

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

43. Jahrgang (2017), Heft 3

Inhalt

Editorial

Zu den wirtschaftspolitischen Herausforderungen für die kommende Bundesregierung	327
---	-----

Begutachtete Artikel

Stefan Ederer, Josef Baumgartner, Marian Fink, Serguei Kaniovski, Christine Mayrhofer, Silvia Rocha-Akis Effekte eines flächendeckenden Mindestlohns in Österreich	343
Helmut Hofer, Gerlinde Titlbach, Stefan Vogtenhuber Polarisierung am österreichischen Arbeitsmarkt?	379
Maximilian Unger, Stella Zilian, Wolfgang Polt, Wilfried Altzinger, Timon Scheuer, Karim Bekhtiar Technologischer Fortschritt und Ungleichheit: eine empirische Analyse der Entwicklung in Österreich 2008-2014	405

Bücher

Gilbert Faccarello, Heinz D. Kurz (Hrsg.), Handbook on the History of Economic Analysis (3 Bde.) (Matthias Schnetzer)	439
Branko Milanović, Die ungleiche Welt. Migration, das Eine Prozent und die Zukunft der Mittelschicht (Michael Ertl)	444
Michael Schneider, Mike Pottenger, John E. King, The Distribution of Wealth – Growing Inequality? (Bernhard Schütz)	449
Daniel Vaughan-Whitehead (Hrsg.), Europe's Disappearing Middle Class? Evidence from the World of Work (Miriam Rehm)	452
Noam Chomsky, Requiem for the American Dream. The 10 Principles of Concentration of Wealth & Power (Martin Schürz)	458
Max Haller in Zusammenarbeit mit Anja Eder, Ethnic Stratification and Economic Inequality Around the World. The End of Exploitation and Exclusion? (Thomas Benedikter)	461
Rudolf Mosler, Walter J. Pfeil (Hrsg.), Mindestlohn im Spannungsfeld zwischen Kollektivvertragsautonomie und staatlicher Sozialpolitik (Josef Zuckerstätter)	466

Martin Westlake, The European Economic and Social Committee – the House of European Organised Civil Society (Thomas Delapina)	470
Marie-Janine Calic, Südosteuropa. Weltgeschichte einer Region (Martin Mailberg)	474
Edith Hall, Die alten Griechen. Eine Erfolgsgeschichte in zehn Auftritten (Felix Butschek)	480

Unsere AutorInnen:

Wilfried Altzinger ist ao. Univ. Prof. an der Wirtschaftsuniversität Wien und Vorstand des Forschungsinstituts „Economics of Inequality“ (INEQ) ebendort.

Josef Baumgartner ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Karim Bekhtiar studiert an der Wirtschaftsuniversität Wien Volkswirtschaftslehre im Master-Programm und ist Tutor am Institut für Makroökonomie ebendort.

Stefan Ederer ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Marian Fink ist temporärer Projektmitarbeiter am Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Helmut Hofer ist Mitarbeiter des Instituts für Höhere Studien (IHS) in Wien.

Serguei Kaniovski ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Christine Mayrhuber ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Wolfgang Polt ist Mitarbeiter von JOANNEUM RESEARCH POLICIES – Institut für Wirtschafts- und Innovationsforschung in Wien.

Silvia Rocha-Akis ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) in Wien.

Timon Scheuer ist Mitarbeiter am Graz Schumpeter Centre der Karl-Franzens-Universität Graz.

Gerlinde Titelbach ist Mitarbeiterin des Instituts für Höhere Studien (IHS) in Wien.

Max Unger ist Mitarbeiter von JOANNEUM RESEARCH POLICIES – Institut für Wirtschafts- und Innovationsforschung in Wien.

Stefan Vogtenhuber ist Mitarbeiter des Instituts für Höhere Studien (IHS) in Wien.

Stella Zilian ist wissenschaftliche Projektmitarbeiterin des Forschungsinstituts „Economics of Inequality“ (INEQ) der Wirtschaftsuniversität Wien.

Editorial

Zu den wirtschaftspolitischen Herausforderungen für die kommende Bundesregierung

Österreichs Wirtschaft befindet sich im Konjunkturaufschwung. Die vorsichtige Erholung, die 2015 eingesetzt und 2016 an Breite gewonnen hat, ist in den letzten Quartalen in eine kräftige Expansion übergegangen. Die heimische Wirtschaft wird im Jahr 2017 real um etwa 3% und 2018 kaum schwächer wachsen, damit so stark wie seit zehn Jahren nicht mehr. Hohe Qualität der Produkte und steigende Nachfrage aus Ost- und Westeuropa haben der Industrie kräftige Impulse verliehen, die nicht nur schon seit Jahren stärker wächst als jene Deutschlands, sondern heuer um gut 5% zulegen wird. Kräftiges Beschäftigungswachstum und Steuerreform stützen die Konsumnachfrage der privaten Haushalte, deren Schwäche über einige Jahre den wichtigsten Grund für den temporären Wachstumsrückstand gegenüber Deutschland bildete. Steigende Kapazitätsauslastung und positive Absatzerwartungen beleben die Investitionstätigkeit der Unternehmen; vor allem die Ausrüstungsinvestitionen in Maschinen, Fahrzeuge und Elektrogeräte legen schon heuer kräftig zu (2017 real +6%), und die Industrieunternehmen wollen ihre Investitionen dieses Jahr sogar um ein Fünftel ausweiten.

Der Konjunkturaufschwung beschleunigt das Beschäftigungswachstum und die Abgabeneinnahmen, was die Arbeitslosigkeit und vor allem das Budgetdefizit deutlich verringert. Gleichzeitig erhöhen sich allerdings auch Material-, Ressourcen- und Energieverbrauch sowie Treibhausgasemissionen, die seit Beginn der Finanzkrise leicht rückläufig waren. Insgesamt steht Österreichs Wirtschaft, nicht nur was die Dynamik, sondern auch was das Niveau betrifft, im europäischen Vergleich gut da. Beim BIP pro Kopf zu Kaufkraftparitäten belegen wir Rang 4, beim Nettoäquivalenz-Medianeinkommen der Haushalte Platz 2, bei der Sozialquote Platz 6 und – weil das hohe wirtschaftliche und soziale Niveau auch finanziert werden muss – bei der Abgabenquote Platz 5 unter den 28 EU-Mitgliedsländern. Alle Fakten belegen das hohe Niveau des Sozial- und Wirtschaftsstandorts und strafen die ProponentInnen des „Abgesandelt-Mythos“ Lügen.

Dies laufend zu tun ist wichtig, denn die vielleicht größte Schwäche der österreichischen Wirtschaft und gleichzeitig auch die größte Gefahr für die weitere Entwicklung bildet das mangelnde Selbstvertrauen im Land oder viel konkreter die mutwillige Schlechtmacherei des Stand-

orts durch UnternehmerInnen und ihre FunktionärInnen. Dies geschieht entweder in bedenklicher Unkenntnis von Daten und Fakten oder in erkennbarer politischer Absicht zur Schwächung von ArbeitnehmerInnenneinkommen und Sozialstaat (siehe WuG-Editorial 4/2016).

