Schutz der Erdatmosphäre, eine internationale Herausforderung. Zwischenbericht der Enquete-Kommission des 1. Deutschen Bundestages*, Bonn 1989
- Dockner, E., Sitz, A., *An Investigation into Austrian Export Pricing: Price Taking or Price Setting of a Small Open Economy?*, in: *Empirica* (13), 2/1986
- Ebmer, R., *Das Dilemma von subjektivem Nutzen und realen Kosten – zu den Verteilungswirkungen von Umweltmaßnahmen am Beispiel einer Energiesteuer*, in: *SWS-Rundschau*, 2/1989
- Genser, B., *Die Messung der Konsumsteuerbelastung*, Ludwig-Boltzmann-Institut für ökonomische Analysen wirtschaftspolitischer Aktivitäten, Forschungsbericht 8501, Wien 1985
- Glatz, H., Hein, W., Pohl, E., *Gedanken zum ökologischen Umbau des Steuersystems, Informationen zur Umweltpolitik*, Nr. 62, Institut für Wirtschaft und Umwelt des ÖAKT, Wien 1989
- Guger, A., *Die Verteilungswirkungen des Umsatz- und Verbrauchsteuersystems in Österreich*, in: *WIFO* (Hrsg.), *Umverteilung durch öffentliche Haushalte in Österreich*, Wien 1987
- Kouvaritakis, N., *Energienachfrage-Elastizitäten*, in: *Europäische Wirtschaft*, 16/1983
- Kratena, K., *Verteilungspolitische Implikationen der Umweltpolitik am Beispiel der Umweltabgaben*, in: *Kurswechsel* 3/1989
- Lager, Ch., *Ein kreislaufanalytisches Strukturmodell der österreichischen Wirtschaft*, in: *WIFO* (Hrsg.), *Österreichische Strukturberichterstattung, Kernbericht 1984*, Band IV, Wien 1985
- Lager, Ch., *Auswirkungen einer Senkung der Lohn- bzw. Einkommensteuer auf die Gesamtwirtschaft*, in: *WIFO* (Hrsg.), *Österreichische Strukturberichterstattung, Kernbericht 1986*, Band 3, Wien 1987
- Marin, D., *Zur Preisautonomie exponierter Industrien*, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, 5/1983
- Marin, D., *Wechselkurs und industrielle Ertragslage. Eine empirische Studie zu den Verteilungswirkungen der Währungspolitik in Österreich*, Institut für Höhere Studien, Wien 1983
- Nicolini, J. L., *The Degree of Monopoy, the Macroeconomic Balance and the International Current Account: the Adjustment to the Oil-Shocks*, *Cambridge Journal of Economics* [9] 1985, p. 127–141
- Österreichisches Statistisches Zentralamt, *Input-Output-Tabelle 1976*, 3 Bände, Wien 1985/1986
- Payer, H., *Energieabgabe und Steuerreform*, hrsg. von der Österreichischen Gesellschaft für Ökologie, Wien 1988
- Pearson, M., Smith, S., *Taxation and Environmental Policy: Some Initial Evidence (Commentary No. 19)*, The Institute for Fiscal Studies, London 1990

- Rathwallner, G., Zur Wirkung einer Energiesteuer als umweltpolitisches Instrument, WISO, 3/4/1986
- Recktenwald, H. C., Steuerüberwälzungslehre (2. Auflage), Berlin 1966
- Richter, J., Strukturen und Interdependenzen der österreichischen Wirtschaft, Ergebnisse der provisorischen Input-Output-Tabelle 1976, Schriftenreihe der Bundeswirtschaftskammer 41, Wien 1981
- Richter, J., Teufelsbauer W., Energiekosten und Anpassungsverhalten der Wirtschaft, Institut für angewandte Sozial- und Wirtschaftsforschung, Wien 1985
- Schneider-Hauptlin, B., u. a., Der Ökobonus – Vorschläge zur Realisierung des Modells (hrsg. vom Verkehrsclub der Schweiz), Herzogenbuchsee 1989
- Tichy, G., Hartwährungspolitik – ein irreführendes Schlagwort zur Maskierung einer überholten Politik, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 1/1988
- Wagner, A., Wirkungen einer Sozialabgabenbemessung nach Wertschöpfungsgrößen statt nach Arbeitskosten, Ifo-Studien [29] 1983, S. 255-271
- Ziegler, G., Das Konzept RENOVO, Winterthur 1984 (Manuskript)

Die große Depression in Österreich 1930–1933

Eduard März †

Der Aufsatz über die große Depression in Österreich ist die letzte Arbeit von Eduard März, die der Autor kurz vor seinem unerwarteten Ableben im Juli 1987 abgeschlossen hat. Sie ist entstanden im Rahmen der umfassenden Geschichte der Creditanstalt, deren erster Teil unter dem Titel „Österreichs Industrie- und Bankpolitik in der Zeit Kaiser Franz Josephs I.“ 1968 veröffentlicht wurde. Der zweite Teil „Bankpolitik in der Zeit der großen Wende 1913–1923“ erschien 1981. Es war Eduard März nicht mehr vergönnt, dieses große Projekt, dessen Anfänge bis in seine an der Harvard-Universität unter Joseph Schumpeter verfaßte Dissertation zurückreichen, zum Abschluß zu bringen. Gemeinsam mit Fritz Weber hat Eduard März die Arbeiten am dritten Teil, welcher den Zeitraum von 1924 bis 1938 zum Gegenstand hat, in Angriff genommen, also jene Periode, in welche die für die Creditanstalt so schicksalhaften Jahre der Weltwirtschaftskrise fallen.

Die im folgenden abgedruckte Darstellung des Verlaufs der ersten vier Jahre der Weltwirtschaftskrise in Österreich steht, wenngleich an etlichen Stellen sichtbar wird, in welchem Gesamtzusammenhang sie entstanden ist, als wirtschaftshistorische Arbeit durchaus auf eigenen Füßen. Auch ohne die eine oder andere kleine Überarbeitung, die der literarische Perfektionist Eduard März wohl noch vorgenommen hätte, ist sie ein letztes, schönes Zeugnis der Meisterschaft des Autors.

Das Jahr 1929 war die letzte kurze Etappe der gedämpften konjunkturellen Erholungsphase in Österreich gewesen. In diesem Spitzenjahr der Nachkriegskonjunktur überschritt das Sozialprodukt, wenn auch nur geringfügig, das Niveau des letzten Friedensjahres. Dies war vor allem den Leistungen der Landwirtschaft, des Dienstleistungssektors und der Elektrizitätswirtschaft zu verdanken, deren reale Wertschöpfung zum Teil recht wesentlich über dem Stand von 1913 lag. Industrie

und Gewerbe verblieben hingegen, allerdings mit sehr knappem Abstand, unter dem Niveau des obigen Vergleichsjahres. Einigen Wachstumsbranchen, wie Holzverarbeitung, Papierindustrie und chemische Industrie, standen stagnierende bzw. schrumpfende Industriezweige, vor allem im Bereich der Investitionsgütererzeugung, gegenüber¹.

Die Arbeitslosigkeit, die zu Anfang 1927 einen Höhepunkt erreicht hatte, ging im Durchschnitt der Jahre 1927 und 1928 zurück, begann aber im folgenden Jahr wieder anzusteigen. Die ungünstige Lage auf dem Arbeitsmarkt war ein Charakteristikum der gedämpften Erholungsphase. Sie war hauptsächlich zwei Erscheinungen geschuldet: dem Eintritt geburtenstarker Jahrgänge in den Arbeitsmarkt sowie den Modernisierungs- und Rationalisierungsbestrebungen der Industrie, die im Jahre 1929 einen Höhepunkt erreichten. Die Bemühungen um die Leistungssteigerung der Industrie sind nicht zuletzt an den Schwankungen der Investitionsquote ablesbar: Diese betrug 1924 bloß 6 Prozent und war damit kaum für den Ersatz der abgenutzten Industrieanlagen hinreichend. Sie stieg im Verlauf des konjunkturellen Aufschwunges an und lag 1929 auf dem in der Nachkriegszeit höchsten Stand von 10 Prozent, war aber damit noch immer um etwa ein Viertel geringer als im letzten Friedensjahr².

Man könnte meinen, daß die spürbare Besserung der wirtschaftlichen Lage seit der Mitte der zwanziger Jahre ihre gleichsam natürliche Ergänzung in der allmählichen Beruhigung der politischen Atmosphäre des Landes finden mußte. Aber dem war keineswegs so. Seit den tragischen Ereignissen des Juli 1927 hatten die Spannungen zwischen dem bürgerlichen Lager und der Sozialdemokratie eher an Schärfe zugenommen. Es gab mehrere Zankäpfel zwischen den streitbaren Gruppierungen. Die sozialen Errungenschaften der unmittelbaren Nachkriegszeit, der noch aus der Zeit des Weltkriegs stammende Mieterschutz und die strenge Form der parlamentarischen Demokratie, die dem staatlichen Oberhaupt nur repräsentative Funktionen zubilligte, standen im Mittelpunkt einer mit steigendem Engagement geführten Diskussion, die sich oft in tätlichen Auseinandersetzungen auf der Straße und in den Bürgerkriegsdrohungen der rechtsradikalen „Heimwehren“ manifestierte. Zu Beginn des Jahres 1929, also knappe zehn Jahre nach der Konstituierung der Republik, schien sich ein gewaltiger politischer Konfliktstoff angehäuft zu haben³.

Es war hauptsächlich das Verdienst zweier Männer, Johannes Schober, des Repräsentanten des großdeutsch orientierten Bürgertums, und Robert Dannebergs, des sozialdemokratischen Parlamentariers, Publizisten und Organisators, daß die Krise um die Reform der österreichischen Verfassung rasch beigelegt werden konnte. Die neue Verfassung, die dem Bundespräsidenten einige nicht unbedeutende Machtvollkommenheit verlieh, war der letzte, echte Kompromiß, zu dem sich die beiden verfeindeten politischen Lager bereitfanden. Mit dem Einbruch der Weltwirtschaftskrise im Spätherbst 1929 weitete sich die Kluft in einem solchen Maße aus, daß Lösungen à la Schober-Danne-

berg, die letztlich von dem Bestreben der Erhaltung der demokratischen Strukturen getragen waren, kaum noch möglich schienen.

Im Herbst 1929 mußte ein zweiter, gefährlicher Brandherd ausgetreten werden, der Zusammenbruch der Bodencredit-Anstalt. Die Regierung glaubte, der neuerlich aufgeflamnten Bankenkrise Herr geworden zu sein, indem sie die todkranke Bodencredit-Anstalt mit der – für gesund erachteten – Creditanstalt fusionierte. Sie verkannte dabei, daß die gleichen Krankheitskeime – dubiose Debitoren, überbewertete Effekten und Beteiligungen, Rückkäufe eigener Aktien zum Zwecke der Kurspflege und andere zweifelhafte Praktiken –, welche den Fall der „Boden“ verursacht hatten, auch für die Lage der renommierten Creditanstalt symptomatisch waren. Im sogenannten Sedlak-Gutachten wurde nach dem Zusammenbruch der Creditanstalt festgehalten, daß schon die Goldbilanz aus dem Jahre 1925 als „frisirt“ zu betrachten sei. Und zwei Jahre später, so hieß es dort weiter, hätten die Verluste der größten österreichischen Kommerzbank bereits die Hälfte des Grundkapitals betragen. Sedlak bestätigte auch, daß der Zusammenbruch der Creditanstalt nicht durch die übernommene Bodencreditanstalt verursacht wurde, und er fand es für den Vorstand besonders belastend, daß dieser angesichts der eigenen Überschuldung die „Boden“ übernommen hatte⁴.

Interessanterweise wurde dem „Schwarzen Freitag“ an der New Yorker Aktienbörse, der die Weltwirtschaftskrise einläutete, selbst von erfahrenen Wirtschaftsjournalisten eine eher positive Wirkung auf den europäischen Kapitalmarkt zugeschrieben, dem in den letzten zwei Jahren, in denen die Wallstreet gewaltige Geldmittel an sich gezogen hatte, nur sehr spärliche Kapitalressourcen aus den Vereinigten Staaten zugeflossen waren. So schrieb Walther Federn im „Österreichischen Volkswirt“:

„Amerikanische kurzfristige Kredite sind bereits in großem Umfang nach Europa angeboten und das Angebot wird sich noch mehren. Die Beklemmung der westlichen Geldmärkte hat aufgehört, die Bankraten sind ermäßigt worden und im neuen Jahr wird Abbau der Zinssätze fortschreiten. Mit der Zeit wird Amerika durch Aufnahme europäischer Anleihen und durch seine Guthaben, die die Placierung von Anleihen in Europa begünstigen werden, *die Not der europäischen Märkte ebenso mildern*, wie es in den Jahren vor dem großen Wall-Street-Boom der Fall war.“⁵

Walther Federn übersah, wie so viele andere seriöse Kommentatoren der Wirtschaftsszene, daß ernste Krisensymptome schon vor dem großen Krach in den amerikanischen Schlüsselindustrien sichtbar geworden waren. Die Wallstreet verzeichnete nur mit einiger Verspätung den Bruch in der konjunkturellen Aufwärtsbewegung, die – von zwei kurzfristigen Rezessionen abgesehen – fast eine volle Dekade gedauert hatte. Wie W. Arthur Lewis in einer oft zitierten Studie ausführt, ist es nicht schwierig, die Ursachen des konjunkturellen Einbruchs zu erklären. Seiner Meinung nach war die jähe Wende einigen Ursachen zuzuschreiben: der dem Kollaps vorangegangenen

Kreditinflation, der Sättigung von Märkten, der zeitweisen Erschöpfung von Investitionsmöglichkeiten und der exzessiven Spekulation auf dem Aktienmarkt. Jedes dieser Phänomene wäre imstande gewesen, die verhängnisvolle Abwärtsbewegung auszulösen⁶.

Lewis wirft dann die Frage auf, warum gerade dieser konjunkturelle Einbruch sich zur tiefsten Depression in der Geschichte des Kapitalismus ausgeweitet hat. Er weist darauf hin, daß sich Anfang 1930 der wirtschaftliche Horizont aufzuheitern schien und daß es den Anschein hatte, daß auch dieser Rückschlag kurzfristiger Natur sei. Aber dann, so fährt Lewis fort, kam es zu einem dramatischen Verfall der Agrar- und Rohstoffpreise, der sich negativ auf die Investitionsbereitschaft der Geschäftsleute auswirkte. Im Jahr darauf wurde jedes Aufkommen einer optimistischen Stimmung durch den Zusammenbruch des internationalen Währungssystems im Keim erstickt. Erst ein Jahr später gab es die ersten Anzeichen für die Überwindung des konjunkturellen Tiefs⁷.

Die amerikanische Wirtschaft nahm schon zu dieser Zeit einen zentralen Platz in der Weltwirtschaft ein. Beinahe die Hälfte der industriellen Produktion der führenden Industrienationen entfiel auf die Vereinigten Staaten. Es ist klar, daß ein Rückgang der amerikanischen Importe fatale Konsequenzen für viele der mit diesem Land Handel treibenden Länder zeitigen mußte. Lewis demonstriert die Bedeutung des teilweisen Ausfalls der amerikanischen Einfuhren und der Kapitalexporte an Hand der folgenden Daten:

„Im Jahre 1929 stellten die Vereinigten Staaten mittels Importen und Investitionen der übrigen Welt den Betrag von \$ 7,400 Millionen zur Verfügung . . . Diese Summe schrumpfte im Jahre 1932 um 5 Milliarden auf bloß 32 Prozent des Betrages, der in 1929 bereitgestellt worden war.“⁸

Die nach abwärts führende Spirale, die durch den New Yorker Börsenkrach in Gang gesetzt worden war, erfuhr, wie bereits erwähnt, durch den Kollaps des Weltwährungssystems eine dramatische Verschärfung. Aber bevor wir auf diese zweite Phase der Weltwirtschaftskrise, die vom Zusammenbruch der Creditanstalt eingeleitet wurde, näher eingehen, wollen wir einen Blick auf die krisenhaften Ereignisse in Österreich werfen. Österreich wurde, ganz ähnlich wie das benachbarte Deutsche Reich, von der Krise besonders schmerzhaft betroffen. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand: Vier lange Kriegsjahre und vier Jahre der Nachkriegsinflation hatten zu einem übermäßigen Verschleiß und zu einer Deformation des Produktionsapparates geführt. In der darauffolgenden Phase der gedämpften wirtschaftlichen Erholung konnten die so entstandenen tiefen Schäden nur zu einem geringen Teil beseitigt werden. Im Gegensatz zu Deutschland, wo die Nachkriegsinflation eine „Flucht in die Maschine“ ausgelöst hatte, trat Österreich in die Weltwirtschaftskrise mit einer Industrie, deren Ausstattung den modernen Anforderungen nur auf einigen, eng begrenzten Teilgebieten entsprach. Es kann so nicht wundernehmen, daß die österreichischen Unternehmer sich in der Zeit der Krise die Hebung der Wettbewerbsfä-

higkeit hauptsächlich von einer Senkung des Lohnniveaus und einer Schmälerung der sozialen Leistungen erhofften.

Die langen Jahre der Inflation, die schon im ersten Kriegsjahr ihren Einzug gehalten hatte, bewirkten eine allmähliche Proletarisierung breiter Schichten des Bürgertums. Der Zusammenbruch der Monarchie trug zu diesem Prozeß auf zweierlei Weise bei: Erstens wurden viele Angehörige des Mittelstandes, die ihre Position der Metropole eines Vielvölkerstaates verdankten, auf recht unsanfte Weise aus ihrer Bahn geworfen. Die Umstellung auf die neuen Lebensverhältnisse erwies sich nur allzu oft als ein schwieriges, kaum bewältigbares Unterfangen. Zweitens waren es hauptsächlich die Mittelschichten, die im Strudel der Nachkriegsinflation ihre Ersparnisse, zum Teil in Kriegsanleihe veranlagt, bis auf den letzten roten Heller einbüßten. Die Verarmung des österreichischen Bürgertums erklärte zu einem Gutteil die auffallende Enge des Binnenmarktes. Fundierten Schätzungen zufolge betrug die Aufnahmefähigkeit des inländischen Marktes nicht mehr als 55 Prozent der heimischen Produktion⁹.

Die Exporterfolge der österreichischen Industrie hielten sich schon in den zwanziger Jahren in sehr engen Grenzen, nicht zuletzt deshalb, weil sich die traditionellen Märkte im Osten und Südosten gegen die Einfuhr fremder Waren mittels Hochschutzzöllen und administrativer Maßnahmen mit zunehmendem Erfolg abschirmten. Dazu kam, daß österreichische Exporteure, die es gewohnt waren, Prag, Budapest oder Zagreb gleichsam als ihr Reservat zu betrachten, sich dort dem schärfsten internationalen Wettbewerb zu stellen gezwungen waren. Die Weltwirtschaftskrise führte zu einer akuten Verschlechterung dieser Situation. Während der Außenhandel in den zwanziger Jahren stetig, wenn auch nur langsam, gewachsen war, kam es nur zu einer niemals zuvor beobachteten rapiden Rückentwicklung, wie Tabelle 1 zeigt.

Tabelle 1

Außenhandelsrückgang 1929–1933
(Mio. S)

	Importe	Exporte
Zu laufenden Preisen	–1.897 (–57,0%)	–1.424 (–65,1%)
Zu Preisen von 1937	–1.041 (–52,5%)	– 895 (–53,3%)

Quelle: Der Außenhandel Österreichs, S. 22 f.

Der Rückgang des Außenhandels während der großen Depression wurde durch eine Reihe restriktiver Maßnahmen – zu den oben erwähnten Praktiken traten nun Devisenkontrollen und bilaterale Clearingverträge – noch bedeutend verstärkt. Auch Österreich verließ mit der vierten Zolltarifnovelle vom 27. Juli 1930 den Weg der – im internationalen Vergleich – eher liberalen Außenhandelspolitik. Die Erhöhung der

Zollsätze kam hauptsächlich der Landwirtschaft zugute, deren Produktion auch aus diesem Grunde in den Jahren von 1929 bis 1933 nur einen Rückgang von 2 Prozent aufwies.

Zu Anfang des Jahres 1930 konnte Bundeskanzler Schober auf der Haager Konferenz die definitive Streichung aller bisher ungeregelten Forderungen aus den Friedensverträgen sowie die des Generalpfandrechtes durchsetzen. Die österreichische Regierung war so in der Lage, die Vorbereitungen für die Begebung der lang geplanten Investitionsanleihe zu treffen. Infolge der Verschlechterung der Lage auf dem Kapitalmarkt fiel der erste Anleihebetrag geringer aus, als ursprünglich erwartet. Zur Begebung der zweiten Tranche ist es nicht mehr gekommen. Bereits im Juli 1930 war der größte Teil der ersten Tranche, nämlich 392 Millionen Schilling für Investitionen der Bundesbahnen sowie der Post- und Telegraphenverwaltung verausgabt¹⁰. Die rasche Verausgabung der Investitionsanleihe milderte die Schockwirkung der Krise. Die Investitionen des Bundes erreichten in diesem Jahr mit 248,4 Millionen Schilling den höchsten Stand in der Ersten Republik¹¹. Dennoch stieg die Arbeitslosigkeit besorgniserregend an, nämlich von 192.000 im Jahre 1929 auf 243.000 im folgenden Jahr. Die Creditanstalt, die im Herbst 1929 die verkrachte Bodencredit-Anstalt absorbiert hatte, machte verzweifelte und, wie es sich bald zeigen sollte, vergebliche Versuche, einige der daraus entstandenen Schäden notdürftig zu beheben. Der Österreichische Volkswirt gibt uns den folgenden Lagebericht über das erste Depressionsjahr in Österreich:

„Ein großer Teil der Textilwerke Mautner wurde endgültig außer Betrieb gesetzt, die Steyr-Werke bauten den überwiegenden Teil der Arbeiter und Angestellten ab und erst im Herbst wurde die Erzeugung der Automobilfabrik in reduziertem Umfang wieder aufgenommen. Zu Beginn des Jahres wurde die Lokomotivfabrik der Steg stillgelegt, einige Monate später die Wiener-Neustädter und im Herbst kam die Linzer dazu, die alle mit der Floridsdorfer Fabrik vereinigt wurden, die, obwohl sie nun die einzige Lokomotivfabrik Österreichs ist, doch ganz unzulänglich beschäftigt bleibt. Viele andere Fabriken, vor allem die große Glanzstofffabrik in St. Pölten, stellten den Betrieb ein. So wurden Tausenden von Arbeitern dauernd die gewohnten Arbeitsstätten verlassen und diese Tausende gesellten sich zu jenen, die die schlechte Beschäftigung der meisten Industriezweige für längere oder kürzere Zeit der Arbeitslosenunterstützung zuführte... Heute, obwohl wir noch weit von der saisonmäßigen Höchstzahl entfernt sind, erreicht die Zahl der Arbeitslosen schon ungefähr 25 Prozent der beschäftigten industriellen Arbeiterschaft... So ist das abgelaufene Jahr wohl das schlechteste Wirtschaftsjahr für Österreich seit der Stabilisierung gewesen.“¹²

Trotz der resignierten Haltung des renommierten Herausgebers des Österreichischen Volkswirt scheint die Stimmung unter den österreichischen Unternehmern noch keineswegs auf den Nullpunkt gefallen zu sein. Dies mag mit der regen Investitionstätigkeit des Bundes und der Gemeinde Wien zusammenhängen. Die Investitionsquote lag so nur

geringfügig unter der des Vorjahres, was u. a. auch aus der Einfuhr von Maschinen hervorgeht, die 1930 mit 123,1 Millionen Schilling nur wenig niedriger war als 1928 (130,7 Millionen) und den Wert von 1927 um über 20 Millionen übertraf¹³. Bundeskanzler Ender, der auf Schober gefolgt war, gab zu Anfang 1931 der allgemeinen Stimmung mit folgenden Worten Ausdruck: „Die Geschichte lehrt, daß Perioden ungünstiger Konjunktur stets auch die Erholung gefolgt ist. Wenn nicht alle Anzeichen trügen, so dürfen wir erwarten, daß wir den Tiefpunkt der wirtschaftlichen Depression bereits überwunden haben.“¹⁴

Die Hoffnung, daß das Krisentief bereits überschritten sei, mag Schober, der im Kabinett Ender das Portefeuille des Außenministers innehatte, dazu ermutigt haben, auf dem glatten Parkett der internationalen Politik einen Vorstoß in der Frage der Annäherung an Deutschland zu unternehmen. Schon auf der Haager Konferenz hatte Schober sondierende Gespräche mit dem deutschen Außenminister Curtius über die Möglichkeit der Bildung einer Zollunion zwischen den von ihnen vertretenen Ländern geführt. Im Jänner 1931 nahmen die beiden Staatsmänner den Gesprächsfaden wieder auf und beschlossen, wie Klingenstein schreibt, dem Plan einer Zollunion „ein europäisches Mäntelchen“ umzuhängen¹⁵, in der Hoffnung, daß er so akzeptabler für Frankreich und die Staaten der Kleinen Entente erscheinen würde.

Die Besprechungen, die sich bis in das Frühjahr erstreckten, konnten der Öffentlichkeit nicht allzu lang verborgen bleiben, zumal der Kreis um den Prälaten Seipel, den alten Gegenspieler Schobers, Indiskretionen bewußt lanciert haben dürfte. Wie wir später sehen werden, wurden die Zollunionspläne zu einem Zeitpunkt bekannt, da es Österreich schlecht bekommen mußte, den Antagonismus Frankreichs zu wecken¹⁶.

Die österreichische Öffentlichkeit, die, wie wir gesehen haben, im Frühjahr 1931 gewisse Hoffnungen für die Zukunft zu nähren begann, wurde aus diesem Traum am 11. Mai durch ein amtliches Kommuniqué jählings herausgerissen. In diesem wurde allen Österreichern kundgetan, daß die Creditanstalt, das weitaus bedeutendste Bankhaus des Landes, einen Verlust von 140 Millionen Schilling erlitten hätte, d. h. 85 Prozent des ausgewiesenen Eigenkapitals, bestehend aus dem Aktienkapital und den offenen Reserven, müßten als verloren angesehen werden. In dem Kommuniqué hieß es dann wörtlich:

„Diese Lage erheischt ein sofortiges Eingreifen der Bundesregierung, um die gesamte österreichische Wirtschaft vor unabsehbaren Folgen, die sich aus einem Versagen der Creditanstalt ergeben müssen, rechtzeitig und wirksam zu schützen . . .“

Gleichzeitig traf die Regierung eine Reihe von Maßnahmen, die wenige Tage später von einer Mehrheit im Nationalrat bestätigt wurden: Das Aktienkapital der Creditanstalt wurde um 25 Prozent herabgesetzt; die offenen Reserven wurden aufgelöst; die Aktien aus dem Besitz des Hauses Rothschild wurden eingezogen. Gleichzeitig verstanden sich Bund, Nationalbank und das Haus Rothschild dazu, das verbleibende Aktienkapital von 88,125 Millionen Schilling um den Betrag von 89,375

Millionen Schilling zu erhöhen. Das neugebildete Eigenkapital der Creditanstalt machte somit 177,500 Millionen Schilling aus¹⁷. Es kann kaum einen Zweifel unterliegen, daß die Spitzen der Regierung und die Funktionäre der Nationalbank sich in der Hoffnung wiegten, mit Hilfe dieser Maßnahmen die Sanierung der Creditanstalt gründlich und rasch bewerkstelligt zu haben.