Die neue Bundesregierung findet wirtschaftlich und sozial also eine günstige Ausgangsposition vor. Das erleichtert die Bewältigung der zahlreichen anstehenden Herausforderungen immens. Doch gleichzeitig sind eine konkrete Problemdiagnose und der politische Willen zur Veränderung unverzichtbar, um Österreich in den kommenden fünf Jahren wirtschaftlich und sozial weiterzubringen.

Nachhaltige Senkung der Arbeitslosigkeit

Auf dem heimischen Arbeitsmarkt hat die Trendwende im Lauf des Jahres 2016 eingesetzt: Nach fünf Jahren stetigen Anstiegs der Zahl der Arbeitslosen ist endlich ein Rückgang zu beobachten, der im Jahresdurchschnitt 2017 etwa 15.000 erreichen wird. Er ist primär das Ergebnis einer konjunkturell bedingten Beschleunigung des Beschäftigungswachstums. Dieser positive Einfluss der Konjunktur, der auch in einem markanten Anstieg der Zahl der offenen Stellen zum Ausdruck kommt, wird laut den aktuellen Prognosen zumindest im Jahr 2018 weiter anhalten. Zusammen mit neuen Maßnahmen aktiver Arbeitsmarktpolitik, die noch die letzte Regierung beschlossen hat, darunter vor allem der zielgerichteten und innovativen „Aktion 20.000“ für ältere Arbeitslose, dürfte das auch im kommenden Jahr zu einem ähnlich starken Rückgang der Zahl der Arbeitslosen führen.

Dieser Verringerung um vielleicht 30.000 in den Jahren 2017/18 nimmt sich allerdings in Relation zum Anstieg der Zahl der Arbeitslosen um 150.000 seit Beginn der Finanzkrise 2008 bzw. um mehr als 100.000 seit Beginn der stagnativen wirtschaftlichen Entwicklung 2012 bescheiden aus. Keine Frage, steigt die Zahl der Beschäftigten – wie das in den letzten fünf Jahren mit durchschnittlich 40.000 pro Jahr der Fall war –, dann erhöht sich auch die friktionelle Arbeitslosigkeit. Doch selbst in Bezug auf die Arbeitslosenquote, die die Arbeitslosigkeit in Relation zu den Erwerbspersonen setzt, sind wir vom Vorkrisenniveau noch sehr weit entfernt: Bei der Berechnung laut Eurostat (2008: 4% der Erwerbspersonen) müsste die Zahl der Arbeitslosen gegenüber 2017 um etwa 50.000 sinken, um das Niveau von 2008 wieder zu erreichen; bei der Berechnung laut nationaler Definition (2008: 6% der unselbstständigen Erwerbspersonen) wäre sogar ein Rückgang um bis zu 100.000 notwendig.

Seit Beginn der Finanzkrise sind Beschäftigung und Arbeitslosigkeit markant gestiegen. Die Arbeitslosenquoten auf das Niveau von 2008

zu senken, muss eines der zentralen Ziele der neuen Bundesregierung für die kommende Legislaturperiode sein. Denn die hohe Arbeitslosigkeit bedeutet für die unmittelbar Betroffenen und ihre Familien massive Verschlechterungen im Lebensstandard, sie trifft darüber hinaus aber auch viele andere Beschäftigte und ihre Interessenvertretungen, deren Verhandlungsmacht durch die Schieflage des Arbeitsmarktes eingeschränkt wird; nicht zuletzt beeinträchtigt Arbeitslosigkeit die Finanzierbarkeit des Sozialstaates und geht damit zulasten der gesamten Bevölkerung. Für eine markante Senkung der Arbeitslosigkeit sind Weichenstellungen auf mehreren Ebenen notwendig:

Erstens muss die Nachfrage nach Arbeitskräften weiterhin kräftig zunehmen. Ohne einen spürbaren Beschäftigungssog ist eine Reduktion der Arbeitslosigkeit nicht denkbar. Dieser wiederum setzt eine umfassende Ausweitung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage voraus. Nach wie vor bestehen umfangreiche unausgeschöpfte Produktions- und Beschäftigungspotenziale. Sie zu heben verlangt nach einer kräftigen Erhöhung der privaten und öffentlichen Investitionsquoten und der Konsumnachfrage in Österreich und noch viel deutlicher in der gesamten Eurozone.

Zweitens gilt es, die Qualität der Beschäftigung zu verbessern. Ein erheblicher Teil der neu geschaffenen Jobs ist temporär, die Einkommen bei Jungen, Frauen und MigrantInnen bleiben zurück, viele teilzeitbeschäftigte Menschen würden ihre Arbeitszeit gerne ausweiten. Bei vielen sozialen Gruppen ist der Konjunkturaufschwung noch nicht angekommen. Gleichzeitig gibt es viele Beschäftigte, die über zu lange Arbeitszeiten und arbeitsbedingte Gesundheitsbeschwerden klagen. Ein funktionsfähiger Arbeitsmarkt muss den Bedürfnissen aller Menschen gerecht werden.

Die letzten Jahre haben auch gezeigt, dass selbst ein überdurchschnittlich starker Anstieg der Arbeitskräftenachfrage nicht ausreicht, um auch die Zahl der Arbeitslosen im Inland zu senken. Deshalb müssen, drittens, alle Anstrengungen unternommen werden, die offenen Stellen mit den derzeit Arbeitslosen zu besetzen. Der seit Mitte 2017 bestehende „Beschäftigungsbonus“ versucht dazu einen Beitrag zu leisten, ist allerdings zu wenig spezifisch angelegt und weist deshalb hohe Mitnahmeeffekte auf. Die Politik muss noch stärker unmittelbar beim Pool der Arbeitslosen ansetzen. Dies kann die intensive Qualifikation für Arbeitslose in Hinblick auf den aktuellen Bedarf der Betriebe ebenso betreffen wie stärkere positive Anreize in Bezug auf die regionale Mobilität: Wenn heute etwa in einem der automotiven Zentren der österreichischen Wirtschaft in der Steiermark oder in Oberösterreich Tausende Arbeitsplätze neu zu besetzen sind, dann müssen die Firmen mit dem Ausbau der Infrastruktur (Werkswohnungen, Betriebskin-

dergärten, *Training on the job*) und günstigen Arbeitsbedingungen (Lohnniveau und Arbeitszeiten) genauso wie die öffentliche Hand (intensive Vermittlung durch das AMS, Übersiedlungshilfen, Schulbau, öffentlicher Verkehr, sozialer Wohnbau und Mietenregulierung) bemüht sein, die geeigneten Rahmenbedingungen bereitzustellen. Zugleich müssen die Arbeitslosen flexibel genug sein, diese Angebot auch anzunehmen, damit diese einmaligen Chancen für die Betroffenen und den gesamten Arbeitsmarkt nicht ungenützt bleiben.