Nicht so die österreichische Öffentlichkeit. Diese reagierte auf das Kommuniqué vom 11. Mai mit einem „run“ auf die Schalter der Creditanstalt. Dieser Mangel an Vertrauen in die beruhigende Erklärung der Regierung hing zweifellos mit dem Umstand zusammen, daß die Erinnerung an den Zusammenbruch der „Boden“ noch recht frisch war und daß man die Fusion des Jahres 1929 für den Ausgangspunkt der kritischen Entwicklung der Creditanstalt hielt. Noch war das wahre Ausmaß der Katastrophe nicht allgemein bekannt geworden, was nicht zuletzt daraus hervorgeht, daß den Abhebungen bei der Creditanstalt ein gewisser Zuwachs von Einlagen bei den Sparkassen und ein zunehmendes Horten von Papiergeld gegenüberstanden¹⁸. Die belagerte Bank war gezwungen, sich mit Hilfe von Finanzwechsellern die nötigen Barmittel bei der Notenbank zu beschaffen.

In dieser Situation galt die Sorge der Regierung nicht so sehr den inländischen Abhebungen als der Gefahr, die aus dem Ausland drohte, da etwa ein Drittel der Einlagen der ins Schleudern geratenen Bank aus fremden kurzfristigen Krediten bestand. Ein Massenabgang dieser Gelder, so erkannte man sehr rasch, mußte, sofern nicht erfolgreich entgegengesteuert werden konnte, eine akute Währungskrise auslösen. Die Regierung durfte so nichts unversucht lassen, um die ausländischen Gläubiger der Creditanstalt zum Stillhalten ihrer Kredite zu bewegen.

Die westlichen Bankiers, denen die Creditanstalt rund 500 Millionen Schilling schuldete, waren von der plötzlich manifest gewordenen Krise ebenso überrascht worden wie die Spitzen der österreichischen Regierung. Galt doch das mit dem Hause Rothschild so eng liierte Institut als ein Symbol solider Bankpraxis und gewissenhafter Erfüllung übernommener Verpflichtungen. Unter der Führung von Lionel Rothschild, dem renommierten englischen Bankier, konstituierten sich die ausländischen Bankhäuser als Gläubigerkomitee, das bereit war, die ausländischen Kredite zu stunden, falls der österreichische Staat die Haftung für dessen Forderungen an die Creditanstalt übernehmen würde. Gleichzeitig wurde den Regierungsvertretern versichert, daß man nach Erhalt einer solchen Garantie die nötigen Schritte unternehmen werde, um eine Währungskrise von Österreich abzuwenden.

Die österreichische Regierung stand vor einem Dilemma. Mit jedem Tag, der seit dem verhängnisvollen 11. Mai verstrichen war, war es klarer geworden, daß mit dem damals ergriffenen Sanierungsmaßnahmen nur ein erster unzulänglicher Schritt in Richtung auf eine Gesamtlösung der Creditanstalt-Krise unternommen worden war. In Anbetracht der begrenzten finanziellen Kräfte des Staates stellte sich die Frage, ob es nicht am besten wäre, das alte Bankhaus seinem ungnädi-

gen Schicksal zu überlassen. Im Falle der Legitimation müßten die Opfer in erster Linie von den Aktionären und den Gläubigern, den insoweit den ausländischen, getragen werden und erst in letzter Linie vom Staate selbst. Aber zwei Erwägungen standen dieser scheinbar so einfachen Lösung im Wege: Erstens der Umstand, daß die ausländischen Gläubiger, die schon anläßlich der Bodencredit-Krise empfindliche Verluste hinzunehmen gezwungen waren, sich für diesen neuerlichen Aderlaß mit dem Boykott einer internationalen Anleiheoperation der österreichischen Regierung revanchieren würden; und zweitens die sich mit Sicherheit abzeichnende Perspektive der Gefährdung großer Teile der österreichischen Wirtschaft, die mit der Creditanstalt auf das engste verbunden waren¹⁹. In der Tat, die „einfache“ Lösung konnte nicht ernsthaft in Betracht gezogen werden.

Finanzminister Juch gehörte offenbar einer Fraktion innerhalb der Bundesregierung an, die in der „einfachen“ Lösung keine realistische Alternative zu einer Politik der staatlichen Stützung der wankenden Creditanstalt sah. Am 16. Juni 1931, also einen Monat nach dem Erscheinen des fatalen Kommuniqués, sicherte er den ausländischen Kreditoren die staatliche Garantie für ihre Einlagen zu. Es kam daraufhin zu einer Regierungskrise, die mit dem Rücktritt des Bundeskanzlers Ender endete. Am 20. Mai übernahm der Christlichsoziale Buresch die Regierungsgeschäfte²⁰.

Vor der Bildung der Regierung Buresch ereignete sich eine in der zeitgeschichtlichen Literatur oft zitierte Episode. Prälat Seipel, der bis dahin unversöhnliche Gegner der Sozialdemokraten, bot diesen den Eintritt in eine Koalitionsregierung an mit der zeitlich begrenzten Aufgabe der Bewältigung der gegenwärtigen Krise. Die Sozialdemokratische Partei lehnte das Angebot ab, und Otto Bauer begründete auf dem folgenden Parteitag die negative Entscheidung mit dem Argument, daß es nicht Sache der Sozialisten sein könne, „die Geschäfte des zusammenbrechenden Kapitalismus mitzuadministrieren“²¹. Mit dieser dogmatischen Haltung der Sozialdemokratie sei, so meint der Politikwissenschaftler Norbert Leser, eine große historische Chance vertan worden:

„Wäre dieses Experiment einigermaßen erfolgreich verlaufen, und wäre es gelungen, aus dieser Regierungsbeteiligung von Seipels Gnaden etwas zu machen, was ganz und gar nicht in seinen Intentionen gelegen war, so hätte diese Koalition in die Zeit der faschistischen Bedrohung Österreichs durch Deutschland hineinreichen und damit eine solide Grundlage für einen Abwehrkampf gegen den Nationalsozialismus auf breiter Basis schaffen können.“²²

Wir haben nicht die Absicht, Norbert Leser auf den Wegen der „counterfactual history“ zu folgen. Der sozialdemokratische Parteivorstand lehnte das Koalitionsangebot Seipels wohl ab, aber die sozialistischen Abgeordneten stimmten am 28. Mai 1931 geschlossen für das Zweite Creditanstalt-Gesetz, das den Finanzminister ermächtigte, die Haftung des Bundes als Bürge und Zahler für Darlehen zu übernehmen, die „für die Rekonstruktion und die laufenden Geschäfte der Creditan-

stalt gewährt wurden“. Karl Aussch bemängelt den unklaren Wortlaut dieses Gesetzes, das viele der alten Gläubiger veranlaßte, mit ihren Angstabhebungen fortzufahren. Mit der Übernahme der Haftung für Rekonstruktionsdarlehen und Überbrückungskredite an die Creditanstalt waren natürlich die Schleusen für viel weitergehende Forderungen der Gläubiger geöffnet²³.

Die Mittel für das infolge der Sanierungsmaßnahmen aus dem Gleichgewicht geratene Budget konnten nur durch neue schwere Opfer der breiten Massen aufgebracht werden. Das Budget-Sanierungsgesetz vom 3. Oktober 1931 muß als logische Weiterführung der im Zweiten Creditanstalt-Gesetz enthaltenen Intentionen angesehen werden. Es war nur folgerichtig, daß die Sozialdemokraten, wenn auch unter Anmeldung von schweren Bedenken, auch diesem Gesetz ihre Sanktion erteilten. Das Budget-Sanierungsgesetz sah u. a. vor: die Kürzung der Beamtengehälter und der Einkommen der Eisenbahnbediensteten, die Anhebung des Pensionsbeitrages der Beamten, die Erhöhung der Steuersätze der Bier- und Zuckersteuer, die Einführung einer Krisen-, Benzin- und Zuckersteuer und die Senkung der Sachausgaben für das laufende Jahr um 20 Millionen Schilling.

An dieser Stelle mag es angezeigt erscheinen, einen kurzen Blick auf die Entwicklung des Staatshaushaltes in den Krisenjahren 1929–1933 zu werfen. In den Jahren der „gedämpften konjunkturellen Erholung“ hatte sich das Budgetdefizit in engen Grenzen gehalten. In den Jahren 1925 und 1929 war es dem Finanzminister sogar gelungen, einen kleinen Überschuß zu erwirtschaften. Mit dem Einbruch der Weltkonjunktur konnte das Gleichgewicht im Bundshaushalt, trotz der soeben erwähnten drastischen Einsparungsmaßnahmen, nicht mehr aufrechterhalten werden. Die schwierige budgetäre Lage wird aus Tabelle 2 ersichtlich²⁴.

Der Abgang im Staatshaushalt erreichte im Jahre 1931 einen Höhepunkt, da die Sanierungsmaßnahmen für die Creditanstalt, das wachsende Passivum der Bundesbahnen und das rasche Ansteigen der

Tabelle 2

Bundesrechnungsabschlüsse 1929–1933
(in Mio. S)

	Gesamt- ausgaben	Einnahmen	Überschuß bzw. Abgang	Defizit in % des BNP
1929	1.990,26	2.009,00	+ 19,73	–
1930	2.288,55	2.026,97	– 261,58	2,3
1931	2.330,66	2.008,52	– 322,14	3,1
1932	1.924,02	1.909,02	– 15,00	0,2
1933*	1.493,65	1.252,10	– 241,55	2,7

* Ab 1933 wurde hinsichtlich Sozialversicherung, Monopolen und Betrieben die Nettobudgetierung eingeführt.

Arbeitslosigkeit bedeutende finanzielle Mittel in Anspruch nahmen. Erst im folgenden Jahr konnten die drastischen Einsparungsmaßnahmen der Regierung wirksam werden, sodaß die Budgetlage wieder einigermaßen ausgeglichen war. Das Fortschreiten der Krise und die daraus resultierende kritische Situation auf dem Arbeitsmarkt bewirkten eine neuerliche spürbare Verschärfung des Defizits im Staatshaushalt. Felix Butschek gibt uns mit Hilfe einiger weniger Daten einen Einblick in die rapide und dramatische Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage in Österreich während des knappen Zeitraums von vier Jahren:

„Während die Krise andere Staaten weit weniger berührte (mit Ausnahme von Deutschland und den USA, der Verfasser), sank das Bruttonationalprodukt in Österreich vom letzten Hochkonjunkturjahr 1929 bis zu seinem Tiefpunkt im Jahre 1933 real um mehr als 22 Prozent, die Industrieproduktion um 38 Prozent; Bauwirtschaft und Verkehr erlitten Einbußen von 53 Prozent und 29 Prozent. Nur Land- und Forstwirtschaft sowie Energieerzeugung vermochten ihr Niveau im wesentlichen zu halten. Die ohnehin problematische Arbeitsmarktlage – sogar im Hochkonjunkturjahr 1929 hatte die Rate der Arbeitslosigkeit fast 9 Prozent erreicht – verschärfte sich katastrophal und bewirkte, daß 1933 ein Viertel (26 Prozent) aller Unselbständigen mit 16 Prozent aller Erwerbspersonen arbeitslos blieben.“²⁵

Wir sind unserer Erzählung etwas vorausgeeilt. Noch halten wir bei der Creditanstalt-Krise des Jahres 1931, die sich auf den Fortgang der großen Depression, und dies nicht allein in Österreich, so verhängnisvoll auswirken sollte. Auch das zweite Creditanstalt-Gesetz trug wenig zur Beruhigung der öffentlichen Gemütslage bei. Man hat den Eindruck, daß – ganz im Gegenteil – mit jeder der getroffenen Sanierungsmaßnahmen das allgemeine Mißtrauen nur noch neue Nahrung erhielt. Während im Anfang das Vertrauen in die Währung kaum erschüttert worden war²⁶, wurde es im Laufe des Monats Juni immer deutlicher, daß die Öffentlichkeit mit einem Teil der abgehobenen Gelder die Flucht aus dem Schilling zu alimentieren begann.

Die Regierung hatte sich schon im Mai an die Bank von England mit dem dringenden Wunsch auf Gewährung eines Überbrückungskredits gewandt, um der sich immer deutlicher abzeichnenden Währungskrise Herr zu werden. England verwies die österreichischen Unterhändler auf die vor kurzem gegründete Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ), die auch prompt einen Vertreter nach Wien entsandte, um die Legitimität des österreichischen Anliegens zu prüfen. Wie nicht anders zu erwarten war, erkannte die BIZ die akute Notlage des österreichischen Staates. Nach Sondierungen bei den verschiedenen Zentralbanken erfolgte die definitive Zusage auf Gewährung eines kurzfristigen Kredits von 100 Millionen Schilling am 30. Mai 1931. Man beachte das Datum der Zusage. Es war kein Zufall, daß diese zwei Tage nach der parlamentarischen Sanktion des zweiten Creditanstalt-Sanierungsgesetzes erteilt worden war.

Der 100-Millionen-Kredit der BIZ erwies sich als der sprichwörtliche

Tropfen auf dem heißen Stein, nicht zuletzt deshalb, weil die Kapitalflucht aus Österreich auch aus dieser Quelle gespeist werden konnte. Es war klar, daß dem österreichischen Staat mit einem schmal bemessenen Überbrückungskredit keine zureichende finanzielle Hilfe zuteil worden war. Er bedurfte einer reichlicher dotierten Finanzhilfe, um die so plötzlich hereingebrochene Währungskrise fester in den Griff zu bekommen. Für die Begebung von Schatzscheinen auf dem internationalen Kapitalmarkt hatte die Regierung die Ermächtigung in der denkwürdigen Sitzung des Parlaments vom 28. Mai erhalten. Wir kommen nun zu einem Punkt, wo die aus den Zollunion-Plänen entstandene politische Krise sich mit der aus dem Zusammenbruch der Creditanstalt hervorgegangenen finanziellen Krise auf das engste verschränkte.

Entgegen häufig geäußerten Vermutungen hatte Frankreich keinen deutlich wahrnehmbaren Schritt gesetzt, der den Kollaps der Creditanstalt verursacht (oder mitverursacht) hätte. Als sich jedoch Österreich am 11. Juni mit dem Ansuchen um einen größeren Kredit an die Großmächte wandte, stieß es auf eine französische Regierung, die sich die österreichische Notlage geschickt zunutze zu machen versuchte. Am 16. Juni erklärte sich Frankreich zu einer finanziellen Hilfsaktion unter den folgenden kompromittierenden Bedingungen bereit:

„Absage an den Zollunionsplan; französischer Einblick in wirtschaftliche und politische Pläne Österreichs, die dessen internationalen Status verändern könnten; Untersuchung der österreichischen Wirtschaftslage durch den Völkerbund.“²⁷

Schober ließ das in ultimativer Form gehaltene „Angebot“ Frankreichs unbeantwortet und setzte die Botschafter Großbritanniens, Deutschlands und Italiens von diesem Vorgehen unverzüglich in Kenntnis.

Die englische Regierung hatte bereits Anfang Juni anlässlich eines Besuches des deutschen Kanzlers Brüning und seines Außenministers Curtius in London ihren Gesprächspartnern zu verstehen gegeben, daß sie unter Umständen bereit sei, Österreich finanzielle Hilfe zu gewähren²⁸. An dem Tag, an dem Frankreich seine Bedingungen für eine österreichische Hilfsaktion bekanntgegeben hatte, setzte die Bank von England Österreich von ihrer Bereitschaft in Kenntnis, einen kurzfristigen Kredit in der Höhe von 150 Millionen Schilling einzuräumen. Klingenstein meint, daß der englische Schritt von dem Bestreben diktiert war, Österreich „aus der französischen Umklammerung zu retten“²⁹. Dies war wohl nur *ein* Aspekt der raschen englischen Hilfsaktion. Ein zweiter Aspekt erscheint uns vielleicht noch wichtiger: Er ist in dem Bestreben Englands zu sehen, ein Übergreifen der Creditanstalt-Krise auf ganz Mitteleuropa zu verhindern. Wie dem auch immer sein mag, die Antwort Frankreichs ließ nicht lang auf sich warten. Sie äußerte sich in massiven Verkäufen des Pfund Sterling auf den europäischen Märkten, die die Stabilität der englischen Währung zu bedrohen begannen.

Wir haben bereits vermerkt, daß der 16. Juni auch in anderer

Beziehung ein denkwürdiges Datum war. Es war der Tag, an dem Finanzminister Juch sich dazu verstand, die staatliche Garantie für die ausländischen Forderungen an die Creditanstalt abzugeben. Es lag in der Logik dieser Maßnahme, daß sie auch auf die inländischen Kredite an das Institut binnen kurzer Frist erweitert werden mußte. Bereits am 25. Juni erfolgte die Übernahme der Bundeshaftung für die „restlichen“ Guthaben. Die Haftung des Staates war so auf 1,2 Milliarden Schilling angewachsen. Die wahren Dimensionen der Katastrophe vom 11. Mai begannen sich immer deutlicher abzuzeichnen.

Die Regierung hatte nach dem Communiqué vom 11. Mai noch keine personellen Konsequenzen aus dem Desaster gezogen, aber einen dem Notstand übergeordneten Rekonstruktionsausschuß ins Leben gerufen, dessen Aufgabe vor allem darin bestand, die Bundesinteressen zu wahren und Richtlinien für die Zukunft der Bank auszuarbeiten³⁰. Als Vertreter des Kabinetts wurde der fast 70 Jahre alte Alexander Spitzmüller in diesen Ausschuß entsandt, der in der Vorkriegszeit und in den ersten zwei Kriegsjahren die Position eines Generaldirektors der Creditanstalt innegehabt hatte³¹. Ende Juni wurde Spitzmüller zum Generaldirektor des Instituts ernannt, hauptsächlich deshalb, weil, wie er selbst berichtet, sich zu diesem Zeitpunkt kein geeigneter nichtjüdischer Fachmann finden ließ³². Als Spitzmüller dem Bundeskanzler vorschlug, daß man die früheren Direktoren Neurath und Deutsch in Anbetracht ihrer „außerordentlichen Detailkenntnisse“ bei den Sanierungsarbeiten als Konsultanten heranziehen möge, lehnte Buresch dieses Ansinnen rundweg ab. Dies war nur der Anfang einer langen Kette von Unstimmigkeiten zwischen den beiden Männern. Der Hauptvorwurf Bureschs an Spitzmüller scheint darin bestanden zu haben, daß dieser die Forderungen der Creditanstalt an die Konzernunternehmungen nicht mit der notwendigen Härte eintreibe. Dieser Kritik setzte Spitzmüller die, wie wir glauben, nicht unberechtigte Meinung entgegen, daß man den Bestand dieser Unternehmungen nicht aufs Spiel setzen dürfe, „da dies die Krise nur verschärft haben würde und überdies weitgehende Arbeitslosigkeit herbeigeführt hätte.“³³ Spitzmüller zog sich schließlich im Februar des folgenden Jahres aus seiner schwierigen Funktion zurück.

Wie verhielt sich die Nationalbank angesichts der steigenden Flut von Finanzierungs- oder Mobilisierungswechseln, die ihr von der Creditanstalt zur Eskontierung präsentiert wurden? Die Leitung des österreichischen Währungsinstituts vertrat während dieser kritischen Wochen keine einheitliche Auffassung. Während Präsident Reisch bereit war, dem Druck der Regierung nachzugeben und die immobil gewordene Bank weitgehend zu akkommodieren, drang Generaldirektor Brauneis, unterstützt von einer wachsenden Zahl von Mitgliedern des Generalrats, auf die Einstellung der Eskontierungspraxis und auf die Kundmachung eines Moratoriums. Brauneis konnte längere Zeit mit der Versicherung seitens der Regierung beschwichtigt werden, daß mit namhaften Überbrückungskrediten in Bälde zu rechnen sei. Ein Teil des von England gewährten Kredits wurde dann auch zur teilweisen Abdek-

kung der Schulden der Creditanstalt an die Nationalbank verwendet. In der Zwischenzeit mußte sich die letztere mit ihrer klassischen Verteidigungswaffe, d. h. mit der wiederholten Anhebung des Diskontsatzes, behelfen. Am 15. Juni wurde dieser offizielle Zinsfuß auf 7,5 Prozent erhöht³⁴.

Gegen Ende Juni schien sich die Krisenstimmung zu beruhigen. Eine neue Regierung war, wie bereits vermerkt, gebildet worden, der der namhafte Rechtsgelehrte Josef Redlich als Finanzminister angehörte, dem man ausgezeichnete Verbindungen zum westlichen Ausland zuschrieb. Die panikartigen Abhebungen bei der Creditanstalt schienen langsam zu verebben. Kurze Zeit darauf war die Stimmung neuerlich von Grund auf verändert. Die deutsche Bankenkrise war im Juli mit voller Wucht ausgebrochen und schwappte rasch auf Österreich über. Nicht bloß die Creditanstalt, auch die anderen Wiener Banken waren nun von Angstabhebungen betroffen. Die Wiener Merkurbank, eine Tochter der in Bedrängnis geratenen deutschen Danatbank, mußte sehr bald ihre Schalter schließen.

Die Nationalbank folgte dem Beispiel der deutschen Reichsbank und setzte den Diskontsatz auf 10 Prozent hinauf. Aber sie konnte damit nicht verhindern, daß die Kapitalflucht aus Österreich geradezu dramatische Dimensionen annahm. In der Zeit zwischen dem 30. April und dem 7. Oktober 1931 büßte die Nationalbank den Gegenwert von 847,9 Millionen Schilling in Devisen ein. Für die Deckung des Notenumlaufs standen Anfang Oktober nur noch 203,6 Millionen Schilling an Devisen zur Verfügung. Selbst dieser völlig unzureichende Betrag war mit der Hypothek des 100-Millionen-Kredits der Bank von England belastet. (50 Millionen aus dem im Juni gewährten Darlehen von 150 Millionen Schilling mußten im September an die nun ihrerseits in Schwierigkeiten geratene englische Notenbank zurückgezahlt werden.) Das Fazit aus dem gewaltigen Blutverlust des österreichischen Noteninstituts war die Einführung der Devisenbewirtschaftung am 9. Oktober 1931³⁵. Allerdings dürfte diese Maßnahme auch durch den Umstand bewirkt worden sein, daß England schon im September den Goldstandard – unter dem massiven Druck französischer Pfundverkäufe – aufgegeben hatte.

In seinem bekannten Buch „Exchange Control in Central Europa“ wirft Professor Ellis die Frage auf, warum Österreich nicht im Sommer 1931 durch die Abwertung des Schilling oder durch die Verfolgung eines streng deflationären Kurses den Versuch unternommen habe, die durch den Kollaps der Creditanstalt verschärfte Krisensituation besser zu bewältigen. Er meint, zweifellos nicht zu Unrecht, daß damals drei Umstände gegen den Weg der Abwertung sprachen: erstens die Furcht vor einer inflationären Entwicklung, die mit dieser Maßnahme in Zusammenhang gebracht wurde; zweitens die von einer Abwertung bewirkte Erhöhung der ausländischen Schuldenlast; und drittens, die Unsicherheit betreffend, der weitere Gang der Weltkonjunktur³⁶.

Auch der Verfolgung eines rigorosen deflationären Kurses, wie ihn in Deutschland Kanzler Brüning mit der Unterstützung des Sozialdemokraten Hilferding betrieb, standen sehr erhebliche Widerstände im

Wege. Die österreichischen Sozialdemokraten, beunruhigt durch das deutsche Beispiel, warfen ihr damals noch immer nicht unbedeutendes politisches Gewicht in die Waagschale, um der bedrohten Creditanstalt nicht bloß das Überleben zu sichern, sondern ihr die Zuführung von genügend Geldmitteln zu gewährleisten, mit deren Hilfe sie ihren ausgedehnten industriellen Konzern über Wasser halten konnte. Auch die allmähliche Anhebung des Diskontsatzes der Nationalbank stieß auf den wachsenden Widerstand der Sozialdemokratischen Partei, da diese von der Erhöhung der Kapitalkosten negative Auswirkungen auf die österreichische Industrie befürchtete. Die Sozialdemokraten hatten wohl, wie wir oben gesehen haben, dem Budgetsanierungsgesetz vom 3. Oktober 1931 zugestimmt, das gewissen Arbeitnehmerschichten große Opfer auferlegte, aber zugleich klar gemacht, daß damit die Grenzen der Belastbarkeit der breiten Massen erreicht worden seien. Unter diesen Umständen griff bei gewissen ihrer politischen Widersacher die Ungeduld mit den demokratischen Institutionen immer stärker um sich, und diese sahen insbesondere im Parlament ein Hindernis auf dem Wege der Sanierung der österreichischen Wirtschaft³⁷.

Die Einführung der Devisenbewirtschaftung wurde nicht (oder noch nicht) mit einer Abwertung des österreichischen Schilling verbunden, obwohl Großbritannien und die ihm politisch nahestehenden Länder des Commonwealth und Skandinaviens diesen Schritt bereits im September getan hatten. Das Festhalten an der alten Schillingparität widersprach allen Geboten der wirtschaftlichen Vernunft, wie Ellis in seiner oben zitierten Studie feststellt:

„Es war sicherlich hoffnungslos zu versuchen, die alte Parität des Schilling aufrecht zu erhalten in Anbetracht des Umstandes, daß die Nationalbank fast aller ihrer Reserven entkleidet war und daß sie gezwungen war, eine Unmenge von eingefrorenen Aktiven zu halten; dazu kam, daß die Goldpreise überall fielen und daß die Direktion der Nationalbank sogar noch der offiziellen Einführung der Devisenbewirtschaftung das weitere absolute Steigen ihrer Kredite zuließ³⁸.“

Hier ist nicht der Platz, auf die österreichische Devisenbewirtschaftung im einzelnen einzugehen³⁹. Obwohl in der kurzen Zeitspanne – 9. Oktober 1931 bis 4. Jänner 1932 – vier Devisengesetze verabschiedet wurden, um die Gesetzesmaschen nach Möglichkeit zu schließen, erwies sich der Gesetzgeber als machtlos, die verschiedenen Umgehungsstrategien privater Geschäftemacher unwirksam zu machen. Auch die Clearing-Abkommen, die Österreich mit einzelnen seiner Handelspartner abschloß, wirkten sich im allgemeinen für unser Land ungünstig aus, weil, wie bereits erwähnt, die Regierung an der alten Schillingparität festhielt. Auf diese Weise war ein besonderer Anreiz für den Import ausländischer Güter gegeben, während für Exporte der entgegengesetzte Effekt wirksam wurde. Österreich mußte bald feststellen, daß sich fast auf allen Clearingkonten negative Salden bildeten. Das Ergebnis war, daß man in den Jahren 1933–1934 von diesem Verrechnungsmodus allmählich abging⁴⁰.

Die österreichische Devisenbewirtschaftung konnte allerdings nichts

an dem Faktum ändern, daß der Schilling im Ausland mit einem Disagio gehandelt wurde. Da die Nationalbank, allerdings mit ständig sinkender Akkomodierungsbereitschaft, die Politik der Befriedigung des Geldbedarfs der Banken fortsetzte, stieg das Volumen der eskontierten Wechsel Ende Dezember 1931 auf den Stand von 1,051 Millionen Schilling, wovon auf die Creditanstalt allein 679 Millionen Schilling entfielen⁴¹. Vom hohen Notenumlauf, der am 31. Dezember 1,311 Millionen Schilling betrug, ging natürlich ein entsprechender Druck auf den freien Schillingkurs aus. Dieser war erheblichen Schwankungen ausgesetzt. Nach Unterzeichnung der Lausanner Protokolle am 15. Juli 1932 – wir werden über den langen „Weg nach Lausanne“ später berichten –, stabilisierte sich das Disagio bei 22 Prozent. Zu diesem Kurs wurde schließlich der Schilling von der Währungsbehörde fixiert. Die Devisenbewirtschaftung wurde allmählich gelockert und im Jahre 1935 de facto abgeschafft.

Die deutsche Bankenkrise hatte die Schwäche der Regierungen in Wien und Berlin mit schonungsloser Deutlichkeit bloßgelegt. Österreich war nun gezwungen, dem westlichen Ausland zu signalisieren, daß es zu einem drastischen Schwenk in der Außenpolitik bereit sei. Dies geschah am 7. August 1931, als die Bundesregierung an den Völkerbund mit dem Ersuchen um Prüfung der Lage in Österreich und um Mittel zu deren Abhilfe herantrat⁴². Die Regierung scheint sich darüber im klaren gewesen zu sein, daß sie, selbst unter der Voraussetzung der Wiedergewinnung des Wohlwollens Frankreichs, nur auf Erteilung eines Überbrückungskredits – in der Form der Begebung von Schatzscheinen auf dem internationalen Kapitalmarkt – rechnen durfte. Dies hätte sie wenigstens in die Lage versetzt, den ihr von England so großzügig gewährten kurzfristigen Kredit von 150 Millionen Schilling zurückzuerstatten⁴³. Aber es sollte sich sehr bald zeigen, daß Frankreich nicht so ohne weiteres bereit war, selbst die Minimalwünsche Österreichs zu erfüllen.

Der Völkerbund entsandte zwei Experten nach Wien, die Herren Avenol und Loveday, die schon nach kurzem Aufenthalt in der Bundeshauptstadt der Regierung drastische Sparmaßnahmen ans Herz legten. Ferner sollte ein Berater bei der Nationalbank domiziliert werden, der auch sehr bald in der Person des Holländers Bruins gefunden wurde. Wir haben bereits oben über das Budgetsanierungsgesetz vom 3. Oktober berichtet, vermittels dessen es gelang, die Ausgaben für das Jahr 1932 gegenüber dem Vorjahr um beinahe 20 Prozent zu kürzen. Es war ein drastisches deflationäres Maßnahmenpaket, vergleichbar mit dem durch die Genfer Anleihe erforderlich gewordenen Paket. Der Unterschied zwischen der Deflationspolitik von anno 1923/24 und der Deflationspolitik von anno 1931/32 bestand nur darin, daß die Maßnahmen der frühen zwanziger Jahre in eine Zeit einer sich langsam erwärmenden Weltkonjunktur fielen, während für die frühen dreißiger Jahre das Gegenteil galt. So mußte die Erhöhung von Steuern und die Kürzung von Einkommen und Sozialleistungen den Schrumpfungsprozess der österreichischen Wirtschaft noch weiter beschleunigen. Wie

schon früher gezeigt, war 1932 das schwärzeste Krisenjahr in der kurzen Geschichte der österreichischen Republik. Im Gegensatz zu den anderen Industrieländern, wo der Tiefpunkt der Konjunktur in die Mitte des Jahres 1932 fiel, machten sich die ersten Anzeichen einer konjunkturellen Wende in diesem Land erst im folgenden Jahr bemerkbar⁴⁴.

Man muß die Vorleistung der österreichischen Regierung, die, wie bereits vermerkt, bei ihrem deflationären Kurs vorerst von der sozialdemokratischen Opposition unterstützt wurde, als sehr erheblich bezeichnen. Nichtsdestoweniger blieb ihr zunächst jede fremde Hilfe versagt, sodaß sie nur ein Drittel der englischen Überbrückungshilfe und 10 Prozent des von der BIZ gewährten kurzfristigen Kredits zurückzuerstatten in der Lage war. Als die BIZ im Februar 1932 die Rückzahlung der noch ausstehenden 90 Millionen Schilling einforderte, schickte ihr Viktor Kienböck, der nun – nach der Demission Reischs – die Funktion des Präsidenten bei der Nationalbank ausübte, das folgende Schreiben:

„Da die Währungskrise noch fort dauert. . . , so wäre die Zurückziehung des Kredites mit seinem Zweck und seiner Bestimmung gänzlich unvereinbar . . .“ Und Kienböck fügte hinzu, daß die BIZ nach Gewährung des Kredits von 100 Millionen Schilling noch einen zweiten Kredit, in ähnlicher Höhe, versprochen, aber niemals gewährt hätte⁴⁵.

Nach der Reorientierung der österreichischen Regierung auf Genf am 7. August 1931 war einen Monat später die Entscheidung des Haager Gerichtshofes gefolgt, der mit knapper Stimmenmehrheit die Zollunionspläne als unvereinbar mit den Genfer Protokollen des Jahres 1922 bezeichnete. Das Verbleiben Schobers auf dem Sessel des Außenministers, auch nach dem Urteil des Haager Gerichtshofes, konnte Frankreich als willkommener Vorwand dienen, den Darlehenswünschen der österreichischen Regierung die kalte Schulter zu zeigen. Man muß die Demission der Regierung Buresch Ende Jänner 1932 vor allem in diesem Lichte sehen. Mit dem Ausscheiden Schobers aus dem Kabinett wurde das definitive Abrücken Österreichs von der früheren außenpolitischen Linie nochmals deutlich zum Ausdruck gebracht⁴⁶.

Auf den Vorstoß Deutschlands und Österreichs in der Frage der Zollunion, der schon im Herbst 1931 als gescheitert betrachtet werden konnte, konterte Frankreich im Frühjahr 1932 mit einer mitteleuropäischen Initiative. André Tardieu, der Ende Februar 1932 ein neues Kabinett gebildet hatte, trat schon im März mit einem Plan vor die Öffentlichkeit, der ein präferentielles Zollabkommen zwischen den Staaten der Kleinen Entente (nämlich der CSR, Jugoslawiens und Rumäniens) sowie Österreichs und Ungarns vorsah. Man wird dabei an den Artikel 222 des Friedensvertrags von St. Germain erinnert, der eine ähnliche Konstruktion enthielt. Wie Klingenstein schreibt, war Frankreich bereit, den Tardieu-Plan „mit Hilfe eines angemessenen Aufbaukredites in die Tat umzusetzen“⁴⁷. Dem neuen Plan wurde das gleiche Schicksal zuteil wie dem Artikel 222 des Friedensvertrages. Er stieß auf allgemeine Ablehnung, die nicht zuletzt in den deutsch-französischen und den französisch-italienischen Gegensätzen wurzelte. So konnte

auch vor der französischen Initiative keine unmittelbare Hilfe für die finanziellen Nöte Österreichs erwartet werden⁴⁸.

Auch England verhielt sich gegenüber den Vorschlägen Frankreichs reserviert, da es eine Einzelaktion zugunsten Österreichs der ziemlich nebulos konstruierten Kollektivaktion, wie sie im Tardieu-Plan verankert war, vorzog. Schließlich einigte man sich im Völkerbund auf die Etablierung eines „gemischten Komitees“, das sich aus einer Delegation des Finanzkomitees des Völkerbundes und aus Experten der an Österreich interessierten Länder zusammensetzte. Inzwischen war die Situation in Österreich sehr kritisch geworden. Ende März 1932 war der Bestand der Nationalbank an Gold und Golddevisen so zusammengeschmolzen, daß die statutarische Mindestreserve von 24 Prozent nicht mehr gegeben war, was automatisch die Verpflichtung der Entrichtung einer Notensteuer nach sich zog.

Aber die österreichische Regierung zögerte noch immer, ein Moratorium anzukündigen, da ein solch drastischer Schritt dazu angetan war, die Kreditwürdigkeit Österreichs im Ausland noch weiter zu untergraben. Schließlich sah sich Bundeskanzler Dollfuß, der auf Buresch gefolgt war, gezwungen, der Nationalbank die Weisung zu erteilen, die Zuteilung von Devisen für die Verzinsung und Tilgung von Auslandsschulden einzustellen. Die Nationalbank bezifferte zu dieser Zeit die Gesamthöhe der österreichischen Auslandsschulden auf 4,3 Milliarden Schilling. Der gesamte Schuldendienst betrug für das Jahr 1932 520,4 Millionen Schilling, wovon 281,8 Millionen Schilling auf Zinszahlungen entfielen. Man wird sich der ganzen Schwere dieser Bürde bewußt, wenn man sie den Einnahmen aus den Warenexporten und internationalen Dienstleistungen gegenüberstellt. Diese erreichten im Jahre 1932 den Gesamtbetrag von 1.279 Millionen Schilling⁴⁹. Die Ankündigung des Moratoriums führte zu neuerlicher Panikabhebungen bei den Banken und zu verstärkten Wechselnreichungen bei der Nationalbank.

Knapp vor der Ankündigung des Moratoriums seitens der österreichischen Regierung war es zu einer prinzipiellen Einigung zwischen dem englischen Ministerpräsidenten MacDonald und seinem französischen Kollegen Herriot am 12. Juni 1932 gekommen. Danach erklärte sich Frankreich bereit, so berichtet Klingenstein, „den dritten Teil der von Großbritannien vorgeschlagenen Anteilssumme zu übernehmen; dafür anerkannte MacDonald die französische Forderung nach einer Zusammenarbeit im Donaauraum. Es ist wohl anzunehmen, daß Herriot zusätzlich die Aufnahme der Bestimmungen des Protokolls I von 1922 in den Anleihevertrag forderte und daß MacDonald zustimmte, um die französische Beteiligung zu sichern⁵⁰.“

Das Protokoll von Lausanne wurde am 15. Juli 1932 von den Garantiemächten England, Frankreich, Italien und Belgien sowie von Österreich unterzeichnet. (Der Name des Protokolls leitet sich vom Umstand ab, daß zu dieser Zeit die Reparationskonferenz in der Stadt Lausanne tagte.) Deutschland brachte seine milde oppositionelle Haltung zu dem Vertrag dadurch zum Ausdruck, daß es sich seiner Stimme

enthielt. Die Lausanner Anleihebedingungen waren weitgehend denen der Genfer Anleihe des Jahres 1992 nachgebildet; sie enthielten eine neuerliche Garantieerklärung bezüglich der Unabhängigkeit Österreichs; sie sahen zwecks Sicherung der durch das Protokoll geschaffenen Rechtsverhältnisse ein Kontrollsystem vor; und schließlich machten auch sie die Einsetzung eines Vertreters des Völkerbundes erforderlich, der – ähnlich dem Generalkommissär aus der Zeit der Genfer Anleihe – die ordnungsmäßige Verwendung der geliehenen Gelder kontrollieren sollte. Dr. Rost van Tonningen, ehemaliger Assistent des Generalkommissionärs Zimmermann, wurde mit dieser Funktion betraut.

Wir wollen im folgenden nur auf die wichtigsten wirtschaftlichen Bestimmungen des Protokolls von Lausanne eingehen. Das Anleihevolumen betrug 300 Millionen Schilling (netto) und die Laufzeit 20 Jahre. Im Gegensatz zu Genf übernahm der Staat die Verpflichtung, das Gleichgewicht im Staatshaushalt, „ohne Verzug“ herzustellen. *Der Hauptzweck der Anleihe bestand in der Stützung der Währung* durch den Zufluß von ausländischen Geldern und durch die Umwandlung kurzfristiger Schulden in langfristige. Ferner sollte ein Teil der schwebenden Schuld des Staates an die Nationalbank zurückerstattet werden. Deutlicher noch als die Genfer Anleihe war ihr Lausanner Pendant einer rein deflationären Zielsetzung verschrieben. Eine für einen Zeitpunkt vorgesehene Inlandsanleihe sollte hauptsächlich der Verringerung der Bundesschuld an die Nationalbank dienen.

Der Vollständigkeit halber sei noch erwähnt, daß die österreichische Regierung sich dazu verpflichtete, die Beschränkungen des Devisenverkehrs allmählich abzuschaffen und die bestehenden Unterschiede zwischen dem Inlands- und dem Auslandswert des Schillings zu beseitigen. Die Begebung weiterer Anleihen unterlag der Genehmigung durch die Garantiestaaten. Wie bereits erwähnt, wurde ein Vertreter des Völkerbundes damit betraut, die Verwendung der Anleiheerlöse zu überwachen.

Die Landtagswahlen vom 24. April 1932 in Wien, Niederösterreich, Kärnten, Steiermark und Salzburg brachten den Nationalsozialisten spektakuläre Gewinne auf Kosten der Christlichsozialen und der im Jänner aus der Regierung ausgeschiedenen Großdeutschen. Darin kam zweifellos der wachsende Unmut der Bevölkerung zum Ausdruck über die Ohnmacht der regierenden Kräfte, dem um sich greifenden wirtschaftlichen Niedergang einen gewissen Damm entgegenzusetzen. Auch der Umstand, daß die Regierung die Zollunions-Pläne, die einen Ausweg aus der verzweifelter Situation zu bieten schienen, auf französischen Druck hin so schnell fallengelassen hatte, trug sicherlich zur Diskreditierung des herrschenden Kurses bei. Auf Buresch war am 20. Mai Engelbert Dollfuß gefolgt, der sich auf eine Koalition der Christlichsozialen mit dem konservativen Landbund und der faschistischen Heimwehr stützte. Da die Großdeutschen es abgelehnt hatten – aus Protest gegen die Aufgabe des Zollunionsplanes – dem Kabinett Dollfuß beizutreten, verfügte die Regierung über die prekäre Mehrheit

von *einer* Stimme im Nationalrat. Die innenpolitische Situation war äußerst labil geworden.

Nach außen setzte die Regierung Dollfuß den Kurs des Kabinetts Buresch fort. In seiner Regierungserklärung vom 27. Mai 1932 wies Dollfuß auf das „warme Verständnis“ hin, das der Völkerbund wiederholt für die Lage Österreichs bekundet hätte. Die Budgetpolitik sollte weiterhin im Zeichen eines restriktiven Kurses stehen und an der Devisenbewirtschaftung würde auch in der unmittelbaren Zukunft festgehalten werden. Schließlich kündigte der Bundeskanzler handelspolitische Initiativen zwecks Verbesserung der Zahlungsbilanz an⁵¹. Die Regierung machte es der Opposition damit klar, daß sie an einer Sanierungspolitik im Sinne der neuen Völkerbundanleihe festhielt.

Die Argumentation, mit welcher Sozialdemokraten und Großdeutsche die Lausanner Anleihe bekämpften, klang nicht sehr überzeugend. Letztere hatten sich seinerzeit für „Genf“ entschieden. Wenn sie jetzt gegen „nationalen Verrat“ und „Auslandsversklavung“ zeterten, so war es klar, daß sie dies unter dem Druck der Nationalsozialisten taten, die ihnen die letzten Reste ihrer Anhängerschaft abspenstig zu machen drohten⁵². Aber auch die Sozialdemokratie befand sich in einem Dilemma. Sie hatte dem deflationären Sanierungsgesetz vom 3. Oktober des Vorjahres ihren Segen erteilt. Es wäre logisch gewesen, auch „Lausanne“ als ein weiteres notwendiges Glied der langen Kette von Sanierungsmaßnahmen anzusehen. Andererseits scheuten Bauer und Genossen davor zurück, den breiten Massen neue Belastungen zuzumuten. Es ist auch möglich, wie wir später noch sehen werden, daß ein Prozeß des Umdenkens in wirtschaftspolitischer Hinsicht in der Sozialdemokratie zu diesem Zeitpunkt einzusetzen begann. So zog sie sich in ihrem Kampf gegen „Lausanne“ auf das Schlagwort zurück, daß dieser um die Erhaltung der Demokratie geführt werden müsse, die durch das Zusammengehen der reaktionären Elemente in Österreich und Deutschland – Dollfuß und Papen – bedroht wäre⁵³.

Nachdem die Garantiemächte das Protokoll von Lausanne am 15. Juli 1932 unterzeichnet hatten, traten die innenpolitischen Auseinandersetzungen um „Lausanne“ in ihr letztes entscheidendes Stadium. Auch im Lager der Heimwehren war ein Konflikt für und wieder „Lausanne“ ausgebrochen, sodaß Dollfuß auch dieser Stimme völlig sicher sein konnte. Schließlich wurde nach einem verwirrenden Frontenwechsel einiger Parlamentarier des rechten Lagers das Protokoll von Lausanne mit dem knappen Abstimmungsergebnis von 81 zu 80 Stimmen vom Nationalrat am 18. August bestätigt. Da der Bundesrat, in dem die Regierungsparteien keine Mehrheit besaßen, gegen das Gesetz Einspruch erhob, mußte das Gesetz vom Nationalrat ein zweites Mal behandelt werden. Für den Beharrungsbeschluß wurden 82 Stimmen abgegeben, da das Mandat des plötzlich verstorbenen Altbundeskanzlers Schober von den Großdeutschen an einen Vertreter des Landbundes abgegeben wurde⁵⁴. Trotz ihres negativen Votums hatte die Sozialdemokratie auch in diesem Fall eine gewisse Kooperationsbereitschaft erkennen lassen. Wie Charles Gulick vermerkt, hätte sie die Abstim-

mung über das Gesetz durch einen Auszug aus dem Saal verhindern können⁵⁵.

Der Umstand, daß Dollfuß die Ratifizierung von „Lausanne“ mit einer hauchdünnen Mehrheit im Parlament durchgesetzt hatte, hatte zur Folge, daß dieser zunächst eine Erweiterung seiner Basis durch Einbindung der Großdeutschen in das Regierungslager suchte⁵⁶. Als dieser Versuch aus den oben angedeuteten Gründen mißlang, glaubte sich Dollfuß gezwungen, die Regierungsgeschäfte mit außerparlamentarischen – oder richtiger, anti-parlamentarischen – Mitteln führen zu müssen. Er griff dabei auf das Kriegswirtschaftliche Ermächtigungsgesetz vom 24. Juli 1917 zurück, mit dessen Hilfe die Versorgung der Bevölkerung in der unmittelbaren Nachkriegszeit sichergestellt werden konnte⁵⁷. Um die Anwendung dieses lange Zeit ungenützten Gesetzes der breiten Bevölkerung schmackhaft zu machen, griff er die Creditanstalt-Affäre auf, indem er eine Verordnung über die Haftung von Funktionären dieser Bank für die durch ihre Geschäftsführung eingetretenen Verluste erließ. Der namhafte österreichische Historiker Goldinger kommentierte diese Maßnahme mit den folgenden Worten:

„Die beklagenswerte Bedeutung der Maßregel lag darin, daß Handlungen, welche zur Zeit ihrer Begehung straflos waren, mit rückwirkender Kraft für strafbar erklärt wurden, daß Österreich von der Bahn des Rechtsstaates abwich“⁵⁸.

Es ist fast überflüssig hinzuzufügen, daß die Sozialdemokraten die Aufhebung des Kriegswirtschaftlichen Ermächtigungsgesetzes verlangten, aber bei der Regierung kein Gehör fanden.

Es wurde erwartet, daß der Ratifizierung des Lausanner Protokolls durch den österreichischen Nationalrat die ergänzenden Schritte in den Parlamenten der Garantiemächte in Bälde folgen würden. Aber nach dem Sturz der Regierung Herriot in Frankreich traten neue unvorhergesehene Hindernisse auf. Nochmals wurde im Sinne des Tardien-Planes die Frage aufgeworfen, ob man nicht an Stelle einer Einzellösung die Sanierung der Donau-Region als Ganzes anstreben sollte. In dieser für Österreich prekären Lage erwiesen sich die französischen Sozialisten als Retter in der Not. Ihre Stimmen zugunsten „Lausannes“ sicherten dessen Annahme durch die Französische Kammer. Wie Goldinger berichtet, waren es die österreichischen Sozialdemokraten, die daheim Lausanne bekämpft hatten, welche ihre französischen Parteifreunde zu diesem Schritt veranlaßten⁵⁹. Mit dieser großzügigen Geste seitens der Sozialdemokratie schien sich eine letzte Chance für einen innerpolitischen Frieden zu eröffnen. Die bekannte Hirtenberger Waffenaffäre machte auch diese Hoffnung zunichte.

Über die Hirtenberger Waffenaffäre ist so viel geschrieben worden, daß wir uns hier mit einem kurzen Hinweis begnügen können. Im Februar 1933 deckte die Arbeiterzeitung den Transport von Waffen auf, der von Italien ausging und seinen Weg über österreichisches Staatsgebiet nach Ungarn nahm. Da diese Vorgangsweise den Verträgen von St. Germain und Trianon zuwiderlief, kam es zu geharnischten, in ultimativer Form abgegebenen Protesten seitens Londons und Paris'. Dollfuß,

der unter dem wachsenden Einfluß von Mussolini stand, zögerte, den Westmächten zuzusichern, daß das Kriegsmaterial unverzüglich nach Italien zurückgesandt würde. Er mußte sich schließlich zu einer solchen Erklärung verstehen, aber kurz danach war es bekannt geworden, daß der Generaldirektor der Bundesbahnen den Versuch unternommen hatte, mit Hilfe von Bestechungsgeldern die Eisenbahnergewerkschaft dazu zu bewegen, den Waffentransport „durch Fehlinstradierungen doch nach Ungarn abzufertigen“.⁶⁰ Die Waffenaffäre hatte einige negative Auswirkungen: Sie erschütterte die schmale Vertrauensbasis, deren sich die Dollfuß-Regierung erfreute; sie führte zu einem definitiven Bruch in den Beziehungen zwischen dem Regierungslager und der Opposition; und sie verursachte eine solche Beeinträchtigung des Verhältnisses zu den Westmächten, daß die Flüssigmachung der Anleihe auf unbestimmte Zeit aufgeschoben schien.

Die Hirtenberger Waffenaffäre war nur der Auftakt zu den bekannten Ereignissen vom 4. März 1933. Die Kassenlage des Bundes war so kritisch geworden, daß dieser dazu überging, die Bezüge der Eisenbahner in drei Monatsraten auszuzahlen. Die Gewerkschaft beantwortete diese Maßnahme mit einem kurzen Proteststreik. Dies führte zu einem Mißtrauensantrag im Parlament, wo die Regierung, wie bereits erwähnt, nur mit einer Mehrheit von einer Stimme rechnen konnte. Aus einem Streit um die Gültigkeit einer Stimme, die den sozialdemokratischen Präsidenten Renner dazu veranlaßte, sein Amt niederzulegen, erwuchs eine allgemeine Konfusion. Da die beiden Vizepräsidenten, der Christlichsoziale Ramek und der Großdeutsche Straffner, dem Beispiel Renners folgten, war das Parlament funktionsunfähig geworden. Dollfuß erklärte nun, daß sich das Parlament selbst ausgeschaltet hätte und verhinderte sein Zusammentreten am 15. März mit Hilfe der Kriminalpolizei.

Es ist viel darüber gerätselt worden, ob Dollfuß zu anderen Mitteln der Ausschaltung des Parlaments gegriffen hätte, wenn dieses ihm die Mühe nicht durch einen Akt der Selbstzerstörung abgenommen hätte. Der Linzer Historiker Rudolf Ardelt hat an Hand der Ministerratsprotokolle aus dem Jahre 1932 gezeigt, daß Mitglieder des Kabinetts Dollfuß wiederholt die Anwendung außerparlamentarischer Mittel zur Diskussion stellten, um ihr rigoroses deflationäres Wirtschaftsprogramm – insbesondere die Kürzung der Einkommen der Eisenbahnbediensteten, die Schmälerung der Arbeitslosenunterstützung, die Minderung der Leistungen an die Gemeinde Wien – durchzusetzen. Ardelt kommt zu dem Schluß:

„Der Parlamentarismus geriet also nicht nur wegen der ideologischen Konflikte in die Krise – sondern gerade deshalb, weil er als Ort der Kompromißfindung zwischen antagonistischen Interessen durchaus richtig erkannt und begriffen wurde. Dies aber zu einer Zeit, als den Regierungsparteien eine Kompromißlösung unmöglich schien und nur mehr eine klare Unterordnung akzeptabel war“.⁶¹

Diese Feststellung wird auch von Rost van Tonningen, dem Exponenten des Völkerbundes in Österreich, bestätigt, der in seinem Tagebuch

unmißverständlich schreibt: „Zusammen mit dem Kanzler und Kienböck haben wir die Ausschaltung des österreichischen Parlaments für notwendig gehalten, da dieses Parlament die Rekonstruktionsarbeit sabotierte⁶².“

Der Weg vom 4. März 1933 zum 12. Februar 1934, an welchem Tage die österreichische Demokratie vollends ausgelöscht wurde, ist im Lichte der obigen Ausführungen zu sehen. Eine Kompromißlösung, wie sie insbesondere von Karl Renner in den bangen Tagen und Wochen nach dem 4. März forciert wurde, in denen die österreichische Demokratie auf dem Sterbebett lag, war in der Tat nicht mehr möglich⁶³.

Wir haben gesehen, daß die Hirtenberger Waffenaffäre die Aussicht auf eine baldige Begebung der Lausanner Anleihe sehr ungewiß erscheinen ließ. In der Hoffnung auf die letztendliche Flüssigmachung des Anleihebetrages setzte die Regierung eine Reihe von wichtigen Sanierungsmaßnahmen. Diese betrafen nicht bloß das Sparbudget für das Jahr 1933, sondern die Regelung der Creditanstalt-Schulden an die Österreichische Nationalbank und das Ausland. Im April und Mai 1932 hatte die Wechselschuld dieser Bank an das Noteninstitut die Höhe von 700 Millionen Schilling erreicht und war dann um 10 Millionen Schilling gesunken. Im späten Frühjahr dieses Jahres erklärte die Nationalbank, daß sie die Wechsel der Creditanstalt nicht mehr eskontieren würde. Schließlich kam es zu einem Übereinkommen zwischen dem Bund und dem Noteninstitut, das die folgenden drei Punkte beinhaltete: Erstens, die Nationalbank übergibt dem Bund eskontierte Wechsel der Creditanstalt in der Höhe von 571 Millionen Schilling, womit der österreichische Staat in das Schuldverhältnis der Bank gegenüber dem Noteninstitut zu dem soeben genannten Betrage eintritt; zweitens, für die verbleibenden Wechsel von 110 bis 120 Millionen Schilling wird eine Neubewertung vorgenommen; drittens, die neu entstandene Schuld des Bundes wird in Hinblick auf die Frisigkeit in drei Teile zerlegt⁶⁴.

Die Verhandlungen der Regierung mit den ausländischen Gläubigern der Creditanstalt sollten fast volle zwei Jahre in Anspruch nehmen. Die Gespräche mit dem Ausland waren vor allem durch den Umstand behindert, daß ernsthafte Zweifel hinsichtlich der Gültigkeit der Übernahme der Haftpflicht seitens des Bundes im Kreise der Regierung wachgeworden waren, insbesondere nach dem Eintritt des steirischen Politikers Anton Rintelen in das Kabinett Dollfuß. Der Streit konnte erst im Spätherbst 1932 beigelegt werden, als es klar wurde, daß ein In-Frage-Stellen der Haftpflicht die Lausanner Anleihe gefährden würde. Am 11. Jänner 1933 konnte endlich das Abkommen mit den Auslandsgläubigern unterzeichnet werden. In Anbetracht der kritischen Wirtschaftslage mußte drei Monate später ein Zusatzabkommen vereinbart werden, in welchem Österreich ein Zahlungsaufschub um ein Jahr konzidiert wurde.

Hier sei nur auf die drei wichtigsten Bestimmungen des Abkommens mit den Auslandsgläubigern der Creditanstalt hingewiesen. Die Forderungen des Auslands wurden abgegolten: erstens durch Zahlungen des österreichischen Staates; zweitens durch das Abtreten von Aktien der

Creditanstalt; und drittens durch Überlassung von Auslandsforderungen dieser Bank. Die Aktien und Beteiligungen sowie die Auslandsforderungen der Creditanstalt wurden in eine Auslandsaktivengesellschaft oder Société Continentale de Gestion, Monaco (GESCO), eingebracht. Zusammenfassend läßt sich sagen, daß der dem Stillhalteabkommen unterliegende Betrag in der folgenden Weise abgedeckt wurde: zu 43 Prozent durch Schuldverschreibungen der GESCO, zu 2,5 Prozent durch Vorzugsaktien der GESCO, zu 17,3 Prozent durch Vorzugsaktien der Creditanstalt und zu 48,1 Prozent durch Schuldverschreibungen des Bundes.