Der starken Ausweitung des Angebots an Arbeitskräften, die den heimischen Arbeitsmarkt über Jahre prägt, muss viertens mit innovativen Formen der Angebotspolitik begegnet werden. Seit mehreren Jahren verleihen die Gewerkschaften dem Thema der Verkürzung der durchschnittlich geleisteten Arbeitszeit neues Augenmerk. Das mit gutem Grund, wenn man generell einen breiteren, nicht nur monetär bestimmten Wohlstandsbegriff im Auge hat oder spezifischer an die gesundheitsgefährdenden Folgen überlanger Arbeitszeiten denkt. In diesem Sinn besteht die gewerkschaftliche Strategie darin, den Produktivitätsspielraum für Wohlstandssteigerungen nicht nur in Form einer Realloohnerhöhung, sondern auch in einer Verringerung der Arbeitszeit zu nutzen. Die Freizeitoption der Elektro- und Metallindustrie hat hier gemeinsam mit neuen Schichtmodellen Vorreiterrolle erlangt. Arbeitszeitpolitik sollte auch auf gesetzlicher Ebene in den kommenden Jahren neu gedacht werden, etwa was die Ausweitung des gesetzlichen Urlaubsanspruchs oder die Eliminierung steuerlicher Fehlanreize betrifft.

Gerechte Verteilung des Wohlstandes

Die Verteilungssituation ist in Österreich im Vergleich mit den anderen EU-Ländern vor allem in Bezug auf die verfügbaren Einkommen (nach Abzug der Abgaben und unter Hinzurechnung von Sozialtransfers und sozialen Dienstleistungen) recht günstig. Das mediane Äquivalenzgesamtnettoeinkommen zu Kaufkraftstandards, das das real verfügbare Einkommen des Haushalts in der Mitte der Gesellschaft darstellt und einen geeigneten Indikator zur Bewertung des materiellen Lebensstandards bildet, weist den zweithöchsten Wert der EU-28 auf (nach Luxemburg und vor Schweden). Neben dem relativ hohen BIP pro Kopf ist das vor allem den positiven Wirkungen des Sozialstaates auf den Lebensstandard zu verdanken: Österreich weist eines der stärksten Umverteilungsvolumen durch Abgaben und Sozialleistungen aller EU-Länder auf. Von konservativer Seite wird die Umverteilung oft beklagt, meist in rein ideologischer Absicht und ohne Kenntnis grundlegender Fakten und Prinzipien des Sozialstaates. Das uninformierte Diktum, in den Sozialstaat würden nur wenige Leistungswillige einzah-

len, um andere Bevölkerungsgruppen zu finanzieren, offenbart dies in erschreckender Weise. Erstens stammt zwar tatsächlich das Aufkommen an Lohn- und Einkommensteuer in erheblichem Ausmaß vom oberen Einkommensdrittel (was bei einer progressiven Steuer und relativ ungleicher Verteilung der Bruttoeinkommen nicht weiter überrascht), doch diese Steuerarten bilden nur etwa ein Sechstel der staatlichen Einnahmen. Analysiert man die Verteilungswirkung aller Abgaben, so stellt sich schnell heraus, dass alle Bevölkerungsgruppen gemessen am Einkommen etwa gleich viele Abgaben zahlen, nur die unteren und oberen Ränder der Verteilung bleiben da zurück. Zweitens erfolgt die Umverteilung primär über sozialstaatliche Leistungen, von sozialen Transfers wie den Kinderbeihilfen bis zu Dienstleistungen wie der Gesundheitsversorgung und den Pflegeleistungen. Von diesen Leistungen profitieren nicht „die Armen“, sondern alle Bevölkerungsgruppen, allerdings zu unterschiedlichen Zeitpunkten ihres Lebens, nämlich dann, wenn sie die Leistungen der Solidargemeinschaft auch brauchen. Die erhebliche Umverteilungswirkung, die an den konkreten lebensweltlichen Bedürfnissen der Menschen anknüpft, ist Ausdruck der Stärke unseres breiten sozialen Sicherungssystems und Basis für wirtschaftlichen Erfolg, nicht Hinderungsfaktor.

Trotz der relativ günstigen Ausgangssituation gibt es im Verteilungsbereich vor allem drei offene Fragen: Laut den Daten des „Household Finance and Consumption Survey“ des Europäischen Zentralbankensystems weist Österreich die zweithöchste Vermögenskonzentration aller dreizehn beteiligten Länder auf. Die Ursachen und Folgen dieses Faktums müssen nüchtern analysiert werden. Es ist wenig bedenklich, wenn das gut ausgebaute soziale und umlagefinanzierte Pensionsversicherungssystem in Österreich im Gegensatz zu vielen anderen Ländern keine umfangreiche private und kapitalgedeckte Pensionsvorsorge notwendig macht, sofern weitere Leistungskürzungen im ASVG verhindert werden können. Gleiches gilt für den im europäischen Vergleich gut entwickelten und hochqualitativen Sektor des kommunalen und genossenschaftlichen Mietwohnungsbestandes, der privates Eigentum an Wohnraum nicht notwendig macht, sofern die Wohnbautätigkeit der öffentlichen Hand mit dem raschen Bevölkerungswachstum vor allem in den Ballungszentren Schritt hält. In Österreich braucht man kein großes Vermögen, um gut leben zu können.

Jedoch bringt die Vermögenskonzentration erhebliche Probleme mit sich: Das oberste Prozent der Haushalte besitzt ein Vermögen von mehr als 500 Mrd. Euro, das sind etwa 40% des gesamten Haushaltsvermögens. Einige wenige vom Schicksal Begünstigte verfügen damit über unangemessen hohen Einfluss auf Wirtschaft, Politik und Medien, was nicht zuletzt demokratiepolitische Gefahren mit sich bringt. Zudem

wird diese starke Konzentration der Vermögen in wachsendem Ausmaß an die nächste Generation vererbt, was nicht nur den gesellschaftlichen Zusammenhalt gefährdet, sondern auch die wirtschaftlichen und sozialen Anreizstrukturen auf den Kopf stellt.

Die Ansatzpunkte für die Problemlösungen im Vermögensbereich liegen auf der Hand: erstens die Erhöhung der Transparenz. Dafür sind vor allem eine Auskunftspflicht bei der Vermögenserhebung, der Einsatz von „*Oversampling*“, also die Einbeziehung von mehr Reichen in die Stichprobe, und ein regelmäßiger Reichtumsbericht der Bundesregierung notwendig. Zweitens die Einführung einer griffigen Erbschaftsteuer, deren Aufkommen zur Verringerung sozialer Unterschiede eingesetzt wird, etwa indem es für den Ausbau des sozialen Pflegesystems zweckgebunden wird, sowie einer Vermögensbestandssteuer, die die besonders vermögenden privaten Haushalte trifft.

Gerade die Erbschaftsteuer stellt ein valides Instrument zur Bekämpfung eines zweiten zentralen Problems des Verteilungsbereichs dar, der zu geringen sozialen Mobilität. Während es etwa mithilfe beharrlicher Anstrengungen zur Öffnung des Bildungssystems in den 1970er- und 1980er-Jahren gelungen ist, den Kindern aus den Arbeiterschichten die gesamte Bildungslandschaft zu öffnen, trifft dies heute immer weniger zu. Das Bildungssystem droht neuerlich schichtenspezifisch zu versteinern, was für die gesamte Gesellschaft äußerst gefährliche Auswirkungen mit sich brächte. Die Ansatzmöglichkeiten der Politik sind vielfältig. Sie müssen jedenfalls einen starken Schwerpunkt am Beginn der Bildungslaufbahn setzen, indem in Kindergärten und Volksschulen vor allem dort investiert wird, wo die sozialen Herausforderungen besonders groß sind.

Das dritte drängende Verteilungsthema bildet die kontinuierliche Zunahme der Ungleichheit der Primäreinkommen: Die zunehmende Dualisierung des Arbeitsmarktes, die in einer wachsenden Zahl von prekär und vor allem nicht kontinuierlich Beschäftigten zum Ausdruck kommt, spielt hier ebenso eine Rolle wie die Zunahme von Kapitaleinkommen, die nur einer kleinen Schicht an Vermögenden zugutekommt. Noch kann der Sozialstaat die zunehmende Ungleichheit der Primäreinkommen so kompensieren, dass die Sekundärverteilung in Österreich relativ egalitär ist. Doch massive Steuersenkungen, die notwendigerweise entsprechende Sozialausgabenkürzungen nach sich ziehen, können das sehr rasch ändern.

Nachhaltiger Staatshaushalt

Die budgetäre Ausgangslage für die neue Bundesregierung ist günstig: Der Konjunkturaufschwung wird das Budgetdefizit bereits 2018

weitgehend zum Verschwinden bringen, falls nicht kostspielige Steuersenkungen das verhindern. Damit wären auch neuerlich die wichtigsten Vorgaben von europäischer Seite erfüllt. Der Konjunkturaufschwung trägt auch zum rascheren Abbau der Staatsschulden bei. Finanzkrise und Bankenrettung hatten die Bruttostaatsschulden von 65% auf 85% des BIP nach oben getrieben. Nun dürfte die 70%-Marke Anfang der 2020er-Jahre unterschritten werden, und der Schuldenstand von 2007 könnte Mitte des kommenden Jahrzehnts wieder erreicht werden. Viele ökonomische Analysen und auch die EU-Vorgaben enden beim Bruttoschuldenstand. Unverständlicherweise werden in eklatantem Gegensatz zur Analyse von Unternehmensbilanzen beim Staat die positiven Vermögenswerte nicht in die Rechnung einbezogen. Erst langsam werden Daten verfügbar und lichtet sich damit die Intransparenz. Eine erste Analyse der entsprechenden Informationen durch die AK kommt zum Ergebnis, dass nach Einbeziehung von Forderungen und Anlagevermögen der öffentliche Sektor eine deutlich positive Vermögensbilanz aufweist.

Die größte Gefahr für einen nachhaltigen Staatshaushalt stellt neben einem neuerlichen Aufflammen der Banken- und Finanzkrise die notorische Steuersenkungslust der Politik dar. Sie prägte auch den Wahlkampf für die Nationalratswahlen 2017, in der die Parteien einander in dieser Hinsicht wie auf einem Jahrmarkt überboten. Kaum ist die Steuerreform 2016 im Budget verdaut, werden Steuersenkungspläne gewälzt, deren Volumina fast das Vierfache betragen, noch dazu ohne jede seriöse Darstellung der Finanzierbarkeit. Im Rahmen der Lohnsteuersenkung 2016 haben AK und ÖGB vehement darauf gedrängt, dies nicht über einen ungedeckten Scheck, sondern über konkrete Maßnahmen zu erreichen: etwa durch die Einführung einer Registrierkassen- und Belegerteilungspflicht, die Anhebung der Kapitalertragssteuer für Dividenden auf 27,5% und des Spitzensatzes der Einkommensteuer auf 55%, Reformen bei der Grunderwerbsteuer sowie die Beseitigung verschiedener steuerlicher Ausnahmen.

Die Gegenfinanzierungspläne der nun kolportierten Steuersenkungspläne strotzen hingegen vor Intransparenz, Ungereimtheiten, Doppelzählungen und Unseriosität. Wenig fundiert ist die Hoffnung, Steuersenkungen würden sich weitgehend von selbst finanzieren, weil sie zu mehr Investitionen und Konsum führen. Der Selbstfinanzierungsgrad von Steuersenkungen hängt stark von der Ausgabenneigung der begünstigten Bevölkerungsgruppen ab. Im unteren Einkommensdrittel ist dieser besonders hoch, die kurzfristige marginale Konsumneigung liegt bei 80%. Dennoch würden auch Abgabensenkungen, die ausschließlich dem unteren Haushaltsdrittel zugutekommen, einen unmittelbaren Selbstfinanzierungsgrad von nicht mehr als 40% aufweisen. Einkom-

mensteuersenkungen, die alle Erwerbstätigen begünstigen, weisen erfahrungsgemäß einen Selbstfinanzierungsgrad von kaum mehr als 20% auf. Dazu kommt, dass milliardenschwere Einsparungsvorhaben, die in manchen Wahlprogrammen zur Gegenfinanzierung angeboten wurden, selbst wieder stark dämpfende Wirkungen auf Einkommen und Steueraufkommen hätten, was in eben diesen Programmen allerdings verlässlich ignoriert wird. Ausgabenkürzungen haben nach allen empirischen Analysen höhere Multiplikatoreffekte als Steuersenkungen, was den konjunkturellen Selbstfinanzierungseffekt sogar ins Negative drehen würde.

Großes Einsparungspotenzial wird gerne bei Verwaltung und Förderungen vor allem im föderalen System vermutet. Tatsächlich ist eine bessere Abstimmung zwischen Bund, Ländern und Gemeinden, was Zuständigkeiten, Verwaltungsabläufe und Förderungen betrifft, eines der dringlichsten Anliegen an eine vernünftige Budgetpolitik. Doch die markante Kürzung von Förderungen bedeutet erhebliche Leistungseinschränkungen bei Krankenhäusern, Schieneninfrastruktur, Arbeitsmarktpolitik oder auch Bauerneinkommen, denn das sind die großen Förderbereiche. Alles kann effizienter werden, und da und dort sind Millionen zu sparen, doch Milliardenbeträge sind hier auf absehbare Zeit nicht zu holen.