Mit der Regelung der Auslandsschuld der Creditanstalt war das zweifellos schwierigste Hindernis auf dem Weg nach „Lausanne“ beiseite geräumt. Die österreichische Regierung signalisierte durch zwei weitere Schritte ihre Kooperationsbereitschaft mit dem Westen: Am 13. April wurde der Transfer der Abzahlungsraten für die Völkerbundanleihe (1923–1943) und die Internationale Bundesanleihe von 1930 vollzogen⁶⁵. Die maßgebenden Bankkreise in Paris und London mußten erkennen, daß der Wille der österreichischen Regierung, ihren finanziellen Verpflichtungen gerecht zu werden, nicht ernsthaft in Zweifel gezogen werden konnte. Es verblieb eine letzte Schwierigkeit, „Lausanne“ unter Dach und Fach zu bringen: diese war im Bereich der hohen Politik angesiedelt.

Wie oben vermerkt, hatten die österreichischen Sozialdemokraten bei ihren französischen Parteigenossen interveniert, um die Ratifizierung des Lausanner Protokolls in Paris sicherzustellen. Nach dem verhängnisvollen 4. März 1933 hatte sich die politische Szene in Österreich grundlegend gewandelt. Die Sozialdemokratie hatte nun keinen Anteil an der politischen Willensbindung im Lande. Es ist ungewiß, ob sie „Lausanne“ als eine Chance betrachtete, die gefährdete österreichische Demokratie zu retten. Sicher ist, daß ihre französische Bruderpartei nach dem 4. März ihre früher positive Haltung gegenüber „Lausanne“ grundlegend änderte. Unter ihrem Einfluß verlangte die Regierung Paul Boncour, daß Österreich gewisse „assurances morales“, d. h. Versicherungen hinsichtlich der Erhaltung der demokratischen Spielregeln, abgäbe⁶⁶.

Dollfuß, der nun immer mehr im Fahrwasser Mussolinis segelte, weigerte sich, die von ihm verlangten moralischen Zusagen zu machen. Vielmehr erklärte er: „Unter welchen Bedingungen wir das Lausanner Abkommen nehmen, steht im Protokoll; ich mußte und werde es ablehnen, irgendwelche Zugeständnisse hinsichtlich der inneren politischen Gestaltung Österreichs darüber hinaus zu machen, um die Realisierung der Anleihe zu ermöglichen⁶⁷.“

Dieser Totpunkt in den Verhandlungen konnte jedoch rasch überwunden werden. Es scheint vor allem London gelungen zu sein, Paris davon zu überzeugen, daß die Lausanner Anleihe dazu angetan sei, die Widerstandskraft Österreichs in seinem Kampf gegen Hitler-Deutschland wesentlich zu stärken. Dies geht aus einer Erklärung Paul Boncours hervor, „der die Gewährung der Anleihe als den einzig möglichen

Weg sah, um die Unabhängigkeit Österreichs zu retten⁶⁸.“ Mit dem Einschwenken Boncours auf den Kurs der englischen Regierung war die Begebung der Lausanner Anleihe endlich gesichert.

Die Lausanner Anleihe erbrachte einen Nettoerlös von 308,36 Millionen Schilling, der, wie bereits berichtet, zum überwiegenden Teil für die Rückzahlung der österreichischen Staatsschulden verwendet wurde. Auch die Devisenreserve der Nationalbank konnte auf diese Weise etwas gestärkt werden⁶⁹. Artikel 6 des Lausanner Protokolls sah auch die Emission einer Innenanleihe vor, deren Gesamterlös den Betrag von 200 Millionen Schilling erreichen sollte. Der tatsächliche Anleiheerlös dieser zu Anfang Oktober 1933 begebenen Anleihe betrug 266 Millionen Schilling und war so „beinahe so hoch wie der Ertrag sämtlicher direkter Steuern“.⁷⁰ Auch diese Anleihe war ursprünglich dazu bestimmt, eine teilweise Rückzahlung der staatlichen Schuld, insbesondere an die Nationalbank, zu ermöglichen. Die Regierung sah sich jedoch gezwungen, unter dem Druck der öffentlichen Meinung einen Teil der eingeflossenen Gelder zur Finanzierung von Arbeitsbeschaffungsprogrammen zu verwenden. Sozialdemokratische Einflüsse sowie die Propaganda des Dritten Reiches dürften dabei eine nicht unwesentliche Rolle gespielt haben.

Auch die österreichische Sozialdemokratie hatte zunächst, wie wir oben gesehen haben, einem rigorosen deflationären Sanierungskurs ihre volle Unterstützung angedeihen lassen. Otto Bauers wirtschaftspolitische Linie, die durch viele Jahre vom Inflationstrauma geprägt war, sollte sich jedoch im Laufe des Jahres 1933 entscheidend ändern. Wir wissen nicht, welche Umstände diesen Gesinnungswandel bewirkt haben. Am wahrscheinlichsten erscheint uns, daß das totale Fiasko der deutschen Sozialdemokratie, die die Brüningssche Deflationspolitik bis zum bitteren Ende unterstützte, zu einer „keynesianischen“ Wende im Denken Otto Bauers führte. Sein letztes wirtschaftspolitisches Referat – das er unter dem Titel „Arbeit für 200.000“ im Juli 1933 hielt, also zu einer Zeit, als der Todeskampf seiner Partei bereits begonnen hatte – enthält den folgenden charakteristischen Passus:

„Ich glaube, daß wir die furchtbaren Erlebnisse der Kriegs- und Nachkriegsjahre so wenig vergessen haben, daß wir einig sind in dem Punkt: Wir wollen keine Geldentwertung, wir wollen nicht, daß die österreichischen Arbeiter und Angestellten wieder in den Strudel des sinkenden Geldwertes hineinkommen. Aber so sicher wir keine Geldentwertung wollen, so gewiß müssen wir verlangen, daß *man unbeirrt durch kreditpolitische Lehrmeinungen aus einer vergangenen Zeit, die für unsere ganz anders geartete Zeit wenig passen, alle Möglichkeiten der Kreditausweitung und der Kreditschöpfung im Interesse der Arbeitsbeschaffung ausschöpft*, soweit das nur überhaupt möglich ist, ohne in eine unbeherrschte Geldentwertung hineinzukommen.“⁷¹

Die Schlüsselworte sind hier natürlich „Kreditausweitung“ und „Kreditschöpfung“, die in dem gegebenen Zusammenhang nichts anderes bedeuten können als ein gewisses Maß an Notenbankfinanzierung. Bauer hatte zu Recht, wenn auch leider zu spät, erkannt, daß nur eine

expansionistische Wirtschaftspolitik geeignet sei, Österreich aus der ausweglos scheinenden Wirtschaftskrise herauszuführen.

Was Otto Bauer einer erstaunten Öffentlichkeit in der Form eines visionären, sozialdemokratischen Arbeitsbeschaffungsprogrammes anbot, war im Dritten Reich im Zuge der Kriegsvorbereitung und auf der Basis eines – allerdings verschleierte – Mechanismus der Krediterschöpfung bereits angelaufen. Dollfuß, der sich wirtschaftspolitisch an die Westmächte aufs engste anlehnte und die Devisenbewirtschaftung als eine temporäre Notmaßnahme betrachtete, war nicht in der Lage, diesen Weg zu gehen. Die österreichische „Arbeitsschlacht“, der kein anderes Finanzierungsmittel als das der Anleihebegebung zur Verfügung stand, mußte sich so in sehr engen Grenzen halten. Auch nach der Creditanstalt-Sanierung verfolgten die Regierungen Dollfuß und Schuschnigg einen streng deflationären Wirtschaftskurs, dessen Quintessenz in einer orthodoxen Budgetpolitik und in einer Senkung der Lohnkosten und Sozialleistungen bestand. Auf diese Weise sollte die Konkurrenzfähigkeit der Industrie im Ausland verbessert und die Voraussetzungen für einen „autonomen“ Wirtschaftsaufschwung geschaffen werden⁷².

Wir haben gesehen, daß die Creditanstalt-Krise zu einer schweren Belastung des Bundeshaushalts führte, die eine weitgehende Senkung der öffentlichen Investitionsausgaben und der Sozialleistungen sowie massive Steuererhöhungen erforderlich machte. Zur Krise des Staatshaushalts gesellte sich sehr bald auch eine Krise der Währung, die nur mit Hilfe einer großangelegten ausländischen Sanierungsanleihe bewältigt werden konnte, deren hauptsächlicher Zweck in der Konsolidierung der kurzfristigen Auslandsverpflichtungen bestand. Die Wirtschafts- sowie Währungspolitik des Landes wurden neuerlich der ausländischen Kontrolle unterstellt.

Auch die Creditanstalt mußte einem rigorosen Umstrukturierungsprozeß unterworfen werden: Aus einem Institut, dessen Aktionsradius der gesamte Donauraum gewesen war, entstand binnen kurzer Frist ein rein „nationales“ Bankhaus, dessen Aufgabenkreis auf die finanziellen Bedürfnisse der Wirtschaft eines kleinen Landes reduziert wurde. Mit einer mehr als zehnjährigen Verspätung war es schließlich zu einer „Austrifizierung“ des österreichischen Bankwesens gekommen.

Anmerkungen

- 1 Anton Kausel, Nandor Nemeth und Hans Seidel, Österreichs Volkseinkommen 1913 bis 1963, in: Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, 14. Sonderheft, Wien 1965, S. 9 ff.
- 2 Ebenda, S. 17.
- 3 Die ausführlichste Darstellung dieser Konfliktstoffe ist noch immer die klassische Studie von Charles A. Gulick, *Austria, From Habsburg To Hitler*, Berkeley and Los Angeles, 1948. Deutsche Ausgabe: *Österreich Habsburg zu Hitler*, 5 Bde.
- 4 Vgl. Karl Ausch, *Als die Banken fielen*, Wien 1968, S. 358.
- 5 Walther Federn, Zum Jahreswechsel, in: *ÖVW*, 21. Dezember 1929, Nr. 12/13, S. 330. (Hervorhebung vom Verfasser)
- 6 W. Arthur Lewis, *Economic Survey 1919–1939*, London 1949, S. 55.
- 7 Lewis, ebenda, S. 56.
- 8 Lewis, ebenda, S. 56.
- 9 Die Entwicklung der österreichischen Wirtschaft 1923–1932, hrsg. vom Österreichischen Institut für Konjunkturforschung, Wien 1933, S. 27. Es gab noch ungünstigere Schätzungen. So veranschlagte ein Experte den Inlandsabsatz der Industrie auf bloß 30 Prozent. Vgl. A. Drucker, *Außenhandel und Handelspolitik*, in: *10 Jahre Nachfolgestaaten*, Wien 1928, S. 53.
- 10 Grete Klingenstein, *Die Anleihe von Lausanne. Ein Beitrag zur Geschichte der Ersten Republik in den Jahren 1931–1934*, Wien – Graz 1965, S. 30.
- 11 A. Fibich, *Die Entwicklung der österreichischen Bundesausgaben in der Ersten Republik (1918–1938)*, Diss., maschinschriftlich, Wirtschaftsuniversität, Wien 1977, S. 143.
- 12 Walther Federn, Zum Jahreswechsel, *ÖVW*, 20. Dezember 1930, Nr. 12/13, S. 312.
- 13 *Der Außenhandel Österreichs zwischen den beiden Weltkriegen*, hrsg. vom Österreichischen Statistischen Zentralamt, Wien 1946, S. 67 f. Es mag in diesem Zusammenhang von Interesse sein, daß die Beschäftigung in der Bauwirtschaft im Jahre 1930 ihren Höchststand in der Ersten Republik erreichte. Gleichwohl lag dieser ein Viertel unter dem Niveau von 1913.
- 14 21. Sitzung des Nationalrates vom 6. März 1931, S. 688. Die optimistische Stimmung des Jahres 1930 wird auch erwähnt von K. Bachinger und H. Matis, *Der Österreichische Schilling, Geschichte einer Währung*, Graz 1974, S. 120.
- 15 Grete Klingenstein, a. a. O., S. 35.
- 16 In einem Kommentar des Volkswirt heißt es: „So hat doch die wilde Hetze, die gegen die Zollunion in Paris und Prag losging, die europäische Atmosphäre neuerlich vergiftet und damit zur katastrophalen Zuspitzung der schon lange herrschenden Vertrauenskrise beigetragen“, *ÖVW*, 26. Dezember 1931, Nr. 13/14, S. 315.
- 17 Von den neu hinzugekommenen 89,375 Millionen Schilling entfielen auf den Bund 58,607, auf die Österreichische Nationalbank 17,582 und auf das Haus Rothschild 13,186 Millionen Schilling.
- 18 Hans Kernbauer, *Währungspolitik in der Zwischenkriegszeit. Geschichte der Oesterreichischen Nationalbank 1938*, Manuskript (Wien 1984, S. 656).
- 19 „Schon vor 1929 war die CA das größte österreichische Kreditinstitut; nachdem sie die Anglobank und die Bodencreditanstalt aufgenommen hatte, betreute bzw. kontrollierte sie etwa zwei Drittel der gesamten österreichischen Industrie und hatte auch in den Nachfolgestaaten weitverzweigte Interessen“, Karl Ausch, *Als die Banken fielen*, S. 339.
- 20 So schreibt Karl Ausch: „Neben der Bank von England (Einfluß des Hauses Rothschild) war es besonders die BIZ (Bank für Internationalen Zahlungsausgleich), die eine Haftung des Bundes verlangte. Sie hatte am 25. Mai die Österreichische Nationalbank verständigt, daß Österreich auf die Hilfe der BIZ zur Stützung des Schillings nur rechnen könne, wenn der Bund die Haftung für alle Schulden der Creditanstalt übernehme“, Karl Ausch, *Als die Banken fielen*, S. 371.
- 21 Otto Bauer, *Werkausgabe*, 5. Bd., S. 609.
- 22 Norbert Leser, *Zwischen Reformismus und Bolschewismus, Der Austromarxismus als Theorie und Praxis*, Wien – Frankfurt – Zürich 1968, S. 451.

- 23 Karl Ausch, a. a. O., S. 372.
- 24 Die Daten sind einem Buch von Felix Butschek entnommen: Die österreichische Wirtschaft im 20. Jahrhundert, Stuttgart 1985, S. 33.
- 25 Ebenda, S. 50.
- 26 So schrieb Walther Federn noch Anfang Juni 1931: „Die Position der Österreichischen Nationalbank ist so stark, daß auch noch große Abhebungen ausländischer Guthaben von den Wiener Banken und manche Devisen- und Valutenkäufe ängstlicher österreichischer Sparer und Kapitalisten von der Nationalbank befriedigt werden könnten, ehe ihre Kraft, die Parität des Schillings allein aufrechtzuerhalten, sich erschöpfen könnte“, ÖVW, Nr. 36, 6. Juni 1931, S. 950.
- 27 Grete Klingenstein, a. a. O., S. 39.
- 28 Julius Curtius, Bemühungen um Österreich, Heidelberg 1947, S. 62.
- 29 Grete Klingenstein, a. a. O., S. 39.
- 30 ÖVW, Nr. 46, 15. August 1931, S. 1209.
- 31 Spitzmüller berichtet über seine Berufung in den Rekonstruktionsausschuß und seine späteren Erfahrungen im Laufe der Creditanstalt-Sanierung in seinem Memoirenband: ... Und hat auch Ursach', es zu lieben, Wien – München 1955, S. 360 ff.
- 32 Ebenda, S. 362.
- 33 Ebenda, S. 364.
- 34 Hans Kernbauer, a. a. O.
- 35 Ebenda, S. 670.
- 36 Howard S. Ellis, Exchange Control in Central Europe, Cambridge Mass. 1941, S. 33.
- 37 So stellte der spätere Nachfolger von Dollfuß im Amte des Bundeskanzlers, Kurt Schuschnigg, in der Ministerratssitzung vom 17. Juni 1932 im Rahmen der Diskussion über die Lage des Staatshaushalts fest: „Redner sehe nicht den Weg, die Reform der Bundesbahnen und die Reform der Arbeitslosenunterstützung parlamentarisch zu erledigen. Diese Erkenntnis habe nichts Befremdendes an sich. Die Parlamente aller in wirtschaftlicher Not darniederliegenden Staaten haben sich als ungeeignet erwiesen, Staat und Volk aus der Krise herauszuführen. Die Regierung stehe daher vor der Entscheidung, ob sie es weiter verantworten könne, mit dem Parlament zu arbeiten, und ob der nächste Kabinettswechsel nicht gleichbedeutend mit der Ausschaltung des Parlamentes sein müßte. Bei einem solchen Notstand sei ein Regieren mit dem Parlament nicht möglich“, Band 1, Ministerrats-Protokolle 808, 17. Juni 1932, S. 244.
- 38 Howard S. Ellis, a. a. O., S. 37.
- 39 Für Details siehe Ellis, S. 37 ff.
- 40 So berichtet Ellis: „In den Monaten Januar und Februar 1932 Exporte schrumpften zu einem noch zuvor beobachteten Niveau von 61 bzw. 66 Mill Sch ... Nicht bereinigte Clearing-Salden mit Partner-Ländern stiegen in der Zwischenzeit zu solchen erschreckenden Summen bei der österreichischen Nationalbank, daß das ganze System allmählich reformiert werden mußte ... Nach dem Frühjahr 1932 wurde das Clearing-System auf Länder mit Devisenbewirtschaftung beschränkt ...“, a. a. O., S. 46.
- 41 Kernbauer, a. a. O., S. 679.
- 42 Walther Federn, Budget und Auslandshilfe, ÖVW, Nr. 51, 19. September 1931, S. 1329.
- 43 Federn war der Ansicht, daß österreichische Schatzscheine in mäßigem Umfang auf dem Markt leicht unterzubringen wären: „Mit diesen (den Schatzscheinen – d. V.), besonders wenn es um eine Begebung in mäßigem Umfang, also etwa von 100 bis 150 Millionen Schilling, handelt, wendet man sich nicht an den großen Markt, sondern an die Banken. Auf diese Weise hat das aus Bankmännern bestehende Finanzkomitee des Völkerbundes natürlich großen Einfluß und ein Wort der französischen Regierung würde hinreichen, damit uns die Bank von Frankreich, gemeinsam mit den großen französischen Aktienbanken, die 150 Millionen Schilling, um die es sich handelt, oder auch mehr auf den Tisch legt“, ebenda, S. 1330.
- 44 „Im Februar 1933 erreichte die Arbeitslosigkeit mit 580.000 Personen ihren Höhepunkt; aber auch noch ein Jahr später bezeichneten sich bei einer Volkszählung 463.000 Personen (außerhalb der Landwirtschaft) als arbeitslos. In der Industrie waren noch immer 44,5 Prozent aller Arbeitnehmer ohne Arbeit“, siehe: Hans Kernbauer, Eduard März, Fritz Weber, Die wirtschaftliche Entwicklung, in: Erika Weinzierl, Kurt Skalník, Österreich 1918–1938, Geschichte der Ersten Republik, Graz – Wien – Köln, 1983, Bd. 1, S. 369.

- 45 Kernbauer, a. a. O., S. 692.
- 46 So schrieb der ÖVW: „Sie (die österreichische Außenpolitik – d. V.) kennzeichnete sich nach der Ausschiffung des Außenministers Schober deutlich als Wendung zur französischen Donaupolitik hin“, Walther Federn, Österreich zur Jahreswende, ÖVW, 24. Dezember 1932, Nr. 12/14, S. 304 f.
Klingenstein verweist auch auf den Umstand, daß die Christlich-Sozialen zu diesem Zeitpunkt auch an einer Lockerung ihrer Koalition mit den Großdeutschen interessiert waren. Schober war natürlich der prominenteste Exponent dieser Partei: G. Klingenstein, a. a. O., S. 56.
- 47 G. Klingenstein, a. a. O., S. 64.
- 48 Die ÖVW kommentierte das Scheitern des Tardien-Planes mit den folgenden Worten: „Der Tardien-Plan scheiterte wohl am Widerspruch Deutschlands und Italiens und an der Abneigung der Agrarstaaten des Donaugebietes selbst“, Walther Federn, Österreich zur Jahreswende, ÖVW, 24. Dezember 1932, Nr. 13/14, S. 305.
- 49 Kernbauer, a. a. O., S. 693 ff.
- 50 G. Klingenstein, a. a. O., S. 64.
- 51 Wiener Zeitung, 25. Mai 1932.
- 52 Wie Goldinger berichtet: „Die Großdeutschen fürchteten, aufgerieben zu werden und suchten ihr Heil in der Opposition gegen die Regierung“, Walter Goldinger, Der Geschichtliche Ablauf der Ereignisse in Österreich von 1918 bis 1945, in: Heinrich Benedikt (Hrsg.), Geschichte der Republik Österreich, Wien 1954, S. 190.
- 53 Arbeiter-Zeitung, 17. Juli 1932; ferner G. Klingenstein, a. a. O., S. 79.
- 54 G. Klingenstein, a. a. O., S. 92. Die Autorin kommentiert den Beharrungsbeschluß des Nationalrates mit den Worten: „Mehr als einmal hatte der Zufall, ja selbst Todesfälle der Regierung Dollfuß Schützenhilfe geleistet“, ebenda, S. 93.
- 55 Charles Gulick, Österreich von Habsburg zu Hitler, Wien 1950, 3. Bd., S. 278.
- 56 Walter Goldinger, a. a. O., S. 196.
- 57 G. Klingenstein, a. a. O., S. 100.
- 58 W. Goldinger, a. a. O., S. 196. Die Regierung legte später die Verordnung dem Nationalrat vor, wo sie die Zustimmung aller Parteien mit Ausnahme der Sozialdemokratie fand.
- 59 W. Goldinger, a. a. O., S. 197.
- 60 Ebenda, S. 198.
- 61 Rudolf G. Ardelt, Der Staatsstreich auf Raten, in: Zeitgeschichte, März 1985, Heft 6, S. 222.
- 62 Zitiert nach G. Klingenstein, a. a. O., S. 98, Fußnote 107. Es dürfte kein Zufall sein, daß van Tonnungen nach Beendigung seiner Mission in Österreich sich in seine holländische Heimat begab, um dort den Nationalsozialismus zu propagieren.
- 63 Die bisher gründlichste Analyse des 12. Februar und seiner Vorgeschichte bietet ein Symposium des Renner-Instituts: Erich Fröschl, Helge Zoitl (Hrsg.), Februar 1934, Ursachen, Fakten, Folgen, Wien 1984.
- 64 Kernbauer, a. a. O., S. 703 ff.
- 65 G. Klingenstein, a. a. O., S. 111.
- 66 Ebenda, S. 112.
- 67 Neue Freie Presse, Morgenausgabe, 7. Mai 1933, S. 7–8; zitiert nach G. Klingenstein, a. a. O., S. 113.
- 68 Neue Freie Presse, Morgenausgabe, 30. Juni 1933, S. 4; zitiert nach G. Klingenstein, a. a. O., S. 113.
- 69 G. Klingenstein, a. a. O., S. 159, Tafel 8.
- 70 Neue Freie Presse, Morgenausgabe, 29. Oktober 1933, zitiert nach G. Klingenstein, a. a. O., S. 115.
- 71 Otto Bauer, Arbeit für 200.000, in: Werkausgabe, 3. Bd., S. 945 (Herv. v. Verf.).
- 72 Karl Haas, Industrielle Interessenspolitik in Österreich zur Zeit der Wirtschaftskrise, in: Jahrbuch für Zeitgeschichte, 1978, S. 97 ff.

Die gemeinsamen Sonderförderungsaktionen des Bundes und der Länder – Zur Wirksamkeit eines Förderungsprogrammes am Beispiel Kärntens*

HANS-JOACHIM BODENHÖFER
GEORG HÜTTNER

1. Einleitung

Trotz eines wachsenden Umfangs der Wirtschaftsförderung gibt es nur wenige Untersuchungen zur Wirksamkeit der entsprechenden Förderungsmaßnahmen¹. In der Literatur vielfach kritisiert wurden jedoch Praxis und Organisation der Wirtschaftsförderung: die Konzentration auf die Investitionsförderung, mit der ein struk-

* Der vorliegende Aufsatz beruht auf einer Studie für die Kärntner Betriebsansiedlungs- und Beteiligungsgesellschaft, die die Autoren mit einer Evaluierung der eigenen Förderungspraxis in den vergangenen Jahren, insbesondere der Förderungen im Rahmen der Gemeinsamen Sonderförderungsaktion des Bundes und der Länder, beauftragt hat (H.-J. Bodenhöfer, G. Hüttner: Evaluierung der Wirtschaftsförderung durch die BABEG. Man., Klagenfurt 1990).

turkonservierender Effekt verbunden ist, die geringe Selektivität der Förderung und damit verbunden eine Förderungsintensität, die vielfach nur Mitnahmeeffekte erwarten läßt, die unübersichtliche Vielzahl von Förderungsprogrammen und Förderungsinstitutionen sowie der hohe budgetäre Aufwand bei ungeklärtem Förderungseffekt². Diese Kritik hat auch bereits zu Einschränkungen der Wirtschaftsförderung geführt (wie der seit 1989 nicht mehr zulässigen vorzeitigen Abschreibung, bei der eine indirekte Investitionsförderung in einem Zinsgewinn aus zeitlichen Gewinnverlagerungen liegt, oder – wenig verständlich – im Fall der hoch selektiven TOP-1 Kreditaktion) und neuerdings zu Reformvorschlägen, die nur noch fünf (gegenüber derzeit 14) Förderungsinstitutionen und eine Straffung der Förderungsprogramme vorsehen.

Auch die Gemeinsamen Sonderförderungsaktionen, die nach 1980 in verschiedenen Bundesländern durchgeführt wurden, sind mit Jahresende 1989 ausgelaufen und wurden durch eine innovationsorientierte Regionalförderung ersetzt, die sich über den industriell-gewerblichen Sektor hinaus auch auf wirtschaftsbezogene Dienstleistungen sowie auf Unternehmensneugründungen richtet. Dennoch scheint eine ex post-Evaluierung dieser Aktion sinnvoll im Hinblick auf mögliche Schlußfolgerungen, die sich hieraus für die künftige Förderungs politik ableiten lassen.

2. Die Gemeinsamen Sonderförderungsaktionen des Bundes und der Länder (SFA)

Als neues Instrument einer primär regionalpolitisch motivierten Förderung wurden zwischen 1980 und 1984

neun „Gemeinsame Sonderförderungsaktionen“ in sieben Bundesländern eingerichtet, die eine Förderung der Schaffung und Sicherung von industriell-gewerblichen Arbeitsplätzen durch verlorene Zuschüsse bis zu S 100.000,- je Arbeitsplatz vorsahen³. Für die entwicklungs- und strukturschwachen Problemgebiete in Kärnten bestand seit 1983 eine SFA; die Förderungsmittel konnten alternativ in Form einer Arbeitsplatzprämie oder einer Investitionsprämie in Anspruch genommen werden.

Seit der Einrichtung der SFA in Kärnten wurden 66 Projekte mit Förderungsmitteln in Höhe von 184,2 Millionen Schilling gefördert; dies entspricht 10,4 Prozent aller SFA-Projekte bzw. 9,9 Prozent aller Förderungsmittel. Gemessen an den Investitionen je Projekt handelte es sich in Kärnten um relativ große Vorhaben (42,3 gegenüber 31,8 Millionen Schilling im österreichischen Durchschnitt), während der Vergünstigungseffekt (Förderung zu förderbaren Investitionen) unter dem Durchschnittswert lag (6,6 gegenüber 9,3 Prozent). Zur überdurchschnittlichen „Größe“ der Kärntner SFA-Projekte hat ein strukturell-politisch negativer Aspekt beigetragen: beim Anteil von Betriebsneugründungen an allen SFA-Projekten weist Kärnten im Vergleich der Bundesländer den geringsten Wert auf.