Ein dritter harmlos klingender Vorschlag lautet, die Staatsausgaben nicht mehr mit der Wirtschaftsleistung wachsen, sondern real stagnieren zu lassen. Das wäre allerdings die sozial und wirtschaftlich gefährlichste Maßnahme, denn sie würde auf massive Kürzungen bei Pensionen, Gesundheit, Pflege und Bildung hinauslaufen, Bereiche, die zwei Drittel der Staatsausgaben ausmachen. Die langfristigen Prognosen sehen die Ausgaben für Alterssicherung bis 2060 real etwa gleich stark wie die Wirtschaftsleistung wachsen und sich so bei 15% des BIP stabilisieren. Angesichts des Anstiegs des Anteils der Über-64-Jährigen von 18% auf 28% der Bevölkerung erfordert dies die merkliche Anhebung des effektiven Pensionsantrittsalters. Wenn die staatlichen Pensionsausgaben in Zukunft insgesamt nicht mehr mit der Wirtschaftsleistung wachsen, sondern real stagnieren sollen, dann müssen notwendigerweise die einzelnen Pensionen real markant gekürzt werden.

Der politisch vereinbarte Kostendämpfungspfad begrenzt den Anstieg der realen Gesundheitsausgaben auf etwa 1% pro Jahr, was angesichts des Kostenanstiegs in der Medizintechnik und der Alterung der Gesellschaft ambitioniert ist und erhebliche Effizienzsteigerungen voraussetzt. Eine darüber hinausgehende Ausgabenkürzung droht die öffentliche Gesundheitsversorgung zu verschlechtern. Das gilt noch stärker für Einsparungen im Pflegesystem. Hier sehen die derzeitigen Pläne einen realen Ausgabenpfad von etwa +2% pro Jahr vor. Dieser

Anstieg ist auch dringend notwendig, um bei alternder Bevölkerung ein modernes Pflegesystem aufzubauen, das allen Menschen – nicht nur den Reichen – eine qualitativ hochwertige Versorgung garantiert. Ebenso sind zusätzliche Investitionen im Bildungssystem dringlich. Vor allem „Brennpunktschulen“ mit besonders vielen sozial benachteiligten Kindern brauchen dringend mehr Personal und Geld. Zum Teil kann das mit Einsparungen bei Kleinstschulen und in der Verwaltung kompensiert werden, doch die Bildungsausgaben müssen angesichts der sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen langfristig steigen.

Die genannten Sozialleistungen sind unverzichtbar für den gesellschaftlichen Zusammenhalt und bilden eine Basis des wirtschaftlichen Erfolgs des Landes. Sie sollen nicht über Kredite, sondern über Steuern und Beiträge finanziert werden. Bei hoher Sozialquote stellt eine hohe Abgabenquote ein Kennzeichen der Zivilisation dar.

Reformbedarf besteht dennoch sowohl auf der Einnahmen- als auch auf der Ausgabenseite des Staatshaushalts: Auf der Steuerseite sollen aus wirtschaftlichen und sozialen Gründen die Arbeitseinkommen entlastet, Vermögensbestände, -übertragungen und -einkommen sowie ökologisch schädliche Produktions- und Lebensweisen hingegen belastet werden. Auf der Ausgabenseite gilt es vor allem, soziale Dienstleistungen wie Pflege, Schulen oder Kindergärten weiter auszubauen, Innovation und Bildung zu fördern und mehr Spielraum für öffentliche Investitionen zu schaffen.

Im Fokus der Budgetpolitik darf allerdings nicht nur der Staatshaushalt in Österreich liegen, die Bundesregierung muss sich auch auf europäischer Ebene aktiv für eine gesamtwirtschaftlich ausgerichtete Fiskalpolitik einsetzen. Die einseitige Sparpolitik zwischen 2011 und 2015 hat zu einem massiven Anstieg der Arbeitslosigkeit geführt, im besonderen Ausmaß in den Krisenländern, und die gesamte Eurozone wurde wirtschaftlich weit zurückgeworfen. Sehr spät, aber doch wurde diese Politik beendet, was wesentlich zur jüngsten wirtschaftlichen Erholung beitrug. Jetzt geht es darum, in der Eurozone Weichen für eine mittelfristig ausgerichtete Budgetpolitik zu stellen, die die Entwicklung von Wirtschaft und Arbeitsmarkt genauso im Auge hat wie die Verringerung der Staatsschulden. Die AK hat, auch in Kooperation mit anderen europäischen Forschungsinstituten, immer wieder konkrete Vorschläge hierfür vorgelegt, die hier nicht im Detail wiederholt werden sollen: etwa die Stärkung der öffentlichen Investitionen durch die Einführung einer „goldenen Investitionsregel“, von der kurzfristige Investitionsimpulse ebenso ausgehen sollen wie eine Stärkung des wirtschaftlichen und sozialen Niveaus und der Anstoß für eine Ökologisierung der europäischen Wirtschaft; oder die Einführung einer europäischen Fiskalkapazität, die in Rezessionen antizyklisch wirken soll und nicht konditional

mit der Durchführung neoliberaler Strukturreformen verknüpft sein darf; oder die Stärkung der automatischen Stabilisatoren der öffentlichen Haushalte auf europäische und nationalstaatlicher Ebene; oder die Schließung von Steuerschlupflöchern, die Bekämpfung von Steuerdumping und die Verhinderung von Steuersenkungswettläufen, die die Finanzierungsbasis des europäischen Sozialmodells aushöhlen.

Die Lehren aus der Banken- und Finanzkrise ziehen

Mit der gegenwärtigen konjunkturellen Erholung wird die fast zehn Jahre andauernde „Große Rezession“ nach der Finanzkrise überwunden. Doch die nächste Krise kommt bestimmt. Sie wird mit Sicherheit nicht gleich ablaufen wie die letzte, aber sie wird mit größter Wahrscheinlichkeit wieder vom Finanzsektor ausgehen. Deshalb ist es entscheidend, das Finanzsystem stabiler und weniger krisenanfällig zu machen. Die letzten Jahre haben eine Vielzahl von Initiativen und neuen Regulierungen gebracht, von denen die meisten in die richtige Richtung gehen. Doch sie werden zögerlich umgesetzt, immer wieder durch den Einfluss der Finanzlobbies verwässert, und oft werden sogar die alten Fehler wiederholt.

Insgesamt bleibt die Regulierungsreform des Finanzsektors weit hinter jener der 1930er- und 1940er-Jahre in den USA zurück, mit der die Lehren aus der großen Finanzkrise der Zwischenkriegszeit gezogen wurden. Damals ist es gelungen, die Grundlagen für ein über Jahrzehnte stabiles Finanzsystem zu legen. Heute besteht hingegen kein ausreichender Schutz vor einer neuen weltweiten Finanzkrise.