Die Evaluierung der Förderung wurde auf die Förderungsfälle des Zeitraumes 1982 bis 1985 beschränkt, für die sich bis 1988 ein „mittlerer“ Beobachtungszeitraum der Unternehmensentwicklung nach der Förderungsentscheidung ergibt. Neben der SFA-Förderung wurden auch die Fälle einer Förderung durch die Bereitstellung von Beteiligungskapital in die Untersuchung einbezogen. Gefördert wurden in diesem Zeitraum 49 Unternehmungen; aufgrund von Mehrfachförderungen ergeben sich 54 Förderungsfälle. Der Förderungsbarwert der Investitions- und Arbeitsplatzprämien im Rahmen der SFA be-

trägt rund 92 Millionen Schilling. Im Verhältnis zu den geförderten Investitionen ergibt sich eine durchschnittliche Förderungsintensität von 5,1 Prozent bei erheblicher Streuung im Vergleich der Förderungsfälle (die Investitionsprämie ist mit 15 Prozent, die Arbeitsplatzprämie mit 25 Prozent der verbundenen Investitionen limitiert). Mit 70,8 Millionen Schilling des gesamten Förderungsaufwands dominierten die Projekte, die mit einer Arbeitsplatzprämie gefördert wurden. Mit diesen Projekten sollten 927 industrielle Arbeitsplätze neu geschaffen oder gesichert werden, sodaß sich eine Förderung von S 76.375,- je Arbeitsplatz ergibt.

Die Förderungen im betrachteten Zeitraum waren in hohem Maße (87 Prozent) auf nur sechs Industriezweige konzentriert: die Elektro/Elektronikindustrie, die Metallwarenindustrie, die Holzverarbeitung, den Maschinenbau, die Lederverarbeitung und die Papiererzeugung/-verarbeitung. Mit Ausnahme der Holzverarbeitung und der Papierindustrie, die zwar zu den traditionellen Schwerpunkten der Kärntner Industrie zählen, jedoch zugleich auch längerfristig im industriellen Wachstum zurückgeblieben sind, betreffen diese Förderungsschwerpunkte die „Wachstumsindustrien“ im Verlauf des Strukturwandels der Kärntner Industrie.

3. Wirtschaftsförderung und industrielles Wachstum

Die Förderungsschwerpunkte und einfache Kennziffern der SFA-Projekte ergeben nur erste Anhaltspunkte für eine Evaluierung der Förderungs-politik. Aus diesem Grund wurde zu nächst über eine schriftliche Befragung der geförderten Unternehmungen versucht, ein detaillierteres Bild der Förderungspraxis und ihrer Effekte auf die Entwicklung des industriellen Sektors in Kärnten zu gewinnen. Die erhobenen Daten zu Unterneh-

mensstruktur und -entwicklung (1983–1988) geben Aufschluß über

- das Wachstum von Umsatz und Nettoproduktionswert;
- das Wachstum der Beschäftigung;
- die Beschäftigungsstruktur (Facharbeiter- und Angestelltenquote);
- die Exportquote;
- den insgesamt Personalaufwand und den Durchschnittslohn von Arbeitern und Angestellten;
- den Bruttobetriebsüberschuß;
- den Materialeinsatz und die Bezugsstruktur dieser Vorleistungen;
- die Investitionen;
- den F&E-Aufwand und Zahlungen für bzw. Erlöse von Patenten und Lizenzen.

Von 42 befragten Unternehmen (abzüglich fünf nicht mehr bestehender Unternehmen und von zwei Sonderfällen einer Beteiligung) standen 30 auswertbare Fragebögen zur Verfügung, womit ein Rücklauf von 71 Prozent erreicht wurde. Für die nicht-antwortenden Unternehmen konnte z. T. auf Unterlagen der Förderungsinstitution zurückgegriffen werden. Als Referenzstandard für die Analyse und Bewertung der Unternehmenskennzahlen wurden die entsprechenden Werte des jeweiligen Industriezweiges in Kärnten, die Kennzahlen des jeweiligen gesamtösterreichischen Industriezweiges sowie die Entwicklung der gesamten Kärntner Industrie bzw. des gesamten industriellen Sektors in Österreich herangezogen.

Die Umsatz- und Beschäftigungsentwicklung der Gruppe der geförderten Unternehmen wird stark beeinflusst durch das Wachstum von drei Großunternehmen, von denen eines im Zeitraum 1986 bis 1988 die Beschäftigung stark abgebaut hat. Ohne diese Großunternehmen weisen die übrigen geförderten Unternehmen im Zeitraum 1983 bis 1986 eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Bruttoproduktion von knapp 20 Prozent auf, die 1986 bis 1988 auf 9 Prozent zurückgegangen ist. In die erste Periode fällt die Förderung, die

offensichtlich einen Wachstumsschub der Unternehmen ausgelöst oder ermöglicht hat, während die Wachstumsrate in den darauf folgenden Jahren deutlich abgeschwächt wurde. Die geförderten Klein- und Mittelbetriebe haben zugleich eine stärkere Wachstumsdynamik entwickelt als die geförderten Großunternehmen. In beiden Perioden lag das Wachstum der geförderten Industriebetriebe auch deutlich über der Zunahme der gesamten industriellen Produktion in Kärnten bzw. über dem Wachstum des gesamten industriellen Sektors in Österreich. Die Förderung hat damit zur überdurchschnittlichen industriellen Dynamik in Kärnten beigetragen und den Anteil der geförderten Unternehmen an der gesamten Kärntner Industrieproduktion erhöht. Insofern wurden Wachstumsunternehmen gefördert und hierdurch ein Beitrag zur Verbesserung der Wirtschaftsstruktur des Landes mit ihrem noch bestehenden Industrie-Defizit geleistet. Auch im Hinblick auf die Industriebeschäftigung haben die geförderten Unternehmen einen positiven Wachstumsbeitrag geleistet.

Diese Unterschiede der Wachstumsdynamik geben auch einen Ansatzpunkt, den Effekt der Förderung auf das industrielle Wachstum in Kärnten einzugrenzen. Grundsätzlich wirft die Bestimmung der Effekte der Förderung auf die Unternehmensentwicklung ein unlösbares Zurechnungsproblem auf, da das tatsächliche Unternehmenswachstum neben dem möglichen Förderungseffekt durch eine Vielzahl gleichzeitig wirksamer interner und externer Erfolgsfaktoren bestimmt wird und zudem der Förderungseffekt auch lediglich in einem „Mitnahmeeffekt“ liegen kann. Wenn der Förderungseffekt aus diesem Grunde nicht isoliert werden kann, bleibt nur die Möglichkeit, seine Richtung und Größenordnung aufgrund von Plausibilitätsüberlegungen zu bestimmen bzw. aufgrund von plausiblen Schätzungen einzugrenzen.

Plausibel erscheint es derart, aufgrund des überdurchschnittlichen Wachstums der geförderten Unternehmen von einem positiven Förderungseffekt auszugehen und die hypothetische Obergrenze dieses Förderungseffekts als Differenz zwischen dem tatsächlichen Wachstum der geförderten Unternehmen und einer Entwicklung, wie sie dem Durchschnitt des gesamten industriellen Sektors entsprochen hätte, zu bestimmen. Da die Kärntner Industrie 1983 bis 1988 ein überdurchschnittliches Wachstum durchlaufen hat, das auf einen generellen Aufholprozeß der Industrieentwicklung bzw. auf generell wirksame Standortfaktoren des industriellen Wachstums zurückgeführt werden kann, stellt die Wachstumsrate der gesamten Kärntner Industrie den relevanten Vergleichsmaßstab zur Bestimmung der Obergrenze eines Effekts der Wirtschaftsförderung dar. Als Obergrenze des Förderungseffekts würde sich entsprechend für den Zeitraum 1983 bis 1988 ein Produktionswert-Plus von 1,051 Milliarden Schilling ergeben. Im Vergleich zur Beschäftigungsentwicklung der gesamten Kärntner Industrie kann als Obergrenze des Beschäftigungseffekts der Förderung von einem Plus von 851 Arbeitsplätzen ausgegangen werden⁴. Auch wenn nicht auszuschließen ist, daß ein wesentlicher Teil der Förderungen von ohnehin stark wachsenden Unternehmen nur „mitgenommen“ wurde, d. h. das tatsächliche Wachstum von Umsatz und Beschäftigung durch die Förderung nicht beeinflusst wurde, ergeben sich jedoch weder aus theoretischen Überlegungen noch aus den empirischen Daten Anhaltspunkte für die Bestimmung einer entsprechenden Untergrenze des Förderungseffekts.

Neben dem Wachstumseffekt sind zudem die qualitativ-strukturellen Förderungseffekte von Interesse, d. h. die Frage des Beitrags der Förderung zu einer „Verbesserung“ der Industriestruktur des Landes. Aus den er-

hobenen Unternehmensdaten lassen sich relevante Kennziffern bilden, die im Vergleich zu Branchendurchschnittswerten bzw. zu Durchschnittswerten für die gesamte Kärntner Industrie den technologischen Entwicklungsstand, die Wettbewerbsfähigkeit, die Investitionsaktivität und die Rentabilität der geförderten Betriebe aufzeigen. Hierin kommt zum Ausdruck, ob „überdurchschnittliche“ Betriebe gefördert wurden, deren Wachstum auch qualitativ zu einer Verbesserung der Industriestruktur des Landes beigetragen hat, oder ob Betriebe dominieren, die eher Strukturschwächen und künftig eher geringe Wachstumspotentiale aufweisen.

Einen ersten relevanten Indikator stellt die Produktivität der geförderten Betriebe (Nettoproduktionswert je Beschäftigten) dar. In der Mehrzahl liegt die Produktivität der geförderten Betriebe unter den Durchschnittswerten für die Kärntner Industrie, während im Branchenvergleich im Zeitverlauf – möglicherweise aufgrund eines förderungsinduzierten starken Umsatzwachstums – ein Aufholen der Produktivitätsentwicklung festzustellen ist. Entsprechend dem relativ niedrigen Produktivitätsniveau der geförderten Betriebe zeigt sich auch beim Personalaufwand je Beschäftigten (als Indikator der Lohnhöhe) ein relativ niedriges Lohnniveau: nicht nur im Vergleich zur Kärntner Industrie, sondern auch im Branchenvergleich stellen die geförderten Betriebe überwiegend Niedriglohn-Unternehmen dar. Das niedrige Lohnniveau der geförderten Betriebe, die ja entsprechend den Förderungsrichtlinien in entwicklungs- und strukturschwachen Problemgebieten Kärntens liegen, ist tatsächlich noch stärker ausgeprägt, als der Facharbeiteranteil an der Beschäftigung in den geförderten Betrieben deutlich höher liegt als im Durchschnitt der österreichischen Industrie, aber auch deutlich höher als in den betreffenden österreichischen Industriezweigen. Die geförderten Be-

triebe haben damit bei einer überdurchschnittlichen Qualifikationsstruktur der Beschäftigung im Hinblick auf das Unternehmenswachstum von einem ausgeprägten Lohnkostenvorteil profitiert.

Die relativ niedrigen Lohnkosten haben offensichtlich auch dazu beigetragen, daß die geförderten Betriebe eine Rentabilität erreichen (gemessen am Bruttobetriebsüberschuß je Beschäftigten), die in etwa den Durchschnittswerten für die Kärntner Industrie bzw. für die jeweilige Kärntner Industriebranche entspricht, wobei im Zeitverlauf zudem eine Tendenz zur Rentabilitätsverbesserung zu beobachten ist. Im Hinblick auf die Investitionsdynamik liegen die geförderten Betriebe in der Mehrzahl unter den Vergleichswerten für die Kärntner Industrie bzw. für die betreffenden Kärntner Industriezweige. Strukturpolitisch interessante Indikatoren sind schließlich noch die Exportorientierung und die F&E-Intensität der geförderten Betriebe. Gemessen an der Entwicklung der Exportquote der Betriebe ergibt sich keine eindeutige Veränderung der Exportorientierung als Ausdruck der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der geförderten Unternehmen. Während 17 Betriebe keine F&E-Aufwendungen aufweisen, geben 12 Unternehmen Aktivitäten im F&E-Bereich an.

Abgesehen von einer tendenziellen Konzentration der Förderung auf die Wachstumsbereiche der Kärntner Industrie und abgesehen vom Wachstumseffekt der Förderung im Hinblick auf Umsatz und Beschäftigung in der Kärntner Industrie ist damit der strukturell-qualitative Effekt der Förderung kaum positiv einzuschätzen: die Förderung war nicht auf „überdurchschnittliche“ Unternehmungen konzentriert, sondern hat vielmehr relativ produktivitätsschwache Betriebe mit niedrigem Lohnniveau begünstigt. Lohnkostenvorteile, wie sie für entwicklungs- und strukturschwache Regionen charakteristisch sind, begrün-

den zwar einen wesentlichen Standortvorteil für dort anzusiedelnde bzw. expandierende Betriebe, sie können jedoch nicht auf Dauer die Wettbewerbsfähigkeit dieser Betriebe sichern. Das Ziel der Förderung, insbesondere von bestehenden Betrieben, muß daher über ein Umsatz- und Beschäftigungswachstum hinaus auch in der strukturellen Verbesserung im Hinblick auf die Wettbewerbsfähigkeit dieser Betriebe liegen. Im längerfristigen Strukturwandel des industriellen Wachstums erscheint der „typische“ Förderungsbetrieb strukturell gefährdet, jedenfalls kaum geeignet, das künftige Wachstum der industriellen Produktion zu tragen, das von der Leistungsfähigkeit in einem verschärften Innovationswettbewerb bestimmt sein wird.

Um dieses aus den Unternehmenskennzahlen abgeleitete Ergebnis eines unzureichenden Beitrags der Förderung zu einer Verbesserung der Industriestruktur des Landes zu überprüfen und gegebenenfalls zu modifizieren, wurde in einem weiteren Untersuchungsschritt eine Anzahl von Fallstudien durchgeführt. Das Ziel dieser Fallstudien – beschränkt auf die Förderungsfälle in den Bereichen Maschinenbau und Eisen- und Metallwarenindustrie – lag in der Ergänzung der erhobenen Unternehmensdaten durch qualitative Informationen zur Struktur und zu den Entwicklungschancen der geförderten Betriebe. Als Referenzstandard für die zusammenfassende Bewertung dieser Informationen wurde von einer förderungspolitisch relevanten Typologie von Betrieben ausgegangen:

- (1) Außengesteuerte Produktionsbetriebe
 - (1.1) Mit einfachen Produkten und Produktionsverfahren
 - (1.2) Mit qualitativ hochwertigen Produkten und technisch anspruchsvollen Produktionsverfahren
- (2) Voll-integrierte Betriebe
 - (2.1) Mit einfachen Produkten und

Produktionsverfahren

(2.1.1) „Stapelgüter“

(2.1.2) Diversifizierte Qualitätsprodukte

(2.2) Mit qualitativ hochwertigen Produkten und mittlerem Technologieniveau der Produktionsverfahren

(2.3) Mit hochqualifizierten neuen Produkten und hochqualifizierter, dynamischer Produktionstechnologie

wobei den einzelnen Betriebstypen, orientiert am Konzept des Produktlebenszyklus, jeweils charakteristische Merkmale von Produktionsstruktur und -verfahren, Erfolgspotential und Zukunftschancen zugeordnet sind.

Von den untersuchten zehn Betrieben (ohne ausgelagerte Produktionsbetriebe ausländischer Unternehmen und kleine Unternehmen handwerklichen Zuschnitts) gehören zwei Betriebe zum Typus des außengesteuerten Produktionsbetriebs (mit einem in Kärnten ansässigen Mutterunternehmen); während einer dieser Betriebe durch einfache Produkte und einfache Produktionstechnologie charakterisiert ist, liegt im anderen Fall eine qualitativ hochwertige Produktion mit technisch komplizierten Produktionsverfahren vor. Die übrigen acht Förderungsfälle betreffen überwiegend (fünf Fälle) Unternehmen, die einfache Produkte mit einfachen Produktionsverfahren erzeugen, wobei die Produktion von drei Unternehmen dem Bereich „diversifizierter Qualitätsprodukte“ zuzuordnen ist. Drei Unternehmen schließlich gehören zum Bereich hochqualifizierter, innovativer Produkte mit qualifizierter und dynamischer Produktionstechnik.

Stellt man dieser Zuordnung der geförderten Unternehmen die jeweiligen Daten aus der Unternehmensbefragung (Qualifikationsstruktur, Lohnhöhe, Wertschöpfung und Rentabilität) sowie Einschätzungen ihres künftigen Erfolgspotentials (die sich auf die Effizienz der Produktionstech-

nologie, das Entwicklungsniveau und -potential der Produkte sowie auf die Entwicklungschancen von Absatzmärkten und relativer Wettbewerbsposition beziehen) gegenüber, so zeigt sich als charakteristisches Muster:

- die Unternehmen mit qualitativ hochwertigen Produkten weisen bei hoher Qualifikationsintensität, guter Marktposition und guten künftigen Marktchancen sowie hoher eigenständiger Innovationskraft insgesamt ein hohes Erfolgspotential auf; trotz gewisser Einschränkungen der insgesamt positiven Bewertung in Einzelfällen weisen diese Betriebe eine „überdurchschnittliche“ Charakteristik auf;
- die Unternehmen im Bereich „diversifizierter Qualitätsprodukte“ zeigen insgesamt nur ein durchschnittliches Erfolgspotential, d. h. es fehlen ausgeprägte und spezifische Erfolgsfaktoren, die eine überdurchschnittliche Entwicklung erwarten ließen;
- für die Betriebe mit einfachen Produkten und einfacher Produktionstechnologie zeigen sich nahezu durchwegs negative Erfolgsfaktoren der künftigen Unternehmensentwicklung; alle diese Betriebe erscheinen strukturell gefährdet.

4. Die gesamtwirtschaftlichen Effekte der Förderung

Für die Evaluierung der SFA-Förderung in Kärnten wurde versucht, über den unmittelbaren Effekt auf Wachstum und Beschäftigung der geförderten Betriebe hinaus, auch die Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekte abzuschätzen, die sich aufgrund der interindustriellen Verflechtung in der Gesamtwirtschaft sowie aufgrund der Einkommens- und Nachfrageeffekte einer höheren Beschäftigung ergeben. Liegt das Ziel der Förderung nicht nur in der kurzfristigen Schaffung von Arbeitsplätzen, gleich welcher Qualität, sondern auch in einem

Beitrag zu langfristigen strukturellen Zielen der Industriepolitik, so stellen die indirekten Förderungseffekte, die sich aus der Vorleistungsverflechtung der geförderten Unternehmen ergeben sowie die Sekundäreffekte einer erhöhten Konsum- und Investitionsnachfrage einen wesentlichen Indikator für die „Nachhaltigkeit“ der Förderungspolitik dar⁵.

Für die Erfassung der gesamtwirtschaftlichen Effekte der Wirtschaftsförderung stellt die Input-Output-Analyse den geeigneten methodischen Ansatz dar⁶. Die Berechnung wurde gesondert für ausgewählte Industriezweige sowie für die Förderungsfälle von Großunternehmen durchgeführt. Für die Gesamtgruppe der geförderten Unternehmen⁷ – und ausgehend von einem direkten Förderungseffekt, der von der „Norm“ des Wachstums der Kärntner Industrie abgeleitet wird – ergibt sich als gesamtwirtschaftlicher Effekt eine zusätzliche Wertschöpfung im Jahr 1986 von rund 380 Millionen Schilling, die mit der Entstehung von 556 Arbeitsplätzen verbunden war. Von dieser zusätzlichen Wertschöpfung entfällt nur ein Betrag von 206 Millionen Schilling auf das Wachstum der geförderten Betriebe (54 Prozent), während 174 Millionen Schilling (46 Prozent) den indirekten und Sekundäreffekten zuzurechnen sind. Vom induzierten Beschäftigungswachstum entfallen nur 38 Prozent direkt auf die geförderten Betriebe, während 62 Prozent des Beschäftigungseffekts vor allem der Vorleistungsverflechtung dieser Betriebe zuzurechnen sind. Grob vereinfacht kann daher davon gesprochen werden, daß der gesamtwirtschaftliche Effekt der Förderung zu einer Verdopplung der direkten Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekte bei den geförderten Unternehmen führt.

Stellt man diesem gesamtwirtschaftlichen Förderungseffekt den Barwert der Förderung (rund 80 Millionen Schilling) gegenüber, ergibt sich ein Ausdruck der gesamtwirt-

schaftlichen „Rentabilität“ der Förderung. Für das Jahr 1986 ergibt sich hieraus (unter Ausschluß der geförderten Großunternehmen) eine gesamtwirtschaftliche Rentabilität der Förderung von 474 Prozent sowie ein Förderungsaufwand von S 144.000,- bezogen auf die Gesamtzahl der entstandenen Arbeitsplätze.

Ein Teilaspekt der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Wirtschaftsförderung betrifft die förderungsinduzierten Zuwächse von Steueraufkommen und Sozialabgaben, die mit der zusätzlichen Wertschöpfung und Beschäftigung verbunden sind. Aus fiskalischer Sicht läßt sich derart eine finanzwirtschaftliche „Rentabilität“ der Förderung bzw. eine „Amortisationsdauer“ von Förderungsausgaben errechnen.

Methodisch wurde hierbei von einem einfachen makroanalytischen Ansatz ausgegangen, d. h. von der gesamtwirtschaftlichen Steuer- und Abgabenquote. Diese Vorgangsweise unterstellt, daß diese durchschnittlichen Quoten auf die geförderten Unternehmen bzw. auf die insgesamt induzierte Wertschöpfung zutreffen, was bei einer größeren Zahl von Förderungsfällen in verschiedenen Industriezweigen zulässig erscheint. Zudem sind die entsprechenden Quoten für die Gesamtwirtschaft im Zeitverlauf relativ konstant und können daher auch für künftige Jahre unterstellt werden.

Aufgrund des hohen Anteils der Steuern und Sozialabgaben an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung (1986: 47,2 Prozent) ergibt sich, bezogen auf die hypothetische Obergrenze des direkten Förderungseffekts zusammen mit den indirekten und Sekundär-Effekten (1986: rund 380 Millionen Schilling [ohne die Förderungsfälle von Großunternehmen]), auch ein hoher finanzwirtschaftlicher Rückfluß (1986: 179 Millionen Schilling, davon 118 Millionen Schilling zusätzliches Steueraufkommen) bzw. in Relation zum Barwert der Förderungen eine Rückflußquote von

224 Prozent. Dies bedeutet eine „Amortisationsdauer“ der staatlichen Förderungsausgaben von weniger als einem Jahr⁹. Dieser finanzwirtschaftliche Rückfluß fällt auf gesamtwirtschaftlicher Ebene an. Für die Beteiligung des Landes als Förderungsgeber (von 50 Prozent der SFA-Förderungen) an diesem zusätzlichen Abgabenaufkommen ließe sich aufgrund der Finanzausgleichsregelungen nur in eher arbiträrer Weise ein finanzwirtschaftlicher Rückfluß bzw. eine Amortisationsdauer der Förderungsausgaben berechnen.

5. Schlußfolgerungen

Die Evaluierung der SFA-Förderung in Kärnten hat zu einem Ergebnis geführt, das in gewisser Weise widersprüchlich ist. Einerseits hat die Förderung zu einem „Wachstumsschub“ der geförderten Unternehmen geführt. Der Förderungseffekt war jedoch insofern nicht nachhaltig, als viele geförderte Unternehmen im weiteren Verlauf nur eine unterdurchschnittliche Expansionsrate erreicht haben. Zudem hat die Förderung nur in beschränktem Maße zu einer Verbesserung der Industriestruktur beigetragen; im Vergleich mit Durchschnittswerten für die Kärntner Industrie zeigt sich, daß die Förderung nicht auf „überdurchschnittliche“ Unternehmen (im Hinblick auf Produktivität, Lohnhöhe, Exportorientierung etc.) konzentriert war. Andererseits jedoch ergibt sich aus gesamtwirtschaftlicher und fiskalischer Sicht eine hohe „Rentabilität“ der Förderung – ein Ergebnis, aus dem trotz unbefriedigender Wachstums- und Struktureffekte der Förderung die Schlußfolgerung abgeleitet werden könnte, diesen so rentablen Einsatz von Budgetmitteln fortzuführen und noch zu verstärken.

Die Bestimmung des Wachstumseffekts der Förderung beruhte dabei auf der Hypothese, daß ein den Industrie-

durchschnitt übertreffendes Wachstum der geförderten Unternehmen dem Effekt der Förderung zuzurechnen sei (zumindest im Sinn einer Obergrenze des hypothetischen Förderungseffekts). Die Gegenposition zu dieser Annahme wäre, daß die Förderung bei ohnehin stark wachsenden Unternehmen nur Mitnahmeeffekte bewirkt, also das Wachstum nicht gefördert habe. Die Ergebnisse der durchgeführten Fallstudien sprechen zwar dafür, daß sich – in diesen Fällen – die reinen Mitnahmeeffekte in Grenzen gehalten haben, doch wurden auch stark expansive Unternehmen gefördert, für die es fraglich erscheint, ob die Förderung ursächlich für die Ausschöpfung eines gegebenen Wachstumspotentials bzw. für einen beschleunigten Wachstumsprozeß gewirkt hat. Der tatsächliche Umfang eines Förderungseffekts muß daher letztlich offen bleiben. Lassen sich jedenfalls positive Wachstumseffekte der Förderung feststellen, so werden diese für die Gesamtwirtschaft aus interindustriellen Verflechtungen und aufgrund der Einkommenswirkungen noch verstärkt und es ergibt sich, infolge des hohen Anteils an der induzierten Wertschöpfung, der der öffentlichen Hand zufließt, auch eine hohe Rentabilität der Förderung in fiskalischer Sicht.

Die ermittelte hohe Rentabilität der SFA-Förderung impliziert jedoch nicht, daß diese Förderungsaktion unverändert fortgeführt werden sollte: der Einsatz der Förderungsmittel in einem industrie- und strukturpolitisch orientierten und in höherem Maße selektiven Förderungsprogramm kann durchaus eine noch höhere Rentabilität ergeben, möglicherweise, in längerfristiger Betrachtung, auch der Einsatz der Mittel für infrastrukturelle Vorhaben zur Verbesserung der Wachstumsbedingungen oder schließlich auch ihre Verwendung für eine generelle steuerliche Entlastung des Unternehmenssektors, die höhere Investitionen induzieren kann.

Gegenüber den allgemeinen Programmen einer direkten Wirtschaftsförderung bedeutsam ist hierbei jedoch auch die primär regionalpolitische Zielsetzung der SFA-Förderung, die sich auf entwicklungs- und strukturschwache Regionen richtet. Eine solche Förderungsaktion läuft stets Gefahr, strukturpolitisch angestrebten Zielen entgegenzuwirken, indem Strukturerhaltung zur Sicherung von Arbeitsplätzen betrieben wird und sie wird grundsätzlich von gesamtwirtschaftlich sinnvollen industrie- und strukturpolitischen Zielen Abstriche machen müssen, wenn sie der Konzentration der industriellen Entwicklung auf die Zentralräume entgegenwirken will. Die regionalpolitische Zielsetzung bedeutet in jedem Fall, das vorhandene Entwicklungspotential in einer Region möglichst voll auszuschöpfen und dieses im zeitlichen Verlauf zu erhöhen.

Während sich eine Erhöhung des Potentials, d. h. eine Verbesserung der Standortbedingungen und der Wachstumschancen, nur längerfristig durch infrastrukturelle Investitionen im Ausbildungs-, Technologie- oder Verkehrsbereich gewinnen läßt, setzt die Nutzung eines vorhandenen Entwicklungspotentials vor allem ein umfassendes und flexibel und phantasievoll eingesetztes Förderungsinstrumentarium voraus. Neben der Förderung von Wachstumsbereichen und Innovationen wird es dabei mit der Erweiterung und dem „up-grading“ von bestehenden Betrieben, der Stärkung der Regionalverflechtung und der Förderung von Firmenkooperationen, der Neugründung von Unternehmungen oder der Initiierung und Umsetzung regionaler Entwicklungskonzepte um Ansatzpunkte der Förderung gehen, die von ihren Anforderungen her die bisherige institutionell-organisatorische Struktur der Förderung überfordern und neue Formen der Förderungsorganisation und -praxis notwendig machen. Die neue Regionalförderung, die die bisherige SFA-

Förderung ablöst, geht mit ihren Zielsetzungen und Förderungskriterien, wie sie in den bereits vorliegenden Richtlinien enthalten sind, zwar ein gutes Stück in die richtige Richtung, bleibt jedoch bei unveränderten Strukturen und Förderungsgrundsätzen notwendig hinter dem regionalpolitisch Möglichen und Wünschbaren zurück.

Anmerkungen

- 1 Vgl. u. a. K. Aiginger und K. Bayer: Untersuchung der wirtschaftlichen Auswirkungen der TOP-Aktion, WIFO, Wien 1985. K. Bayer und W. Blaas: Volkswirtschaftliche und finanzwirtschaftliche Rentabilität von Ansiedlungssubventionen. Man., Wien 1987. H. Glatz und H. Moser: Ausländische Direktinvestitionen in der österreichischen Industrie. Frankfurt/M. 1988.
- 2 Vgl. u. a. P. Szopo, K. Aiginger und G. Lehner: Ziele, Instrumente und Effizienz der Investitionsförderung in Österreich. Schriftenreihe der Österreichischen Investitionskredit AG, Bd. 11, Wien 1985.
- 3 Vgl. K. Aiginger (Projektleiter) u. a.: Die Gemeinsamen Regionalen Sonderförderungsaktionen des Bundes und der Länder. Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für Öffentliche Wirtschaft und Verkehr. Wien 1989.
- 4 Diese Schätzung der Förderungseffekte ist allerdings in zweierlei Hinsicht verzerrt: durch Abweichungen der industriellen Struktur der Gruppe der geförderten Unternehmen von der Struktur der gesamten Kärntner Industrie sowie durch die Nicht-Berücksichtigung der insolvent gewordenen geförderten Unternehmen bzw. der nicht-antwortenden geförderten Unternehmen. Aufgrund der zusätzlich verfügbaren Informationen kann davon ausgegangen werden, daß sich die notwendigen Korrekturen nach unten und oben annähernd ausgleichen.
- 5 Ein weiterer gesamtwirtschaftlicher Effekt wäre der auf die Leistungsbilanz; für die Fragestellung der Entwicklung der Kärntner Industrie konnte dieser Aspekt außer acht bleiben.

- 6 Vgl. ÖStZA: Input-Output-Tabelle 1976, Band 1–3, Wien 1986 und J. Richter: Strukturen und Interdependenzen der österreichischen Wirtschaft – Ergebnisse der provisorischen Input-Output-Tabelle 1976. Wien 1981.
- 7 Ohne die getrennt untersuchten Förderungsfälle von Großunternehmen: die (durchschlagende) Sonderentwicklung eines geförderten Großbetriebes in Form eines vorübergehenden Umsatzeinbruchs hätte für 1986 ein negatives Resultat im Hinblick auf den Wertschöpfungseffekt ergeben.
- 8 In der zitierten Fallstudie von K. Bayer und W. Blaas wird bei einer ähnlichen methodischen Vorgangsweise für die Betriebsansiedlung General Motors Aspern (mit einer Ansiedlungssubvention von 3,3 Milliarden Schilling) eine Amortisationsdauer von 5 bis 6 Jahren ermittelt (a. a. O., S. 56). Für ein zweites Fallbeispiel einer Ansiedlungssubvention beträgt die errechnete Amortisationsdauer ebenfalls weniger als ein Jahr.

BÜCHER

STEUERBARES ÖSTERREICH

Rezension von: Gerhart Bruckmann/
Peter Fleissner, Am Steuerrad der
Wirtschaft. Ein ökonomisch-
kybernetisches Modell für Österreich
(mit Diskette), Springer-Verlag, Wien
– New York 1989, 209 Seiten

1. Das Buch

Entstanden aus einem Forschungsprojekt stellt das Buch die Ergebnisse der Konstruktion eines Systemdynamikmodells für Österreich dar. Sehr verdienstvoll ist jedenfalls die allgemein verständliche Einführung in die Methode der Beschreibung dynamischer Systeme sowie die Darstellung der Entwicklungsgeschichte, die Hand in Hand mit der Entwicklung entsprechend anwendbarer Software geht. Dabei wird v. a. der Verdeutlichung des Elementes der positiven oder negativen Rückkoppelung („feed back“) breiter Raum gewidmet. Die Modellierung der Rückkoppelungen ist zentral für die Stabilisierung des Modells, wie immer wieder betont wird, und tatsächlich dürfte die Konstruktion eines stabilen Systemdynamikmodells, dessen Variablen nicht „explodieren“, das Hauptproblem sein. Allgemein muß gesagt werden, daß bei der Darstellungsweise des Modells besonderer Wert auf die Verständlichkeit der doch sehr komplizierten Systemdynamik gelegt wird.

Die Beschreibung des Modells beginnt daher mit der graphischen Darstellung der zentralen Rückkoppelungen (Kapitel 3). Es sind dies der Kreislauf der Reproduktion der Arbeitskraft, der Kreislauf der Kapitalakkumulation und der Kreislauf des Staates. Ein genaues Nachvollziehen dieser Graphiken erleichtert das weitere

Lesen des Buches wesentlich und ist daher unbedingt zu empfehlen.

Der nächste Schritt der Darstellung des Modellaufbaues besteht in der genaueren Gliederung der „Sektoren“ Produktion, Binnennachfrage, Außenhandel, Staat und Arbeitsmarkt. Das ist der Kern des Modells und des Buches, die darin getroffenen Annahmen entscheiden wesentlich über die Verwendungsmöglichkeiten des Modells für Simulationen.

Im Sektor Produktion wird der Versuch unternommen, die Angebotsseite der österreichischen Volkswirtschaft in modellhafter Weise zu erfassen. Dabei wird kurz versucht, eine Cobb-Douglas-Produktionsfunktion zu verwenden, dieser Versuch jedoch nach dem Scheitern der Schätzung „vernünftiger“ Produktionselastizitäten mit dem Hinweis abgebrochen, daß die „Cobb-Douglas-Funktion ohne besondere Tricks gar nicht zu retten ist“ (S. 30).

Der eigentliche Grund für das Ausscheiden der Cobb-Douglas-Produktionsfunktion für die Modellierung der Angebotsseite des Modells dürfte jedoch im Anspruch liegen, technischen Fortschritt nicht als neutral zu betrachten, sondern explizit mit den Investitionen (der Einführung neuer Kapitalgüter) zu verknüpfen, sonst hätte man die Cobb-Douglas-Produktionsfunktionen einfach mit dem üblichen „Trick“ retten können, daß man die Quoten der Faktoreinkommen am BIP als Produktionselastizitäten einsetzt und den technischen Fortschritt als Residuum berechnet¹.

Die Annahmen bezüglich der Produktionsfunktion verunmöglichen es daher auch, bestehende Konzepte für die Berechnung des Potential Output für Österreich anzuwenden und auszubauen.

Es wird eine Angebotsfunktion über die Konstruktion des Kapitalbestandes und des marginalen Kapitalkoeffizienten bei Vollaustlastung konstruiert, deren größter Nachteil darin bestehen dürfte, daß Vollaustlastung

nicht aus einem gewissen Konzept abgeleitet wird, sondern einfach durch Weglassen der Jahre 1975, 1978, 1981, 1982, 1984, 1986 und 1987 definiert wird. Eine Folge davon ist die systematische Unterschätzung des marginalen Kapitalkoeffizienten in Rezessionsjahren.

Die Entwicklung der Nominallöhne und des Zinssatzes werden ebenfalls durch Regressionsgleichungen dargestellt, wobei in der Lohngleichung versucht wird, den Verhandlungsprozeß der Tarifpartner als modellendogen zu behandeln.

Für den Sektor Binnennachfrage werden eine Konsum- sowie eine Investitionsfunktion geschätzt. Für die Konsumfunktion konnten dabei mit einer Trennung des verfügbaren Einkommens in Lohn- und Gewinneinkommen erstaunlich gute Resultate erzielt werden. Problematischer war die Spezifizierung der Investitionsfunktion, die wesentlich über die Modellstabilität entscheidet.

Im Sektor Außenhandel wird von einem einfachen Elastizitätsansatz ausgegangen, der jedoch für die Warenimporte keine befriedigenden Resultate bezüglich der Preiselastizität brachte und daher in diesem Bereich modifiziert wurde.

Im Sektor Staat wird allgemein von der Abgrenzung der VGR ausgegangen, was die Staatsschuld betrifft, jedoch von der Quelle des Finanzschuldenberichtes der österreichischen Postsparkasse. Daraus ergeben sich für die Analyse einige Datenprobleme, die nur mit außerordentlichen Hilfsmaßnahmen lösbar sind. Die Einnahmenseite des Staates läßt sich durch einfache Schätzungen der Aufkommenselastizität einzelner Einnahmenkategorien bezüglich des BIP oder bezüglich anderer Bemessungsgrundlagen modellieren. Auf der Ausgaben-seite wurde versucht, eine Verhaltensvariable des öffentlichen Sektors einzuführen und somit die Fiskalpolitik teilweise zu endogenisieren. Dazu wurde eine Variable Nettoschuldauf-

nahme des Staates/BIP gebildet, von deren Anstieg Dämpfungseffekte auf einzelne Ausgaben Gruppen ausgehen sollen.

Tatsächlich beeinflußt diese Variable signifikant einzelne Ausgaben-gruppen, wobei die Koeffizienten – bei Schätzung in Wachstumsraten – von 0,76 beim öffentlichen Konsum bis 1,03 bei den Transfers an private Haushalte und 2,30 bei den öffentlichen Investitionen reichen. Vor allem das letzte Ergebnis deckt sich mit den Erfahrungen der Budgetkonsolidierungsphase 1986–1990 und zeigt, daß die Verhaltensweise des öffentlichen Sektors für das Modell endogenisierbar ist. Es wäre zu erwarten, daß das Modell bei exogenen Schocks der Finanzpolitik, z. B. ein Anstieg der Zinssätze, eine automatische Stabilisierung des Staatshaushaltes durch restriktivere Fiskalpolitik produziert. Dies besonders auch deswegen, weil der Modellierung des Stock-flow-Zusammenhanges zwischen Schuldenstand und Zinszahlung großes Augenmerk geschenkt wird. In diesem Submodell von Schuldenstand und Zinszahlungen wird allerdings die sich gerade für die Erfassung durch ein Systemdynamikmodell eignende Zinsenzinsdynamik vernachlässigt. Nicht nur erhöht die Bruttoschuldaufnahme – wie auf Seite 93 dargestellt – die Zinszahlungen, sondern die Zinszahlungen gehen als Ausgaben in das „net lending“ des öffentlichen Sektors lt. VGR ein. Diese Rückkoppelung wird nicht explizit erfaßt.

Als letzter Sektor wird noch der Arbeitsmarkt durch Verhaltensgleichungen beschrieben. Dabei wird mittels Regressionsgleichungen die „erwünschte“ Zahl an Arbeitsstunden und die Arbeitszeit/Kopf pro Woche geschätzt, aus beiden zusammen läßt sich die Nachfrage nach Beschäftigten konstruieren. Als entscheidender Nachteil des Arbeitsmarkt-Modells muß das Fehlen einer Erklärung des Arbeitsangebotes gesehen werden. Die Erklärung der Arbeitslosigkeit er-

folgt über die Konstruktion eines Zusammenhangs zwischen der Zahl der vorgemerkten Arbeitslosen und der Differenz zwischen erwerbsfähiger Bevölkerung (zwischen 15 und 60 Jahren) und der Zahl der unselbständig Beschäftigten. Dieser einfache Zusammenhang dürfte die zyklischen Schwankungen des Arbeitsangebotes unterschätzen. Die Qualität des Modells wird in der auf die Darstellung des Gesamtmodells folgenden Ex-post-Prognose getestet: „Interne Zielvorstellung war es, die Abweichungen unter fünf Prozent zu halten, was bei den meisten Variablen zumindest annähernd gelungen ist. Erwartungsgemäß waren – unter den dargestellten Variablen – die relativ größten Abweichungen (± 30 Prozent) bei der aus dem Saldo zwischen den ‚gut‘ geschätzten Beschäftigtenzahlen und dem exogenen Erwerbspotential abgeleiteten Arbeitslosenrate zu verzeichnen.“ (S. 139) Weitere starke Abweichungen ergeben sich bei den Importen und – ebenfalls erwartungsgemäß – bei den Brutto-Anlageinvestitionen.

Die Schwächen des Modells liegen daher offenbar im Fehlen einer Arbeitsangebotsfunktion sowie in der Erklärung von Import- und Investitionszyklen. Vor allem in Rezessionsjahren ergibt sich eine systematische Unterschätzung des Anstieges des marginalen Kapitalkoeffizienten. Im Durchschnitt der Jahre 1975, 1978, 1980 und 1981 wird der marginale Kapitalkoeffizient um 49 Prozent unterschätzt. Die Unterschätzung zyklischer Schwankungen dürfte daher der entscheidende systemimmanente Schwachpunkt des Modells sein. Dabei muß allerdings einschränkend hinzugefügt werden, daß auch die im allgemeinen zur Prognostik verwendeten ökonometrischen Modelle zyklischen Schwankungen – insbesondere Rezessionen – häufig unterschätzen².

Die Stärke des Modells liegt darin, die mittel- bis langfristige Dynamik der österreichischen Wirtschaft bei ge-

wissen Rahmenbedingungen darstellen zu können. Das erlaubt es, Simulationsexperimente durchzuführen, wie sie auch im Buch dargestellt sind. Jeder wirtschaftspolitische Eingriff beeinflußt immer mehrere Variablen simultan, die durch positive und negative Rückkoppelung im Modell verbunden sind. Die Effekte auf eine Variable lassen sich daher immer erst nach einem Durchlauf durch das Gesamtmodell sicher bestimmen.

Das im Buch angeführte Simulationsexperiment „rascherer technischer Fortschritt“, das in Form eines ab 1990 um 1 Prozent geringeren marginalen Kapitalkoeffizienten operationalisiert wird, hat z. B. positive Effekte auf das BIP aufgrund höherer Kapazitäten, die allerdings nur bei höherer Nachfrage wirksam werden. A priori läßt sich daher keine Abschätzung vornehmen. Im Ergebnis zeigt sich, daß die in der Folge um 1 Prozent höhere Arbeitsproduktivität (gegenüber der Standardvariante) trotz höheren BIP-Wachstums als in der Standardvariante das Beschäftigungswachstum bremst und einen Anstieg der Arbeitslosigkeit produziert. Die anderen beiden Simulationsexperimente, nämlich die Effekte einer Arbeitszeitverkürzung mit und ohne Lohnausgleich und die Effekte eines EG-Beitrittes stellen bereits wesentlich höhere Ansprüche an eine korrekte Operationalisierung innerhalb des Modellrahmens.

Die Ergebnisse der Simulation bezüglich der BIP-Komponenten in Verwendungs- und Verteilungsrechnung und des Arbeitsmarktes erscheinen durchaus plausibel und decken sich weitgehend mit anderen makroökonomischen Untersuchungen.

2. Das Modell

Jenem Leser, der das auf Diskette mitgelieferte Modell selbst für Simulationsexperimente verwenden möchte, sei dringend der Besitz eines Apple

Macintosh-PCs empfohlen. Die auf Wunsch vom ISEF zugeandte Version des Systemdynamikmodells für IBM (BASIC) stellt den nicht sehr versierten Anwender vor nicht unbedeutende Schwierigkeiten³.

So ist es z. B. nicht möglich, am Bildschirm erscheinende Graphiken ausdrucken zu lassen oder den vorgegebenen Zeitmaßstab, bei dem ein Teilstück fünf Jahren entspricht, zu ändern. Eine brauchbare Version der Darstellung von Simulationsergebnissen bietet die Option „Balkenbild“, in der z. B. BIP-Komponenten in Zeitsprüngen von halben Quartalen durchlaufen. Das Bild bei einem vollen Jahr zu stoppen, erfordert schnelle Reaktionsfähigkeit, wodurch die Anwendung des Modells den Charakter eines Computerspieles erhält. Es wurde versucht, mit dem Modell zwei Simulationsexperimente durchzuführen, nämlich erstens die Einführung eines Mindestlohnes von S 10.000,- und zweitens eine ab 1988 erfolgte Abwertung des österreichischen Schillings gegenüber der DM auf S 10,-/DM. Das erste Experiment ist aufgrund der nicht gelungenen Spezi-

fizierung dieser Lohnkostenänderung im Modell gescheitert. Ausgegangen wurde von den Berechnungen von Guger (1990), die einen Lohnkostenanstieg durch einen Mindestlohn von 11 Milliarden Schilling ergeben. Bezogen auf das im Modell verwendete Aggregat „Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit“ bedeutet das einen Anstieg von 1,25 Prozent der Lohnkosten. Der Mindestlohn sollte daher so spezifiziert werden, daß ab 1990 die Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit um 1,25 Prozent höher liegen als es die Gleichung, die diese Variable erklärt, angibt. Leider funktionierte die Spezifizierung des Zeitbefehles (time=90), die analog zur Simulation „rascherer technischer Fortschritt“ vorgenommen wurde, nicht, sodaß dieses Experiment scheiterte.

Die Abwertung konnte leicht im Modell dargestellt werden, da der Wechselkurs zur DM eine exogene Variable darstellt; es wurde einfach ab dem Jahr 1988 statt S 7,031/DM der Wert von S 10,-/DM eingegeben. Die Ergebnisse waren verblüffend und sind nicht a priori plausibel:

	Standardlauf		Abwertung auf öS 10,-/DM	
	1990	1995	1990	1995
Privater Konsum, real (Mrd. S)	584,2	661,8	587,4	672,5
Bruttoinvestitionen, real (Mrd. S)	229,7	275,2	220,9	263,3
Exporte, real (Mrd. S)	454,6	616,4	366,6	463,1
BIP, real (Mrd. S)	989,4	1.134,6	934,7	1.098,0

Eine derart massive Abwertung führt im Modell kurioserweise zu einem wesentlich niedrigeren Exportpfad, während sich der private Konsum etwas dynamischer entwickelt. Nach fünf Jahren führte eine Abwertung dazu, daß die Exporte im Niveau um 25 Prozent(!) und das BIP um 3,2 Prozent niedriger liegen als im Standardlauf.

Diese Ergebnisse sollen aber nicht überschätzt werden und sind u. U. ei-

ner Fehlspezifikation des Anwenders zuzuschreiben. Vielleicht ist es unzulässig, einfach nur den Wechselkurs zu ändern und alles andere gleichzulassen.

Insgesamt kann das Buch (mit Diskette) für Anwender ökonometrischer Modellsimulationen sehr zur Lektüre empfohlen werden und eignet sich besonders für Besitzer eines Apple Macintosh-PCs zur Durchführung wirtschaftspolitischer Simulationen.

Die neu angewandte Methode der Systemdynamik erlaubt die Darstellung langfristiger Zusammenhänge des Systems der österreichischen Volkswirtschaft.

Kurt Kratena

Literatur

- 1 Vgl. dazu das im Buch angeführte Konzept von Breuss, F., Potential Output und gesamtwirtschaftliche Kapazitätsauslastung, WIFO-Monatsberichte, 2/1982, S. 104–118 oder Schleicher, St.,

Makroökonomisches Modell für Österreich, in: Abele, H., Nowotny, E. u. a. (Hrsg.), Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, 3. völlig neu überarbeitete Auflage, Wien 1989, S. 91–96.

- 2 Vgl. dazu: Delapina, T., Die Renaissance des Konjunkturzyklus und das Prognoseproblem, Wirtschaft und Gesellschaft, 1/1986, 11. Jahrgang, S. 49–74.
- 3 Für wertvolle Hilfe bei dem Versuch der Anwendung der IBM-Version des Modells sei an dieser Stelle Ernst Steinbauer und Margit Epler gedankt.
- 4 Siehe: Guger, A., Zur Mindestlohnforderung des ÖGB, WIFO-Monatsberichte, 4/1990.

SIND ÖKO-STEUERN UNVERZICHTBAR?

Rezension von: Wolfgang Benkert,
Jürgen Bunde, Bernd Hansjürgens,
Umweltpolitik mit Öko-Steuern?
Ökologische und finanzpolitische
Bedingungen für neue
Umweltabgaben, Metropolis-Verlag,
Marburg 1990, 214 Seiten, DM 26,80

Die Vollzugsdefizite der ordnungspolitischen Instrumente der Umweltpolitik haben in den vergangenen Jahren die Diskussion um Öko-Steuern als Lenkungsinstrument in den Vordergrund gerückt. In der Flut von Vorschlägen aus allen politischen Lagern drückt sich ein Wandel in der Einschätzung eines Instruments aus, das von Ökonomen schon in den siebziger Jahren als besonders vorteilhaft bezeichnet wurde, das jedoch in der umweltpolitischen Praxis bisher nur ein Schattendasein führt. Das liegt zum einen darin, daß neue Steuern politisch nur schwer durchsetzbar sind; zum anderen wohl darin, daß – so bestechend einfach die Idee erscheint – die Probleme vieler Umweltabgaben in ihrer konkreten Ausgestaltung liegen. Das vorliegende Buch versucht nun der Frage nachzugehen, wie sich die Chancen für die politische Durchsetzbarkeit erhöhen können. Dementsprechend stehen die Beurteilung und die notwendige Berücksichtigung der ökologischen und ökonomischen Rahmenbedingungen bei der Ausgestaltung der Abgabenerhebung im Mittelpunkt der Ausführungen.

Den Ausgangspunkt für die Überlegungen bildet Kapitel B, in dem eine Beurteilung der Umweltsituation in der BRD sowie eine Einschätzung ih-

rer zukünftigen Entwicklung vorgenommen wird. Dabei werden die umweltpolitischen Schwerpunktbereiche herausgearbeitet, die mögliche Anknüpfungspunkte für Öko-Steuern bilden sollten. Eine Schwerpunktsetzung wird deshalb für notwendig erachtet, weil in stärkerem Maße als bisher die umweltpolitische Absicht und Erfordernis einer Abgabe in den Vordergrund zu stellen ist und sich gleichzeitig die politische Durchsetzbarkeit verbessert.

In Teil C folgt eine Analyse der finanzwissenschaftlichen Zusammenhänge, um mögliche Anforderungen und Restriktionen für die Einführung von Umweltsteuern herzuleiten. Breiten Raum nimmt hier die Frage ein, inwieweit sich bestehende Öko-Steuerentwürfe in das bestehende Steuersystem einordnen lassen. Hinsichtlich der Frage, ob eine umfassende Öko-Steuerreform oder nur ein teilweiser Umbau des Steuersystems erfolgen soll, wird der Schluß gezogen, daß der Neueinführung von Steuern auf breiter Front verfassungsrechtliche Grenzen gesetzt sind. Es folgen Überlegungen, die den Zielkonflikt zwischen finanz- und umweltpolitischen Funktionen des Steuersystems näher beleuchten. Hier und an anderen Stellen des Buches wird deutlich herausgearbeitet, daß nicht die Einnahmenerzielung, sondern ausschließlich der Lenkungsaspekt im Vordergrund der Abgabenerhebung stehen muß. Ein selbst bei real gleichbleibenden Steuersätzen sinkendes Aufkommenspotential erscheint deshalb unproblematisch. Das bedeutet freilich, daß die Autoren Umweltabgaben als zusätzliche Steuern einführen wollen und nicht an aufkommensneutrale Lösungen denken. Eine Zweckbindung befürworten sie nur dann, wenn dadurch die Akzeptanz der Abgabe bei den Zensiten erhöht werden kann. Auch die verteilungspolitischen Aspekte werden – allerdings nur sehr grob – gestreift. Ein Ausgleich allfällig auftretender negativer Verteilungs-

aspekte sollte nicht zu einem Verzicht auf Umweltabgaben führen oder durch Abschwächung der Lenkungswirkung geschehen, sondern durch einkommensbezogene Transferleistungen. Meines Erachtens unzureichend behandelt wird die Frage möglicher Bemessungsgrundlagen als Anknüpfungspunkte für Umweltabgaben. Das gilt auch für das letzte Kapitel (Teil E), wo konkrete Vorschläge diskutiert werden. Schließlich werden in diesem Abschnitt rechtliche Aspekte von Umweltabgaben diskutiert, wobei EG-rechtliche Beziehungen im Vordergrund stehen.

Anhand der Überlegungen des vorangehenden Abschnitts werden im Teil D verschiedene in der BRD vorgelegte Vorschläge einer umfassenden Steuerreform dargestellt sowie einer eingehenden Kritik unterzogen. Sowohl dem Vorschlag einer „dynamisierten Umweltsteuer“ (= einer Umweltabgabe auf jegliche Form von Emissionen und Naturinanspruchnahme) als auch dem Vorschlag für eine ökologische Steuerreform des Umwelt- und Prognose-Instituts Heidelberg und ebenso jenem, der neben der Verteuerung von Energie und Rohstoffen bei gleichzeitiger Verbilligung des Faktors Arbeit auch ein Beschäftigungspolitisches Ziel anstrebt, ist – aus z. T. unterschiedlichen Gründen – mit berechtigter Skepsis zu begegnen. Der Kritik der Autoren ist inhaltlich voll zuzustimmen.

Der letzte Teil (Teil E) schließlich befaßt sich mit konkreten Vorschlägen für Umweltabgaben in den Bereichen Abfall, Verkehr, Energie, Gewässerschutz sowie Landwirtschaft und Naturschutz. Der Leser würde hier den an sich spannendsten Teil des Buches vermuten. Vertieft man sich jedoch in die Vorschläge, so läßt sich feststellen, daß der notwendige Konkretisierungsgrad der im einzelnen vorgeschlagenen Abgaben zu wünschen übrig läßt. Gerade aber die Ausgestaltung der Abgabenerhebung sowie die ökonomischen und ökologi-

schen Rahmenbedingungen sollten ja im Mittelpunkt des Buches stehen. Die Kritik soll am Beispiel der Besteuerung der Energieträger verdeutlicht werden. Dort wird für eine weitergehende Energieeinsparung „eine differenzierte Energieabgabe eingeführt werden müssen, die sich an dem jeweiligen Schädlichkeitsgrad der einzelnen Energieträger orientiert“ (S. 170). Hinsichtlich der Höhe des Steuersatzes wird wie auch an anderen Stellen des Kapitels nur davon ausgegangen, daß er nicht unter einer bestimmten Mercklichkeitsschwelle liegen darf. Da der Steuersatz nicht konkretisiert wird (wie auch nicht bei der CO₂-Abgabe), kann auch keine Analyse über mögliche Anpassungsreaktionen erfolgen. Eine solche wird zwar urgirt, das allein reicht jedoch für den Politiker, der über die Einführung einer Steuer entscheiden muß, nicht aus. Daß eine Energieabgabe über die durch sie ausgelösten Preiseffekte auch beträchtliche ökonomische Effekte in der Produktion sowie Effekte auf Investitionen, Konsum und Einkommensverteilung auslösen kann, wird gänzlich verschwiegen. Möglicherweise wird man nach Kenntnis dieser Auswirkungen zu einer anderen Schlußfolgerung gelangen als die Autoren.