Bemerkenswerten Fortschritt gab es in Bezug auf die Eindämmung des gefährlichen Verschuldungszyklus, der durch steigende Kreditaufnahme der privaten Haushalte und gewerblicher Unternehmen vor allem im Immobilienbereich in der Phase der guten Konjunktur gekennzeichnet war. Heute besteht deutlich mehr Augenmerk auf die Dynamik der privaten Verschuldung. Nennenswerten Fortschritt gab es auch bei der „*too big to fail*“-Problematik. Die Aufsicht und Regulierung des Bankensystems ist deutlich intensiver geworden, und auf dem Weg zur europäischen Bankenunion wurden wesentliche Schritte nach vorne gemacht, wenn sie auch erst mit einer gemeinsamen Einlagensicherung als vollständig bezeichnet werden kann. Die Regulierungen haben das Bankensystem stabiler gemacht, tendenziell wurden die einzelnen Bankinstitute in den letzten Jahren durch die Konsolidierung des Sektors aber größer, was viele wirtschaftliche und politische Gefahren mit sich bringt. Die Stärkung der makroprudenziellen Aufsicht stellt einen der großen systematischen Fortschritte in der Finanzmarktregulierung dar.

Viel zu langsam voran kommt die europäische Politik beim Stopfen der Steuer- und Regulierungsschlupflöcher. Und während die Banken strenger reguliert werden, wurde die Regulierung des Derivatbereichs und anderer Finanzmarktinnovationen kaum angegangen. Im Schattenbankensystem bestehen erhebliche Risiken, ohne dass ausreichende Transparenz geschweige denn Regulierung vorhanden wäre. Mehr Gefahren als Nutzen geht vom großen Projekt der europäischen Kapitalmarktunion aus, das viele Fehler, die wesentlich zum Entstehen der Finanzkrise beigetragen haben – etwa die neuerliche Ausweitung der Verbriefung – wiederholt. Bankenstrukturreformen und vor allem Beschränkungen des Eigenhandels der Banken kommen viel zu langsam voran.

Schlussendlich bleibt das wichtigste makroökonomische Versagen bestehen: Auf einzelnen Vermögensmärkten signalisieren massive Preissteigerungen die Gefahr von spekulativen Blasen, die Erzielbarkeit exzessiver Erträge verstärkt die Anreize, hohe Risiken einzugehen und geht zulasten der Realwirtschaft. So bleibt im Rahmen der Regulierungsreform des Finanzsektors insgesamt jener zentrale Grundsatz vernachlässigt, den John Maynard Keynes als Voraussetzung für eine prosperierende Realwirtschaft, steigende Beschäftigung und Einkommen genannt hat: „*Keep finance small!*“

Die neue Bundesregierung muss – gegen alle Interessen der mächtigen Finanzlobby – auf europäischer Ebene auf die Berücksichtigung dieses Grundsatzes und auf eine strengere Regulierung des Finanzsektors drängen. Die österreichische Ratspräsidentschaft im zweiten Halbjahr 2018 könnte auch Anlass sein, Initiativen, wie etwa jene zur Einführung einer Finanztransaktionssteuer, wieder Leben einzuhauchen.

Doch auch innerhalb Österreichs bleibt im Finanzsektor einiges zu tun. Der Staat war in der Bankenrettung wesentlich gefordert: Etwa die Hälfte des Anstiegs der Staatsschulden geht auf direkte Bankenkosten zurück. Seit 2008 ist das Bankensystem stabiler geworden. Die aufgeblähte Bilanzsumme konnte wieder auf das Vorkrisenniveau zurückgeführt werden, die Eigenkapitalquoten sind langsam gestiegen. Allerdings bleiben sie unter dem europäischen Durchschnitt, und mehr Anstrengungen sind notwendig. Gerade im Konjunkturaufschwung ist es angebracht, das Eigenkapital weiter zu stärken und auf unangemessene Dividendenausschüttungen zu verzichten. Hier könnte auch die Regulierung mehr Mut zeigen und rechtzeitig den Risikokapitalpuffer für einzelne Geschäftszweige erhöhen.

Die Zukunft der Sozialpartnerschaft

Im Wahlkampf wurde das sozialpartnerschaftliche Konsensmodell von mehreren Seiten explizit in Frage gestellt. Wir erachten das Bemühen, die Wirtschaftspolitik ausgewogen an allen Zielen des magischen Vielecks und am gesellschaftlichen Wohlstand auszurichten, alle Akteure in die Entscheidungen einzubinden und den Einsatz verschiedener Instrumente der Wirtschaftspolitik zu koordinieren, nach wie vor als zeitgemäß. Sie ermöglicht es, die grundlegenden Interessengegensätze zwischen verschiedenen sozialen Gruppen auf dem Verhandlungstisch zu lösen, ohne sie zu verschleiern.

Einen Grundpfeiler der Sozialpartnerschaft stellt die kollektivvertragliche Lohnpolitik dar. Sie stellt Mindesteinkommen und faire Arbeitsbedingungen für nahezu alle unselbstständig Beschäftigten sicher. Der Einfluss der Sozialpartner geht allerdings weit darüber hinaus und betraf fast alle Bereiche der Makro- und Mikroökonomie. Mit dem Beitritt Österreichs zur EU änderten sich die Rahmenbedingungen fundamental. Damit ist auch eine sehr asymmetrisch verteilte Bereitschaft einzelner Akteure zutage getreten, zu einer makroökonomischen Orientierung der Wirtschaftspolitik beizutragen. In den 1960er- und frühen 1970er-Jahren funktionierte die sozialpartnerschaftliche Konsenspolitik bei Vollauslastung, Vollbeschäftigung und Inflationsgefahr noch gut: Die Gewerkschaften orientierten ihre Lohnforderungen am gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsfortschritt, die Nominallohnabschlüsse fielen im europäischen Vergleich verhalten aus, die Inflationsraten blieben jedoch noch deutlich unter jenen anderer Länder. Sie wurden dabei von Währungs- und Budgetpolitik unterstützt. Dies funktionierte später, als sich die Herausforderung von der Inflationsgefahr zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit verschob, nicht mehr im gleichen Ausmaß. Bei Unterauslastung, Arbeitslosigkeit und Deflationsgefahr mussten alle Politikinstrumente darauf ausgerichtet sein, die gesamtwirtschaftliche Nachfrage auszuweiten. Das hingegen geschah nicht ausreichend.

Sozialpartnerschaft ist in Österreich immer noch etwa in der Sozialpolitik oder im Arbeitsrecht wichtig, wo sich die Akteure auch unter schwierigen Umständen immer wieder in der Lage erweisen, Kompromisse zu erzielen, gemeinsam nach außen zu vertreten und umzusetzen. Die Lohnpolitik bringt jährlich Hunderte KV-Abschlüsse zustande, und derzeit werden die Mindestlöhne auf ein Niveau gebracht, das in Deutschland selbst mithilfe eines gesetzlichen Eingriffes nicht erreicht wird. Zuletzt mehrten sich allerdings die Versuche, Lohnverhandlungen zu dezentralisieren, und eine von manchen politischen Gruppen geplante Abschaffung der Pflichtmitgliedschaft in der Wirtschaftskammer würde das System der Kollektivvertragsverhandlungen überhaupt zu

Fall bringen, mit verheerenden Folgen für die Gesamtwirtschaft. Doch Gefahren drohen nicht nur von außen, sondern sie bestehen auch innerhalb der Sozialpartnerschaft: Denn von einer gemeinsamen Analyse der gesamtwirtschaftlichen Situation, der wichtigsten Herausforderungen, geschweige denn von einer gemeinsamen Sichtweise der notwendigen makroökonomischen Politikmaßnahmen in Österreich und der EU sind die Sozialpartner heute weit entfernt.

In vielen Bereichen der Wirtschaftspolitik wäre eine konsensorientierte und faktenbasierte Analyse, wie sie etwa für den sozialpartnerschaftlichen Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen konstitutiv war, dringend geboten. Doch die auf Initiative der EU eingerichteten ExpertInnengremien, wie der Fiskalrat oder die in Gründung befindlichen Produktivitätsräte, bekommen primär die Aufgabe zugewiesen, die völlig einseitigen wirtschaftspolitischen Vorstellungen der Europäischen Kommission zu legitimieren. Der Makroökonomische Dialog, der VertreterInnen von Rat, Kommission, Europäischer Zentralbank und Sozialpartnern an einen Tisch bringt, ist ein Gremium, das zu einer konsensorientierten Ausrichtung auf gesamteuropäische Interessen geeignet wäre, spielt allerdings wegen mangelnder politischer Kompetenzen kaum eine Rolle. Der Soziale Dialog stellt einen wichtigen Fortschritt in der EU-Politik der letzten Jahrzehnte dar, kommt in Bezug auf konkrete Einigungen auf Branchenebene allerdings nur langsam voran.

Deshalb geht es unmittelbar vor allem darum, die Funktionsfähigkeit der Sozialpartnerschaft auf österreichischer Ebene zu wahren und zu verbessern. Die Herausforderung ist ähnlich jener, die bei der Gründung der sozialpartnerschaftlichen Institutionen in den 1950er- und 1960er-Jahren relevant waren: durch faktenbasierte Analyse und offene Diskussion die gesamtwirtschaftliche Ausrichtung der Politik zu stärken. Eine abwägende Berücksichtigung von Interessen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der Binnennachfrage trägt dazu bei, den enormen Wohlstand, der in Österreich erwirtschaftet wird, so zu verteilen, dass alle Bevölkerungsgruppen ihren fairen Anteil erhalten. Notwendig ist eine mittel- bis längerfristige Ausrichtung des Politikhorizonts. Dabei gilt es, die Herausforderungen von Klimawandel, Material- und Ressourcenverbrauch ebenso zu berücksichtigen wie ein vernünftiges Verhältnis von Real- und Finanzwirtschaft, Fragen des Bildungs- und Innovationssystems, der demografischen Entwicklung und der materiellen und immateriellen öffentlichen Infrastruktur.

Wohlstandsorientierte Wirtschaftspolitik

Nicht zuletzt die beiden Jahrzehnte vor und während der Finanzkrise haben eindrucksvoll bewiesen, dass der traditionelle Kompass der

Wirtschaftspolitik, das althergebrachte magische Vieleck, immer weniger für eine zeitgemäße Orientierung taugt, weil es immer mehr verengt wurde. Das gilt besonders für die Interpretation des magischen Vielecks durch die EU-Wirtschaftspolitik, die einseitig die Ziele der Preisstabilität und der Budgetkonsolidierung Priorität verlieh. Aber auch die traditionelle Ausrichtung, die das Wirtschaftswachstum überproportional betonte, weil dadurch Verteilungskonflikte leichter bewältigt werden konnten, stößt an die Grenzen eines modernen Wohlstandsbegriffes und an die biophysischen Beschränkungen der Welt.

Die Wirtschaftspolitik braucht eine Readjustierung ihres Kompasses, und die AK hat dafür mit dem „magischen Vieleck einer wohlstandsorientierten Wirtschaftspolitik“ einen konkreten Vorschlag vorgelegt (WuG-Editorial 2/2017). Dieser fordert eine Anpassung der Ziele des Wirtschaftens (fair verteilter materieller Wohlstand, Vollbeschäftigung und gute Arbeit, Lebensqualität und intakte Umwelt) sowie der Rahmenbedingungen (stabile Finanzmärkte, stabile Staatstätigkeit, Preisstabilität, außenwirtschaftliches Gleichgewicht). Er zeigt aber auch Schritte zur institutionellen Verankerung dieser Ziele (konkrete empirische Indikatoren der Wohlstandsmessung, Wohlstandsbericht der Bundesregierung, Wohlstandsrat).

Ökologische Nachhaltigkeit und Klimawandel

Im Rahmen eines neuen Wohlstandsbegriffs und dessen Verankerung in der konkreten Wirtschaftspolitik kommt den ökologischen Zielsetzungen immer größere Aufmerksamkeit zu, nicht zuletzt aufgrund der drängenden Herausforderungen des Klimawandels und seiner Folgen. Die Abschwächung der Wirtschaftsaktivitäten als Folge der Finanzkrise hatte vielfältige negative Effekte, für die Umweltsituation war sie hingegen positiv: Der inländische Materialverbrauch ist ebenso merklich gesunken wie die Treibhausgasemissionen, die CO₂-Emissionen von Pkw und die Energieintensität des Wirtschaftens. Nur stagniert hat in den letzten zehn Jahren der energetische Endverbrauch wie auch der Energieverbrauch im Verkehr. Hingegen stieg die Flächeninanspruchnahme durch Zersiedelung – einer der besorgniserregendsten Umweltindikatoren – unbeeindruckt weiter. Die Produktion durch erneuerbare Energieträger ist rasch gestiegen.