Daß etwas mehr Empirie entscheidend zur Qualität des Buches hätte beitragen können, kann auch anhand widersprüchlicher Aussagen zur Mineralölbesteuerung gezeigt werden. So heißt es auf Seite 171: „Die Nachfrage nach Mineralöl hat sich als relativ preisunrealistisch erwiesen und dürfte erst mindestens bei einer Verdoppelung des gegenwärtigen Steuersatzes zu einer spürbaren Verringerung der Fahrleistungen führen.“ Bei den Ausführungen zum Verkehrsbereich hingegen wird eine hinreichende Preiselastizität der Nachfrage (S. 154) unterstellt. Ohne „auf Details der Wahl des ‚richtigen‘ Steuersatzes einzugehen“ (S. 154), ziehen die Autoren den Schluß, daß eine Erhöhung der Mine-

ralölsteuersätze ein geeignetes Mittel zur Reduktion der Fahrleistungen darstellt. Dadurch, daß die Autoren die Festlegung von Steuersatz, Steuersubjekt und Steuerobjekt vermeiden, umgehen sie auch die Notwendigkeit, weiterführende Analysen über ökologische und ökonomische Anpassungsvorgänge durchführen zu müssen. Dort, wo konkrete Modelle vorliegen (wie in Teil D des Buches), treten sie

lediglich als Kritiker auf. Darin liegen die Schwächen des Buches. Die ansonsten umfassend und systematisch angelegte Darstellung, der im Anhang gegebene Überblick über bestehende bzw. vorgeschlagene Umweltabgaben (in der BRD) sowie die ausführlichen Literaturhinweise machen das Buch zu einem wichtigen Beitrag für die umweltpolitische Diskussion.

Bruno Roßmann

ESSEN OHNE ZU ARBEITEN?

Rezension von: Georg Vobruba,
Arbeiten und Essen. Politik an den
Grenzen des Arbeitsmarkts, Passagen
Verlag Ges. m. b. H., Wien 1989,
245 Seiten, öS 268,-

Soll es eine Grundversorgung durch die Gesellschaft geben, ohne arbeiten zu müssen? Dies ist die zentrale Frage der vorliegenden Arbeit von Georg Vobruba. Er geht davon aus, daß sich im Laufe der kapitalistischen Entwicklung das Verhältnis von Arbeiten und Essen stark gewandelt hat. Gab es zu Beginn eine ganz enge Verbindung von Arbeiten und Essen („Wer nicht arbeitet, soll auch nichts essen“), lockerte sich diese spätestens mit dem Ausbau des Sozialstaates. Hier heißt es nun: „Wer essen will, muß wenigstens (lohn-)arbeitsbereit sein (oder lange genug gearbeitet haben).“ In der dritten Phase kommt es nach Vobruba dann zu einer Entflechtung von Arbeit und Essen. Diese Reihenfolge ist aber keine zufällige. Da in jeder dieser Phasen Instabilitäten angelegt sind, führen sie schließlich zur nächstfolgenden. Oder mit Vobruba ausgedrückt: „Wir stehen heute in der Spätphase der Gültigkeit der zweiten Antwort, des bedingten Nexus von Arbeiten und Essen. Was ansteht, ist, die unbedingte Entflechtung von Arbeiten und Essen gesellschaftlich zu organisieren. Im dritten Schritt geht es also nicht um eine Prognose, sondern um den Nachweis der Aktualität und Brisanz einer gesellschaftspolitischen Aufgabe.“

Vobruba leitet die vorliegende Studie mit der These ein, daß sich der Arbeitsmarkt wesentlich von Gütermärkten unterscheidet. So existieren

außerhalb des Arbeitsmarktes Faktoren, die den Umfang des Arbeitskräfteangebots entscheidend beeinflussen. Weder sind für die Geburt und das Aufziehen von Kindern arbeitsmarktökonomische Motive maßgebend, noch dominieren sie sozio-kulturelle Werthaltungen wie beispielsweise die Nichterwerbstätigkeit von Frauen. Ein Überangebot am Arbeitsmarkt führt zwar wie bei den Gütermärkten zum Preisverfall, die niedrigen Löhne führen aber nicht zur Verringerung der Angebotsmenge. Das genaue Gegenteil tritt ein: Um das individuelle Einkommen möglichst zu erhalten, wird sich jeder Arbeitende bemühen, den Preisverfall durch ein Mehrangebot an Arbeitskraft auszugleichen. Bei einem sinkenden Preis wird somit nicht weniger, sondern mehr angeboten. Die Situation wird dadurch für alle Arbeitenden verschlechtert. Ein Weg aus diesem Gefangenendilemma, wie Vobruba es nennt, kann nur auf der politischen Ebene gefunden werden. Entweder „indem der fehlende ökonomische Verknappungsmechanismus auf der Angebotsseite des Arbeitsmarkts durch kollektive Regulierung ersetzt wird, oder (und) indem den Arbeitskräften die ihnen fehlenden Alternativoptionen zum Arbeitsmarkt politisch ersetzt werden. Ersteres läuft auf die Notwendigkeit von Arbeitszeitverkürzung, letzteres auf die Universalisierung materieller Existenzsicherheit hinaus“. Vobruba bejaht in der Folge – nicht zuletzt um das Arbeitskräfteangebot zu verknappen – die Notwendigkeit von Arbeitszeitverkürzungen. Arbeitszeitverkürzungen sind aber auch notwendig, um die zunehmenden Wünsche nach Flexibilisierung der Arbeitszeit im Interesse der Beschäftigten lösen zu können. Die entscheidende Frage bei der Arbeitszeitflexibilisierung ist, wer wählen kann, wie lange und wann gearbeitet wird. Die Beschäftigten oder die Arbeitgeber? „Beide Möglichkeiten haben außer dem Wort Flexibilisierung nicht viel

miteinander gemeinsam. Im ersten Fall geht es um ein Stück Befreiung von rigiden Zeitzwängen, im zweiten um Perfektionierung der Unterordnung unter dieselben.“ Will man in der Frage „wer wählt“ die Seite der Beschäftigten stärken, so gibt es nach Vobruba drei Möglichkeiten:

- Senkung des Angebots durch Arbeitszeitverkürzung
- Stärkung des einzelnen Beschäftigten durch vermehrte Rechtsansprüche
- garantiertes Grundeinkommen

Letzteres bietet gleich drei positive Ansatzpunkte zur Stärkung der Beschäftigtenseite am Arbeitsmarkt:

- „1. Es führt zu einer Verringerung des gesamten Angebots an Arbeitskraft.
2. Es erweitert die Verhandlungsspielräume der Lohnarbeitenden auf dem Arbeitsmarkt.
3. Es schafft neue Gestaltungsmöglichkeiten für die Akteure der Arbeitszeitpolitik.“

Wurde in der Vergangenheit das garantierte Grundeinkommen als Alternative zur Arbeitslosigkeit und somit der beschränkten Beschäftigungswirkung der Arbeitszeitverkürzung diskutiert, versucht Vobruba herauszuarbeiten, daß erst durch die Kombination von Arbeitszeitverkürzung und garantiertem Grundeinkommen eine wirkliche Machtverschiebung am Arbeitsmarkt zugunsten der Beschäftigtenseite eintritt.

Noch einen wichtigen Grund nennt Vobruba in der vorliegenden Studie für ein garantiertes Grundeinkommen: die zunehmende Individualisierung in unserer Gesellschaft. Benötigt die Durchsetzung von Arbeitszeitverkürzungen die kollektive Organisation von Interessen, so stärkt ein garantiertes Grundeinkommen die Position des Einzelnen. „Der kollektive Erfolg gelungener Arbeitszeitverkürzung ist zugleich die Verbesserung der individuellen Situation. Das garantierte Grundeinkommen zielt unmittelbar auf die Ausstattung des Individuums.

Sofern sich die/der einzelne in einer grundeinkommensgesicherten Gesellschaft auf den Arbeitsmarkt hin orientiert, bewirkt es direkt die Stärkung der individuellen Anbieterposition der Einzelnen.“ Vobruba erwähnt zwar, daß die Auswirkungen des garantierten Grundeinkommens auf die traditionellen Interessenvertretungen noch kaum untersucht sind, und bleibt auch im vorliegenden Buch die Antwort schuldig.

Ohne Frage sind die Argumente, die Vobruba für ein garantiertes Grundeinkommen in Kombination mit Arbeitszeitverkürzung und Arbeitszeitflexibilisierung auflistet, bestechend. Einer langjährigen Zweiflerin – garantierte Grundeinkommen betreffend – seien aber doch einige kritische Bemerkungen erlaubt. Da die Höhe des Grundeinkommens Ergebnis einer politischen Willensbildung sein muß, macht man sich gerade mit diesem Vorschlag sehr stark vom „maßnehmenden“ guten Willen der Regierung abhängig. Überspitzt formuliert: Ist die regierende Mehrheit gutwillig, so wird es ein hohes Grundeinkommen geben, ist sie eher dagegen, wird sie versuchen, das Grundeinkommen erheblich zu drücken. In keinem Land, wo es heute ein Grundeinkommen gibt, hat dieses eine befriedigende Höhe.

Grundeinkommen entläßt die Gesellschaft aus der Pflicht, sich um Arbeitsplätze zu kümmern bzw. aktive Arbeitsmarktpolitik zu betreiben. Mit dem Mindesteinkommen werden die Arbeitslosen etwas besser alimentiert, aber gleichzeitig wird ihre Lage in einen offiziell befriedigenden sozialen Status umgewertet. Vobruba spricht sich in dem vorliegenden Buch für die negative Einkommensteuer als beste Variante des Grundeinkommens aus. „Die Grundidee der negativen Einkommensteuer ist, daß vom Staat gezahlte Transfereinkommen und Arbeitseinkommen miteinander kombinierbar gemacht werden. Dadurch besteht für die/den einzelne/n die Mög-

lichkeit, bei geringem Arbeitseinkommen noch einen Teil Transfereinkommen dazuzubekommen. Nimmt das Arbeitseinkommen zu, so nimmt das Tranfereinkommen ab – aber so, daß insgesamt das Einkommen zunimmt.“ Für viele Menschen tritt bei diesem Vorschlag anstelle des Erwerbseinkommens jedenfalls zum Teil das Transfereinkommen. Der Staat wird hier zum „Generalalimentator“. Unbeantwortet bleibt in der Studie Vobruba auch, womit diese tendentielle Überführung der Gesamtbevölkerung in den öffentlichen Dienst finanziert wird. Besteht nicht auch die Gefahr, daß Arbeitgeber – existiert nicht gleichzeitig ein kollektivvertraglich abgesichertes Mindesteinkommen – ganz niedrige Löhne bezahlen, weil ja den Rest so und so der Staat übernimmt? Die Realisierung der Idee des

garantierten Grundeinkommens wird aber vor allem von der glaubwürdigen Beantwortung der Frage, wer bekommt ein Grundeinkommen und in welcher Höhe, abhängen. Hier verschweigt sich aber auch Vobruba zur Gänze.

Trotz dieser kritischen Anmerkungen zum garantierten Grundeinkommen möchte ich nochmals betonen, daß die vorliegende Arbeit interessante Überlegungen im Bereich Arbeitszeitflexibilisierung, aber auch Mindestabsicherung bietet. Wahrscheinlich bedarf es noch einiger wissenschaftlicher Untersuchungen und zahlreicher Diskussionen, um der Idee des garantierten Grundeinkommens letztendlich vielleicht doch zum Durchbruch zu verhelfen.

Brigitte Ederer

ARBEITSLOS DURCH INNOVATION?

Rezension von: Ronald Schettkat/
Michael Wagner (Hrsg.),
Arbeitsmarktwirkungen moderner
Technologien 1: Technologischer
Wandel und Beschäftigung. Fakten,
Analysen, Trends, Verlag de Gruyter,
Berlin/New York 1989, 416 Seiten

Dieses Werk ist der erste Band einer mehrere tausend Seiten umfassenden Meta-Studie, die eines der umfangreichsten sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Studien, die die Einführung und Anwendung neuer Technologien und deren Arbeitsmarktwirkungen in der BRD untersucht, darstellt. Die Meta-Studie war ein durch den deutschen Bundesminister für Forschung und Technologie gefördertes Forschungsvorhaben, an dem sich neun Forschungsinstitute, darunter auch ein österreichisches, beteiligt haben.

Der vorliegende Band ist als (sehr umfangreiche) Kurzfassung der Teilstudien der Meta-Studie zu verstehen, die in insgesamt acht Bänden erschienen ist.

Die einzelnen Beiträge beleuchten den Zusammenhang von Beschäftigung und Innovation. Der Leser, der seine „Jobkiller-These“ endgültig bestätigt oder verworfen wissen will, wird allerdings enttäuscht, denn diese Studie macht erst deutlich, welche Vielzahl von Faktoren auf Mikro- und Makroebene die Beschäftigung beeinflussen können und sensibilisiert den Leser hinsichtlich dieser Problematik.

Zum Inhalt: Zur Beurteilung von Beschäftigungswirkungen neuer Technologien muß zwischen *direkten* (primären) Beschäftigungseffekten,

die unmittelbar mit dem Einsatz neuer Technologien auftreten, und *indirekten* (sekundären) Effekten, die erst vermittelt über andere Mechanismen wirksam werden, differenziert werden. Während primäre Beschäftigungseffekte noch relativ leicht auf mikroökonomischer Ebene festgestellt werden können, sind die durch Sekundäreffekte verursachten makroökonomischen Beschäftigungswirkungen nur schwer meßbar (einige Autoren versuchten die Folgewirkungen mittels ökonometrischer Analysen zu quantifizieren). Gerade die Sekundäreffekte sind letztlich für die Beurteilung der Beschäftigungswirkungen neuer Technologien entscheidend. Zum Beispiel haben *Prozeßinnovationen* primär Rationalisierungswirkungen – d. h., sie verringern tendenziell den Einsatz des Faktors Arbeit: Diese Primäreffekte können jedoch durch sekundäre Effekte bei Zulieferern, Abnehmern und Konkurrenten kompensiert werden. Die Nachfrageentwicklung hängt wiederum neben den Preiseffekten des technischen Fortschritts auch von den Einkommenswirkungen ab. Höhere Produktivität kann zu Preissenkungen führen, muß aber nicht, da für bessere Qualität (oft Resultat des Einsatzes neuer Technologien) eventuell höhere Preise verlangt werden können. Erhöhungen der Stundenproduktivität können zu Lohnerhöhungen führen und damit die Konsumgüternachfrage stärken.

Im Gegensatz zu Prozeßinnovationen werden *Produktinnovationen* prinzipiell als beschäftigungssteigernd betrachtet, da neue Märkte erschlossen werden können. Dies ist jedoch z. B. dann nicht der Fall, wenn das neue Produkt das alte nur verdrängt, ohne zusätzliche Nachfrage zu schaffen.

Die Autoren unterscheiden zwischen Produktinnovatoren, den *Herstellern* neuer Produkte und Prozeßinnovatoren, den *Anwendern* dieser Produkte. Bei beiden ergeben sich pri-

märe und sekundäre Beschäftigungswirkungen. Produkt- und Prozeßinnovation können jedoch nicht scharf voneinander getrennt werden, da die eine Innovationsform oft die andere nach sich zieht. Beispiel für die Differenzierung nach Anwendern und Herstellern stellt eine Untersuchung der Diffusion von Industrierobotern mittels einer dynamischen Input-Output-Analyse (Edler/Filip-Köhn u. a.) hinsichtlich primärer und sekundärer Beschäftigungseffekte dar, welche deutlich negative Effekte bei den Anwendern und schwach positive bei den Herstellern ergab. Die Berücksichtigung der durch Preiseffekte verursachten Nachfrageerhöhung zeigt jedoch, daß ein erheblicher Teil des negativen Beschäftigungssaldos kompensiert wurde.

Grundsätzlich konnte sowohl im industriellen Bereich (Ewers/Becker/Fritsch) als auch im Dienstleistungssektor (Höflich-Häberlein/Häbler) bei den Anwendern ein hoher Beschäftigtenstand in der Implementierungsphase, daß heißt, im Zeitraum der Installierung computergestützter Einrichtungen, beobachtet werden – man spricht auch von einem „Beschäftigungsbuckel“, welcher später wieder abgebaut wird. Empirisch läßt sich jedoch oft der naturgemäß arbeitssparende Effekt der Automatisierung in Industriebetrieben (Anwender) nicht an der Mitarbeiterzahl ausmachen, denn vielfach sind neue Investitionen durch das *Erweiterungsmotiv* (Erhöhung des Outputs) geprägt. Dadurch kann die Zahl der Arbeitsplätze sogar steigen, wobei fraglich ist, ob solche Zuwächse als „technikinduziert“ betrachtet werden können (Ewers/Bekker/Fritsch, S. 69). Zum Beispiel führt die höhere Produktionskapazität der CNC-Maschinen (Teilefertigung) im Vergleich zu konventionellen Anlagen zu einem höheren Arbeitskräftebedarf in anderen Bereichen, wie zum Beispiel Lager, Versand, Vertrieb, Montage usw. Die Autoren kommen jedenfalls zum Schluß, daß bei konstantem

Output (Produktionsbetrieb) am Ort der Anwendung eine Verringerung des Arbeitseinsatzes zu erwarten ist. Zur Beurteilung des Netto-Arbeitsplatzeffekts der Anwendung computergestützter Technologien müssen daher Absatzentwicklung, Anwendungsmotive (z. B. „Verbesserung der Produktqualität“, „Senkung der Fertigungskosten“) und andere Faktoren bekannt sein.

Eindeutige Ergebnisse konnten nur bei einer Differenzierung nach *Qualifikation der Beschäftigten* erzielt werden. Hier ergaben sich eindeutig negative Arbeitsplatzeffekte bei den un- und angelernten Arbeitskräften und eindeutig positive Effekte bei Absolventen von Universitäten und Fachhochschulen. Leicht negativ fiel allerdings auch die Bilanz der nicht-akademischen Fachkräfte aus. Eine weitere Untersuchung (Kugler/Müller) zeigt, daß der Beschäftigungstrend sowohl bei Arbeitern als auch bei Angestellten deutlich zugunsten höher qualifizierter Gruppen geht – ein Beweis für die Notwendigkeit verstärkter Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen zur Erhöhung der Beschäftigungschancen.

Anders als im industriellen Bereich konnte im privaten Dienstleistungssektor kein Rationalisierungspotential ausgemacht werden. Die untersuchten Betriebe zeigten per saldo eine Beschäftigungszunahme, welche wiederum nicht technikinduziert ist, da in der Regel eine Expansion dieser Betriebe erfolgte – das heißt, sowohl im Industrie- wie auch im privaten Dienstleistungsbereich war das Erweiterungsmotiv ausschlaggebend für den Einsatz von Computertechnologien.

Andererseits wurde deutlich, daß in der Regel eine Ausweitung oder Stabilisierung der Marktstellung ohne Mikroelektronikeinsatz kaum möglich gewesen wäre. Negative Beschäftigungseffekte ergaben sich vor allem in betrieblichen Teilbereichen (z. B. Buchhaltung, Sekretariat, Lager, Ver-

sand) sowie auf vor- und nachgelagerten Märkten durch Integration oder Auslagerung von Funktionen und der Auflösung unrentabler Filialen (Betriebsdatenerfassungssysteme).

Die *Branchenanalysen* von König/Weißhuhn einerseits und Erber/Horn andererseits ergaben teilweise Widersprüchliches. Dies liegt jedoch an den jeweils unterschiedlichen Untersuchungszeiträumen und Methoden. Übereinstimmung besteht darin, daß der Dienstleistungssektor Beschäftigungszuwächse aufweist, während das Verarbeitende Gewerbe (Industrie) eine per saldo negative – wenn auch je nach Branche sehr unterschiedliche – Beschäftigungsentwicklung hatte. Einen bedeutenden Beschäftigungsbeitrag leisteten der öffentliche Sektor und die „non-profit“ Bereiche.

Die Autoren Erber und Horn konnten „Gewinner“ und „Verlierer“ des technologischen Wandels ausmachen: Gewinner seien die innovierenden Unternehmer, deren Profite steigen, die in diesen Unternehmen verbliebenen Beschäftigten durch die teilweise erheblich höheren Löhne und die Kunden dieser Unternehmen aufgrund des Angebots neuer, qualitativ besserer Investitionsgüter. Verlierer sind alle Beschäftigten, die durch die Rationalisierung ihren Arbeitsplatz

verlieren und jene, die Arbeit suchen und (hinsichtlich bestimmter Qualifikationen) auf keine entsprechende Nachfrage stoßen.

Die Autoren verweisen auch darauf, daß Innovationen Beschäftigungsprobleme zumindest kurzfristig nicht lösen, sondern eher verschärfen können, wenn nicht gleichzeitig beschäftigungsfördernde Maßnahmen ergriffen werden.

Blazejczak kommt zum Schluß, daß eine Wirtschaftspolitik, die ausschließlich auf Innovationsförderung abzielt – selbst unter günstigen Bedingungen – die zukünftigen Arbeitsmarktprobleme nicht lösen wird können. Ein von ihm durchgeführtes „Szenario unterlassener Innovationen“ zeigt jedoch, daß verminderte Innovationsaktivitäten durch verlangsamten Produktivitätsanstieg und Verringerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einen größeren Beschäftigtenabbau zur Folge hätten als verstärkte Innovationsanstrengungen – eine Volkswirtschaft kann daher nicht auf verstärkte Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten verzichten. Hinsichtlich ihrer Forderung nach einer beschäftigungspolitisch orientierten Technologiepolitik, ließen die Autoren jedoch die Frage, wie so eine Politik aussehen könnte, offen.

Miron Passweg

ARBEITSLOS MIT UND OHNE THEORIE

Rezension von: Rudolf Hickel (Hrsg.),
Radikale Neoklassik. Ein neues
Paradigma zur Erklärung der
Massenarbeitslosigkeit,
Westdeutscher Verlag, Köln 1986,
176 Seiten

Wahrscheinlich war es naiv, sich von einer radikalen Neoklassik nicht nur ein neues, sondern auch ein hilfreiches Erklärungsmuster der Massenarbeitslosigkeit zu erwarten. Auch mögen sich an sie radikale Erwartungen geknüpft haben, die von Neoklassik nur enttäuscht werden können. Nach der Lektüre der ersten vier Abschnitte wird auf jeden Fall die Versuchung übermächtig, den ersten Teil der Tragödie zu zitieren, und zwar jenen Monolog, der da beginnt: „Habe nun, ach! . . .“

In den schon erwähnten ersten vier Abschnitten wird eine akademische Auseinandersetzung aus dem Jahr 1983 zusammengefaßt, in die von den Kontrahenten – Vogt gegen Altvater, Hickel, Zinn und Krüger – Klassifikationen wie „voll von theoretischen Widersprüchen und Ungereimtheiten“ (Seite 42) und auch mal ein Marxssches Kraftwort (Seite 36) eingebracht werden. Die „absurde Diskussion“ und der „akademische Zank“ bringt den Herausgeber zur Einschätzung „... daß eine derart produktive Kontroverse auf dem Gebiet der Massenarbeitslosigkeit selten so stringent geführt und niedergelegt worden ist, . . .“

Die Vogtsche Argumentation lautet – radikal verkürzt –: Unter Konkurrenzbedingungen wäre theoretisch immer Vollbeschäftigung möglich, je-
de aus externen Schocks resultieren-

de Arbeitslosigkeit könnte erfolgreich mit dem keynesianischen Instrumentarium bekämpft werden. Das geschieht aber deswegen nicht, weil die Herstellung der Vollbeschäftigung nicht im allgemeinen Interesse liegt (Seite 21). Letztlich ist das die Folge der Ausschaltung der Konkurrenz auf dem Kapitalmarkt durch die kapitalistische Eigentumsordnung (Seite 29). Mit der Herstellung von Wettbewerb auch auf dem Kapitalmarkt, womit Nichtkapitalisten der Weg ins Unternehmertum offensteht, kann Massenarbeitslosigkeit überwunden werden.

Wer an einer eingehenden Diskussion dieser Sicht der Welt nicht so sehr interessiert ist, beginnt die Lektüre am besten auf Seite 115, von wo an unter dem Titel „Strategiedefizite dieser Kontroverse“ von Schmidt und Scharpf interessante und anregende Analysen der internationalen Arbeitsmarktentwicklung und Arbeitsmarktpolitik vorgelegt werden. Es wird vor allem die Entwicklung seit der ersten Ölpreis-Krise untersucht.

Manfred G. Schmidt zieht aus einem internationalen Vergleich von „Arbeitslosigkeit und Vollbeschäftigung“ (Seite 115–138) den Schluß, daß es zur Arbeitslosigkeit dann kommt, wenn politische Entscheidungsträger Arbeitslosigkeit zulassen. Oder in seinen Worten: „Im Zentrum der in diesem Aufsatz vorgestellten Hypothese zur Erklärung der Massenarbeitslosigkeit und der Vollbeschäftigung standen politische Bestimmungsfaktoren. Sie können einige der großen Lücken füllen, die ökonomische und demographische Erklärungen offenlassen. Es zeigt sich: Politische Determinanten entscheiden in einem überraschend großen Ausmaß darüber, ob Vollbeschäftigung bzw. Massenarbeitslosigkeit herrscht und auch über den dort hin jeweils eingeschlagenen Weg.“

Fritz W. Scharpf untersucht in seinem Beitrag „Beschäftigungspolitische Strategien in der Krise“ (Seite 139–160) die Voraussetzungen, unter denen Wirtschaftssubjekte zielstrebig

Einfluß auf gesamtwirtschaftliche Abläufe nehmen können. Die Fähigkeit, sowohl intertemporal als auch interpersonell oder interorganisatorisch zu koordinieren, ist Voraussetzung einer wirtschaftspolitischen Strategiefähigkeit.

„Die Betonung der Koordinationsprobleme entspricht der potentiellen Bedeutung einer kohärenten ‚wirtschaftspolitischen Strategie‘. Länder, die dazu aus institutionellen, machstrukturellen oder ideologischen Gründen nicht in der Lage waren, waren der wirtschaftlichen Krise seit dem Beginn der 70er Jahre weitgehend hilflos ausgeliefert – mit entsprechend ungünstigen Entwicklungen bei der Arbeitslosigkeit wie bei der Inflation und bei den anderen wirtschaftlichen Erfolgsindikationen.“

Nach 1979 haben sich die wirtschaftspolitischen Optionen der von der zweiten Ölpreis-Krise betroffenen Länder wesentlich verengt, eine Folge der weltweiten Anhebung des realen Zinsniveaus. Das hohe Realzinsniveau bestimmt die Mindestrenditeerwartungen für investive Anlagen und ist für Unternehmer, die hohe Gewinne

erzielen, ein Anreiz, ihre innovativen Fähigkeiten im Erfinden neuer Börsenspiele zu erproben. Arbeitsplätze entstehen dabei keine. Daher ist Scharpf nur zuzustimmen, wenn er sagt: „Solange die gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen andauern, ist die Wirtschaftspolitik jedenfalls in den westeuropäischen Ländern mit ihren bisherigen Mitteln nicht mehr in der Lage, die Vollbeschäftigung wiederzugewinnen.“ Und es ist auch plausibel, daß hohe Arbeitslosigkeit politisch akzeptiert wird, weil für die große Mehrheit der Wähler von Arbeitslosigkeit immer nur die anderen betroffen sind, denen daran auch noch Schuld zugewiesen wird.

Im Anhang hat Rudolf Hickel Teile einer Vorlesung von Keynes an der Universität Berlin im Jahre 1926 zu einem Dialog montiert. Was Keynes zum Thema „Das Ende des Laissez-faire, Ideen zur Verbindung von Privat- und Gemeinwirtschaft“ zu sagen hatte, hat nichts an Aktualität verloren.

Irene Geldner

DIE MEDIENBRANCHE IM ÜBERBLICK

Rezension von: Peter Muzik, *Die Medienmultis*, Verlag Orac, Wien 1989, 288 Seiten, öS 398,-

Der Autor setzte sich, wie er im Vorwort festhält, das Ziel, „die Materie so praxisnah wie möglich zu behandeln“. Dies ist zweifellos gelungen. In erster Linie ist das Buch ein Nachschlagewerk, ausgestattet mit einem Index von Personen, Firmen und Ländern, überwiegend gegliedert nach einzelnen medialen Bereichen, ergänzt durch einen umfassenden, inhaltlich und gestaltungsmäßig hervorragenden Tabellenteil von mehr als 60 Seiten. Wer also an einem bestimmten Medienunternehmen oder der Zeitungslandschaft im Land X interessiert ist, findet einen nahezu unerschöpflichen Schatz an Informationen vor.

Die europäischen Medienkonzerne bereiten sich auf die Vollendung des EG-Binnenmarktes im Jahr 1993 vor. Sie verbinden mit diesem Datum die Hoffnung, daß einige Nachteile, die den europäischen Medien- und Werbemarkt gegenüber dem nordamerikanischen auszeichnen, geringer werden oder überhaupt verschwinden.

Gegenwärtig müssen sich Westeuropäer mit einem weit weniger umfangreichen Angebot begnügen als Medienkonsumenten in den Vereinigten Staaten. Während Kabelfernsehen derzeit noch nicht einmal in jedem siebenten westeuropäischen Haushalt empfangen wird, ist es in den USA schon für jede zweite Familie eine Selbstverständlichkeit. Den etwa fünfzig Satellitenkanälen in Westeuropa steht in Nordamerika eine weit

größere Auswahl gegenüber. Pay-TV steckt in Europa noch in den Kinderschuhen. Während sich erst jede dritte Familie im westlichen Europa mittels eines Videorecorders in Eigenregie unterhält, stehen derartige Geräte bereits in zwei von drei amerikanischen Haushalten.

Der entscheidende Nachteil der europäischen Medienindustrie ist die Zersplitterung des Marktes. Einer internationalen Expansion stehen v. a. sprachliche Barrieren entgegen. Die in der Medienbranche tätigen Unternehmer setzen ihre Hoffnung u. a. darauf, daß ab 1993 große Industriekonzerne paneuropäisch agieren und ihre Marketingstrategien entsprechend ausrichten werden. Dies wäre vielfach mit einer Ausdehnung der Werbebudgets verbunden. Derzeit existiert die paneuropäische Werbung nur in Ansätzen, nämlich bei einigen weltweit tätigen Transnationalen. Wie die Konzepte auch aussehen mögen, unbestritten ist, daß in Westeuropa im Hinblick auf die Werbeintensität ein gewaltiger Nachholbedarf gegenüber den USA besteht. 1988 beliefen sich die Etats, die der Werbebranche in Westeuropa zufließen, auf 38 Milliarden US-Dollar – 1992 könnten es bereits 60 Milliarden sein, und mit weiteren hohen Zuwachsraten wird gerechnet. Der Kampf um die Werbemärkte der Zukunft hat bereits begonnen.

Der Autor der „Medienmultis“ versucht, aufbauend auf dem imposanten Informationsvolumen, welches er akkumulierte, die wichtigsten Ergebnisse zu prognostizieren und die Konturen der Medienbranche um die Jahrtausendwende zu zeichnen:

Die längst unübersehbare Konzentrationstendenz in der Medienbranche wird sich künftig noch verstärken. Zehn bis fünfzehn marktbeherrschende Medienverbundkonzerne werden sich herauskristallisieren.

Europäische Großunternehmen dieses Bereichs sind infolge der beschränkten Aufnahmefähigkeit einzelner nationaler Märkte, erheblicher

Skalenerträge und kartellrechtlicher Hindernisse geradezu gezwungen, multimedial und grenzüberschreitend tätig zu sein. Um ihre Position auf den internationalen Märkten behaupten oder ausbauen zu können, werden die dominierenden Medienkonglomerate eine weite Palette von Aktivitäten verfolgen. Diese Marktführer werden horizontal und vertikal integrierte Medienunternehmen sein, welche die Produktion und Distribution von Information und Unterhaltung in praktisch jedem Medium eigenständig durchzuführen in der Lage sind.

Folgender Fall ist denkbar: Ein Verlag bringt einen bestsellerverdächtigen Roman eines bekannten Autors auf den Markt, zunächst als Fortsetzungsserie in einem Magazin großer Auflage, dann als Taschenbuch. Der Roman wird verfilmt. Der Film, für den in Zeitungen und Magazinen geworben wird, gelangt in die Kinos und wird via Kabel-TV verbreitet. Zudem erfolgt die Produktion einer Videokassette, ferner einer Schallplatte oder CD mit der Filmmusik. All diese Produktions- und Distributionsschritte werden innerhalb eines einzigen Unternehmens durchführbar sein. Vielfältige Synergieeffekte werden ausgenutzt.

Die klassischen Verleger spezialisieren und behaupten sich in Marktnischen oder sind zum Untergang verurteilt. Eine weitere Konsequenz der zunehmenden Unternehmenskonzentration in allen medialen Bereichen ist eine Verringerung der Meinungsvielfalt.

Die großen Medienkonglomerate werden weltweit agieren. Global vertriebene Produkte haben dann große Chancen, für in gleichem Ausmaß internationalisierte Konsumgüterunternehmen zu optimalen Werbeträgern zu werden. Die Kommerzialisierung der Medienbranche kommt darin zum Ausdruck, daß das Rentabilitätsziel weit vor dem Anspruch auf journalistische Qualität rangiert. Der billige Boulevard-Journalismus, der seine

Klientel mit irrelevanten, bruchstückhaften und oberflächlichen Neuigkeiten betäubt, besitzt mithin erstklassige Zukunftschancen. Die von Neil Postman und anderen diagnostizierte Krise der Informationsgesellschaft verschärft sich: immer mehr Leser, Hörer und Zuseher sehen sich außerstande, aus der stetig anschwellenden Flut von Informationen jene zu selektieren, die für sie wesentlich sind, und geben sich dem perfekt organisierten, permanenten Animierbetrieb hin.

Die dominierenden Medienmultis werden v. a. auf den rasch expandierenden Werbemärkten aufeinanderprallen. Die Werbebetriebe der transnationalen Industrie- und Dienstleistungskonzerne werden die ergiebigsten Einnahmequellen der Medienunternehmen bilden. Die Verbindung zwischen den großen Auftraggebern, den Werbeagenten und den Werbeträgern werden sich enger gestalten, der Einfluß der erstgenannten beiden Akteure auf die letzteren wird zunehmen. Der Zusammenschluß mächtiger Werbeagenturen wird über den solcherart möglichen Druck auf die Preise für manchen Verleger das wirtschaftliche Ende bringen.

Welche Entwicklungen zeichnen sich nach Muziks Einschätzung für einzelne Bereiche der Medienbranche ab?

Tageszeitungen haben – entgegen allen Prophezeiungen des Niedergangs – Zukunft. In erster Linie werden Boulevardblätter erfolgreich sein, aber neben ihnen bleibt Platz für überregionale, qualitativ hochstehende Blätter. Auch bei den Wochenzeitungen wird sich diese Polarisierung zeigen: um sich durchzusetzen, müssen sie entweder besonders wenig oder besonders viel Niveau bieten. Unter den Publikumszeitschriften besitzen arrivierte, informative Nachrichten- und Wirtschaftsmagazine, ferner Fernsehillustrierte, Frauen-, Mode- und Autozeitschriften gute Aussichten, andere Bereiche werden unter dem Verdrängungswettbewerb von seiten des

Fernsehens zu leiden haben. Der Aufschwung von Gratiszeitungen wird anhalten, sie werden Wochenzeitungen erfolgreich Inserate streitig machen. Berufsorientierte Fachzeitschriften werden weitgehend vom Markt verschwinden.

Im Hörfunk werden pro Land nur wenige landesweit empfangbare Sender überleben. Private Lokalsender können kaum wirtschaftlich geführt werden, da die Radiowerbung infolge sinkender Reichweiten in bescheidenen Dimensionen bleibt. Vergleichsweise günstig sieht die Zukunft der öffentlich-rechtlichen Sender aus, unterliegen sie doch nicht im vollen Maße dem Wettbewerb.

Der große Durchbruch von Kabel und Satellit wird erst im nächsten Jahrzehnt erfolgen. Dennoch werden 15 bis 20 Kanäle in jedem Land bald eine Selbstverständlichkeit sein. Die bevorstehende TV-Grundsatzordnung der EG wird die kommerzielle Situation des Satellitenfernsehens entscheidend beeinflussen.

Das Fernsehen wird das beliebteste Unterhaltungsmedium sein. Aufgrund einer wesentlich höheren Zahl von Kanälen und längeren Sendezeiten wird das Programmangebot doppelt so hoch sein wie gegenwärtig.

Dieser Trend ist auch an den europaweiten Entwicklungen in den letzten Jahren abzulesen. In den 18 Mitgliedsländern von EG und EFTA stieg die Zahl der Fernsehkanäle von 78 im Jahr 1987 auf bereits 91 im Jahr 1989. 22 dieser Kanäle sendeten in englischer, 18 in deutscher und 14 in französischer Sprache. 68 von 91 Kanälen beinhalteten ein umfassendes Programmangebot, 12 zählten zur Kategorie der Spartenkanäle, 11 boten Pay-TV. Die überwiegende Mehrheit der

Kanalbetreiber war auf Werbeeinkünfte angewiesen: lediglich neun Kanäle finanzierten sich komplett durch Gebühren, zwei weitere durch staatliche Zuschüsse oder Sponsoren.

Noch stärker als die Zahl der Kanäle nahm von 1987 bis 1989 das Programmvolumen zu, nämlich um etwa ein Viertel! 1989 wurden bereits 398.000 Stunden gesendet, für das laufende Jahr sind 423.000 Sendestunden prognostiziert.

Fernsehprogramme werden äußerst knapp sein. Europäische Produzenten werden nicht in der Lage sein, ihren Anteil am Programmangebot zu behaupten. Daher wird die Abhängigkeit von Importen aus den USA noch zunehmen. Unter den Privatsendern wird die Konzentration voranschreiten. Die öffentlich-rechtlichen TV-Anstalten werden, von drei Seiten unter Druck gesetzt, in eine schwere Krise geraten: Erstens zwingt sie der gesetzliche Auftrag, für ein breites Programmangebot zu sorgen. Zweitens werden weitere Gebührenerhöhungen nicht mehr akzeptiert. Drittens bleibt im Konkurrenzkampf gegen die Privaten um Einschaltquoten kein anderes Mittel, als ebenfalls das Angebot seichter bis schwachsinniger Boulevardsendungen zu erweitern, also, auf gut österreichisch, die „Verstadelung“ auf die Spitze zu treiben. Wie aber sollen die rasant steigenden Einkaufspreise verkraftet werden?

Die vorwiegend beschreibende Darstellungsweise des Autors hat freilich auch Nachteile. Es ist unverständlich, wieso Muzik darauf verzichtete, aufbauend auf dieser imposanten Akkumulation einschlägiger Informationen ein weit analytischeres Buch zu schreiben.

Michael Mesch

ERNÄHRUNG, BEVÖLKERUNGS- UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM

Rezension von: John Komlos,
Nutrition and Economic Development
in the Eighteenth-Century Habsburg
Monarchy. An Anthropometric
History, Princeton University Press,
Princeton, New Jersey 1989,
325 Seiten

Ausgangspunkt der Überlegungen Komlos' ist sein Ungenügen mit den bisherigen Erklärungen der Industrialisierung. Das Rostowsche Schema werde allgemein nicht mehr akzeptiert, ebenso wenig finde Gerschenkrons Hypothese des „great spurt“ eine empirische Evidenz. Auch Kuznets Konzept des „modern economic growth“, also des Einsetzens eines stetigen starken Wirtschaftswachstums lieferte zumindest für Österreich noch keine ausreichende Erklärung, weil hier im 18. Jahrhundert die Protoindustrialisierung kräftig begonnen hätte, jedoch durch die Napoleonischen Kriege unterbrochen worden wäre. Aber auch die Theorie der Protoindustrialisierung, also jene des ländlichen Merkantilismus, scheine nicht befriedigend, weil ländliches Handwerk durch Jahrhunderte existiert hätte und somit nicht erkläre, wieso es erst im 18. Jahrhundert zur Industrialisierung geführt habe, nicht zu reden von der Bedeutung städtischer Manufakturen. Allen diesen Auffassungen sei die Vorstellung der diskontinuierlichen Entwicklung, also die Auffassung eigen, der ökonomische Wachstumsprozeß habe sprunghaft eingesetzt. Demgegenüber betonten neuere Autoren dessen Langfristigkeit (Jones, North). Cameron versuche den zyklischen Charakter des Wachstums-

prozesses mit der Bevölkerungsentwicklung in Zusammenhang zu bringen. Ein Ansatz, den Komlos zum Angelpunkt seiner Hypothese macht.

Diese besagt, daß Wirtschaftswachstum, also die Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens, Akkumulation von Kapital, technischen und organisatorischen Wissens, in allen Phasen der europäischen Geschichte beobachtet werden könne. Dieser Wachstumsprozeß sei durch die Zunahme der Bevölkerung begünstigt worden (Boserup). Der expansive Prozeß sei jedoch unweigerlich in dem Moment zum Stillstand gekommen, zu dem die abnehmenden Grenzerträge der Landwirtschaft nicht mehr ausreichten, um die Bevölkerung ausreichend zu ernähren – das Wachstum endete in der „Malthusianischen Falle“. Das Kennzeichen der eigentlichen „industriellen Revolution“ liege nun darin, daß erstmals diese Malthusianische Falle beseitigt werden konnte, der Wachstumsprozeß im Gegensatz zur Vergangenheit nicht abgebrochen werden mußte. Diesen Ablauf demonstriert er an der Industrialisierung in der Habsburger-Monarchie und nennt ihn deshalb das „österreichische Modell“.

Ein großer Teil des Buches ist der Körpergröße österreichischer Rekruten und Kadetten gewidmet – der Untertitel lautet auch „An Anthropometric History“ – aus deren Reduktion im letzten Drittel des 18. Jahrhunderts auf jene Ernährungskrise geschlossen werden kann, die auch in den böhmischen Bauernunruhen manifest geworden war. Ausführlich befaßt sich Komlos mit der Politik des aufgeklärten Absolutismus, die durch Einschränkung der bäuerlichen Verpflichtungen gegenüber dem Grundherrn – also Verteilungspolitik – sowie durch Förderung der industriellen Entwicklung die Einkommenssituation der Bevölkerung in einer Weise zu gestalten versuchte, daß ihre physische Gesundheit sichergestellt wurde. Das entsprach dem „wohlfahrtsstaatlichen“ Selbstverständnis der damali-

gen Habsburger, aber auch ihrem Interesse an einer gesicherten finanziellen und militärischen Basis des Landes. Damit aber sei es gelungen, die sich öffnende Malthusianische Falle zu umgehen und den Prozeß der kontinuierlichen Industrialisierung in Gang zu setzen.

Komlos sieht auch den Industrialisierungsprozeß in Österreich keineswegs zeitlich verzögert, sondern datiert dessen Ingangkommen mit Ende des 18. Jahrhunderts für alle europäischen Staaten. Wohl sei England damals höher entwickelt gewesen als die Habsburger Monarchie; das hätte sich vor allem darin niedergeschlagen, daß die Malthusianische Falle einfach dadurch überwunden werden konnte, daß man Lebensmittel aus verschiedenen Weltgegenden importierte.

Die Studie vermittelt insbesondere dem österreichischen Leser eine Fülle von Informationen. Gleicherweise verdient die Hauptthese des Buches hohes Interesse. Sicherlich werden noch weitere Forschungen erforderlich sein, um sie entsprechend zu untermauern. So legt die These Komlos' nahe, Wirtschaftswachstum sei ein quasi natürlicher Prozeß, der durch Bevölkerungswachstum gefördert, aber durch die Malthusianische Falle unterbrochen würde. Hier stellt sich

allerdings die Frage, wieso dann die Industrialisierung in Europa stattfand? China ist eine weit ältere, über weite historische Phasen viel höher entwickelte Kultur. Wieso konnte sich der natürliche Wachstumsprozeß dort nicht durchsetzen? Ist dort die Malthusianische Falle besonders groß gewesen? Aber selbst dann hatte China ja viel mehr Zeit, sie letztlich doch zu überwinden. Anscheinend läßt sich die industrielle Revolution nicht so ohne weiteres auf die Bevölkerungsentwicklung reduzieren. Sicherlich nehmen alle neuen Autoren an, daß ihre Wurzeln sehr weit zurückreichen, aber doch sehr spezifisch und europäisch sind. Und auch wenn man annimmt, daß sie keine Diskontinuität der Entwicklung darstellt, stellt die Akkumulation von physischem und Sachkapital wie die Entstehung adäquater Institutionen, wie es scheint, einen exponentiellen Prozeß dar – der sich wohl nicht nur durch Überwindung von Hungersnöten erklären läßt.

Alle diese Überlegungen dokumentieren, daß es sich um ein Buch handelt, welches viele Anregungen vermittelt und intensiv diskutiert werden wird. Nichts besseres kann ein Autor erhoffen.

Felix Butschek

DEUTSCHLANDS WIRTSCHAFT VON DER KRISE DER 1840ER JAHRE BIS ZUM ERSTEN WELTKRIEG

Rezension von: Richard H. Tilly, Vom
Zollverein zum Industriestaat. Die
wirtschaftlich-soziale Entwicklung
Deutschlands 1834 bis 1914,
Deutscher Taschenbuch Verlag 4506,
München 1990, 234 Seiten, DM 12,80

Der in der bekannten dtv-Reihe „Deutsche Geschichte der neuesten Zeit“ erschienene Band beginnt mit einer Darlegung eines öfters stiefmütterlich behandelten Themas: der Krise der 1840er Jahre. Dabei handelte es sich einerseits um eine strukturelle Krise. Das Zusammenwirken von technischem Fortschritt und Bevölkerungswachstum hatte Unterbeschäftigung und Massenverarmung zur Folge. Am stärksten betroffen waren der gewerbliche und der protoindustrielle (Heimarbeits-)Bereich. Die extremen Einkommenseinbußen der Heimarbeiter fanden u. a. Ausdruck im berühmten schlesischen Weberaufstand des Jahres 1844.

Die witterungsbedingten Mißernten der Jahre 1845 und 1848 bewirkten rapide Preisanstiege bei Getreide und Kartoffeln. Am schärfsten war die Agrar- und Hungerkrise im preußischen Armenhaus Ostelbien. Diese Regionen wiesen den niedrigsten Lebensstandard, das höchste Bevölkerungswachstum und die geringste Industrialisierung auf. Die auch in diesen Jahren anhaltend hohen Getreideexporte aus dem östlichen Teil Preußens ließen die Preise steigen und erschwerten auf diese Weise der Unterschicht den Zugang zu Nahrungsmitteln. Die ostelbischen Großgrundbesitzer lehnten administrative

Eingriffe in den Lebensmittelhandel ab. Daher kamen staatliche Verordnungen und Zuteilungen vor allem außerhalb Preußens zur Anwendung. Öffentliche Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen erfolgten erst spät, nämlich im Revolutionsjahr 1848.

Die insbesondere vom Eisenbahnbau getragene Investitionswelle in der ersten Hälfte der vierziger Jahre fand mit der monetären Krise 1847 ein abruptes Ende. Unternehmenszusammenbrüche, Konkurse, Kapazitätseinschränkungen und Entlassungen leiteten die tiefe Rezession 1847 bis 1849 ein. Die Revolution war somit Teil als auch Konsequenz einer länger andauernden, vielschichtigen Krise.

In der folgenden Gründerzeit bis Mitte der 1870er Jahre stiegen die gesamtwirtschaftliche Produktivität und das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen. Stagnierende Reallöhne implizieren eine erhebliche Umverteilung zu den Kapitaleinkommen in dieser Periode. Die Verteilungsverschiebung kann als das Ergebnis eines gesamtwirtschaftlichen Arbeitskräfteüberschusses aufgefaßt werden. Auf die Investitionstätigkeit übte sie über die Ersparnisbildung vermutlich einen positiven Einfluß aus. Die höhere Investitionsrate wiederum beschleunigte die Diffusion des technischen Fortschritts und damit die Steigerung der Produktivität. Festzuhalten ist in diesem Zusammenhang, daß gerade wegen der Durchsetzung der Fabriksproduktion, insbesondere im Textilbereich, die protoindustriellen Verdienstmöglichkeiten schrumpften. Die Fabriken schufen sich somit zumindest partiell auf mittlere Sicht ihr eigenes Arbeitskrätereservoir.

Neben dem Eisenbahnbau, der Eisenindustrie und dem Kohlebergbau zählte der Maschinenbau zu den Führungsindustrien der Gründerzeit. Das spektakuläre Wachstum dieser Branche – die Zahl der Maschinenfabriken stieg von 417 (1846) auf 665 (1861) und etwa 1.400 (1871) – war teils eine Reaktion auf die Eisenbahnnachfrage, teils

autonom. Bereits in den siebziger Jahren bestanden einige Großunternehmen mit mehreren tausend Beschäftigten. Die Standorte konzentrierten sich stark in den Städten.

In den beiden letzten Jahrzehnten des Kaiserreichs erfolgte in der Maschinenindustrie nochmals eine Beschleunigung des Wachstumstempos: 1882 zählte die Branche 4.887 Betriebe mit 94.900 Beschäftigten, 1907 schon 6.083 Betriebe mit 270.300 Beschäftigten. Die Ursachen dieser Dynamik lagen in der Hinwendung zur Massenproduktion in einigen Bereichen, in der Spezialisierung einzelner Produktionszweige sowie in der Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Technik. Der Exportanteil stieg ständig, bereits 1909 wurde fast das diesbezügliche Niveau Großbritanniens erreicht. Die Vielfalt der Produkte verhinderte ähnliche Konzentrationstendenzen wie in der Eisen- und Stahlindustrie.

Zwischen 1880 und 1913 erfolgte ein merklicher Anstieg des durchschnittlichen Lebensstandards der unselbstständig Beschäftigten. Der Reallohnanstieg betrug in diesem Zeitraum durchschnittlich 1,4 Prozent p. a. Die Verteilung dieser Wohlstandsverbesserung auf einzelne Gruppen ist aber nach wie vor kontrovers. Daten zur personellen Einkommensverteilung in Preußen zeigen eine Zunahme der Ungleichheit in den achtziger und neunziger Jahren, danach kaum noch Veränderungen. Erstere war vor allem eine Folge überproportionaler Einkommenszuwächse der reichen Kapitalbesitzer. Die Kluft zwischen Ober- und Mittelschicht vergrößerte sich also. Das starke Wachstum der Kapitaleinkommen ist auf die Kapitalknappheit infolge der raschen Urbanisierung zurückzuführen. Die Mobilisierung der Arbeitnehmer und die Proteste der Arbeiterbewegung beruhten mithin nicht auf einer absoluten Verarmung derselben, sondern auf einer relativen, insbesondere in Relation zur Oberschicht.

Im Zusammenhang mit dem akuten Arbeitskräftemangel in der ostelbischen Landwirtschaft, der in den achtziger Jahren aus der massenhaften Abwanderung von Kleinbauern und Landarbeitern in die Städte resultierte, spricht Tilly auch ein gegenwärtig in Österreich hochaktuelles Thema an, nämlich die Mobilisierung billiger, unqualifizierter Saisonarbeitskräfte aus dem Ausland, in diesem Fall aus Russisch-Polen und Galizien. Erwünscht war eine mobile Einsatzreserve während der Erntezeiten, absolut unerwünscht war eine Einwanderung dieser Arbeitskräfte. Restriktive behördliche Regulierungen setzten dies durch (Legitimationszwang, Rückkehrzwang): Die Ausländer waren an bestimmte Arbeitsplätze gebunden und hatten in der winterlichen „Karenzzeit“ in ihr Herkunftsland zurückzukehren. Die Analogie zu dem von mancher Seite gewünschten „Saisonnier-Status“ ist nicht zu übersehen . . .

Der Anhang enthält einige Dokumente zur deutschen Wirtschaftsgeschichte des 19. Jahrhunderts und erläutert den aktuellen Forschungsstand sowie wichtige Literaturbeiträge. Zahlreiche tabellarische Übersichten und Abbildungen bieten statistische Materialien zu den im Textteil diskutierten Themen.

Tilly ist es eindrucksvoll gelungen, auf relativ engem Raum das zeitlich ungleichgewichtige Wirtschaftswachstum Deutschlands von 1834 bis 1914 als Ergebnis von langfristig wirkenden Faktoren wie Bevölkerungswachstum, Kapitalbildung und technisch-organisatorischem Fortschritt sowie den Interessen von Individuen und sozialen Gruppen darzustellen. Ein Hinweis zum Schluß: Die Lektüre des vorliegenden Bandes kann mit großem Gewinn mit jener von Hubert Kiesewetters Buch „Industrielle Revolution in Deutschland“ (Edition Suhrkamp) kombiniert werden, da die Inhalte zu einem wesentlichen Teil komplementär sind.

Michael Mesch

Eduard-März-Preis

Zur Förderung von wissenschaftlichen Arbeiten auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Sozialgeschichte hat die Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien gemeinsam mit der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Salzburg den Eduard-März-Preis geschaffen, der mit S 20.000,- dotiert ist.

Der Preis wurde für das Jahr 1990 erstmals ausgeschrieben (siehe „Wirtschaft und Gesellschaft“ 4/1989, S. 624). Insgesamt wurden 14 Dissertationen und Diplomarbeiten eingesandt. Die Jury, bestehend aus Dr. Günther Chaloupek, Arbeiterkammer Wien, KADir. Mag. Karl Fink, Arbeiterkammer Salzburg, Dr. Fritz Weber, Wien, und Univ.-Prof. Dr. Josef Wysocki, Universität Salzburg, hat den Preis an Dr. Bertram Ortner für seine Arbeit „Österreichs eigentümliche Industrieigentumsstruktur und ihre Akkumulationsgeschichte“ verliehen. Die Arbeit enthält eine umfassende Darstellung der Entwicklung der Eigentumsstruktur in der österreichischen Industrie seit Beginn der Industrialisierung, wobei insbesondere für den Einfluß von Faktoren im Bereich der Finanzierung des Expansionsprozesses neue Aspekte aufgezeigt werden.

Eduard-März-Preis 1991

1991 wird der Preis für hervorragende Arbeiten auf dem Gebiet der Wirtschafts- und Sozialgeschichte neuerlich ausgeschrieben. Der Preis ist mit S 20.000,- dotiert und wird jährlich im September vergeben. Ende der Einreichfrist ist der 15. Februar 1991. Berücksichtigt werden Diplomarbeiten und Dissertationen, die an österreichischen Universitäten abgefaßt wurden. Bewerbungen unter Beifügung der gegenständlichen Arbeit und kurzer Angaben zur Person des Bewerbers/der Bewerberin sind zu richten an: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wirtschaftswissenschaftliche Abteilung, Prinz-Eugen-Straße 20-22, A-1041 Wien.