Nun gilt es, im Zuge der konjunkturellen Erholung nicht neuerlich die Umweltbilanz zu gefährden. Das verlangt nach grundlegenden Reformen in den Produktions- und Lebensweisen. Die möglichen Beiträge für die Erreichung dieses Ziels sind vielfältig: Österreich kann sich auf EU-Ebene für ein umfangreiches ökologisches Investitionsprogramm etwa in erneuerbare Energieträger und öffentlichen Verkehr einsetzen,

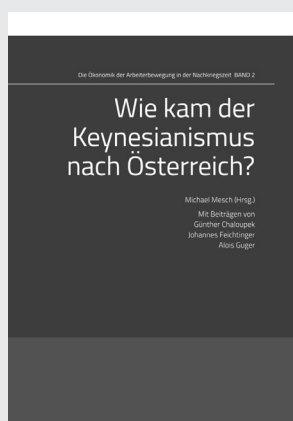
was ökologischen und wirtschaftlichen Zielen gleichermaßen genügen würde. Die Debatten um eine CO₂-Steuer und eine Kerosin-Abgabe wären zu unterstützen. Auch auf nationalstaatlicher Ebene bleibt die weitere Ökologisierung des Steuersystems auf der Agenda. Dabei gilt es, in stärkerem Ausmaß verteilungspolitische Aspekte einzubeziehen. Dazu zählen auch die massiven Unterschiede im CO₂-Ausstoß nach Einkommensgruppen. Doch wie generell in der Wirtschaftspolitik wird das System der Anreize für die wirtschaftlichen Akteure allzu oft auf die budgetären Instrumente von Steuern und Förderungen konzentriert. Budgetschonendere und oft wirksamere Mittel bestehen im Setzen von Rahmenbedingungen und Regeln. Der Raumplanung kommt gerade etwa in Bezug auf die Eindämmung der Flächeninanspruchnahme große Bedeutung zu. Regulierungen des Schadstoffausstoßes in Produktion und Verkehr können sehr wirkungsmächtig sein. Die Erfahrung lehrt allerdings, dass mindestens ebenso wichtig wie das Setzen die konsequente Überprüfung der Einhaltung der Regeln ist.

Gute Ausgangsposition, viele Herausforderungen

Die gute wirtschaftliche Lage Österreichs im internationalen Vergleich bietet der neuen Bundesregierung eine hervorragende Ausgangsposition. Auf dieser Basis ist die Bewältigung aller genannten Herausforderungen, von der Arbeitslosigkeit über die Ungleichheit, die mittelfristige Ausrichtung der Budgetpolitik, die Neudefinition des Korporatismus, die Stabilisierung des Banken- und Finanzsystems bis zur Bekämpfung des Klimawandels, leichter möglich, als wenn wir uns mitten in einer tiefen Krise befänden. Zu den wichtigsten Voraussetzungen für diesbezüglichen Erfolg gehören eine konsensuale Faktenorientierung und gemeinsame Ausrichtung auf gesamtwirtschaftliche Zielsetzungen, die nicht den Interessen einzelner starker Lobbys geopfert werden. Umfassend ausgerichtete Interessenverbände wie die durch gesetzliche Mitgliedschaft gestärkten Institutionen der Arbeiterkammer und der Wirtschaftskammer sind grundsätzlich gut dazu geeignet, gesamtwirtschaftliche und gesamtgesellschaftliche Interessen im Auge zu haben. Die Politik muss nicht nur alle gesellschaftlichen Gruppen in die Entscheidungsfindung einbeziehen, sondern sich auch fair an allen Interessen, vor allem jenen der Schwächsten in der Gesellschaft, ausrichten. Das erfordert eine kontinuierliche Handlungsbereitschaft: Märkte lösen die Probleme nicht von alleine. Sie brauchen für die Erreichung der gesellschaftlichen Ziele klare politische Steuerung. Was wir also benötigen, ist eine Bundesregierung, die eine aktive, an den Interessen der gesamten Wirtschaft und Gesellschaft ausgerichtete Sozial- und Wirtschaftspolitik auf österreichischer und europäischer Ebene betreibt.

OGB VERLAG

www.ogbverlag.



Wie kam der Keynesianismus nach Österreich?

Michael Mesch (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Arbeiterkammer Wien und Geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“.

Mit Beiträgen von

Günther Chaloupek, Johannes Feichtinger, Alois Guger.

Die Ökonomik der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit Band 2

112 Seiten / ÖGB-Verlag / 2016

ISBN 978-3-99046-227-0 / EUR 19,90

Von jenen österreichischen ÖkonomInnen, die in den 1930er-Jahren Österreich verlassen mussten, machten sich einige im britischen oder amerikanischen Exil mit den neuen ökonomischen Ideen von John Maynard Keynes und dessen Umfeld vertraut. Nach dem Krieg sorgten Zurückgekehrte aus diesem Personenkreis wie Josef Steindl, Kurt Rothschild, Stefan Wirlandner, Philipp Rieger, Eduard März, Maria Szécsi, Karl Forchheimer, Theodor Prager und andere dafür, dass diese theoretischen Ansätze und wirtschaftspolitischen Konzepte in Österreich zur Verbreitung und praktischen Anwendung gelangten. Aufnahme fanden die KeynesianerInnen vor allem am WIFO und in der Arbeiterkammer Wien. Die von Rothschild, Steindl und später auch von Kazimierz Łaski am WIFO entwickelten theoretischen Ansätze bildeten die konzeptionelle Grundlage für den wirtschaftspolitisch erfolgreichen Austro-Keynesianismus. Auf Initiative von Wirlandner erfolgte in der Wiener AK 1957 die (Neu-)Gründung der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung. Eduard März war ihr erster Abteilungsleiter. Diese Abteilung profilierte sich in der Folge als Denkfabrik keynesianischer Wirtschafts- und Wachstumspolitik. In den 1950er- und 1960er-Jahren gelang es diesen keynesianischen ÖkonomInnen, führende FunktionärInnen des ÖGB, der Wiener Arbeiterkammer und der SPÖ von der Eignung ihrer wirtschaftspolitischen Konzepte zu überzeugen.

BESTELLUNG IM THEMENSHP DES ÖGB-VERLAGS

www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at

T +43 1 405 49 98-132 / F +43 1 405 49 98-136

oder direkt in der Fachbuchhandlung des ÖGB-Verlags

1010 Wien, Rathausstraße 21



BEGUTACHTETE ARTIKEL

Effekte eines flächendeckenden Mindestlohns in Österreich

Stefan Ederer, Josef Baumgartner, Marian Fink, Serguei Kaniovski,
Christine Mayrhofer, Silvia Rocha-Akis

1. Einleitung

Im Arbeitsprogramm der österreichischen Bundesregierung vom Jänner 2017¹ wurde festgelegt, dass gemeinsam mit den Sozialpartnern ein Stufenplan für einen flächendeckenden Mindestlohn von zumindest 1.500 € im Monat erstellt werden soll. Im Juni 2017 einigten sich die Sozialpartner darauf, dass dieser Mindestlohn bis zum Jahr 2020 in allen Branchen umgesetzt werden soll. Der Österreichische Gewerkschaftsbund (ÖGB) fordert ungeachtet dessen schon länger die Einführung eines kollektivvertraglichen Mindestlohnes von 1.700 € monatlich.²

Dieser Artikel³ untersucht die Auswirkungen eines flächendeckenden Mindestlohnes von 1.500 € und 1.700 € in Österreich. Zuerst werden dafür mit dem WIFO-Mikrosimulationsmodell die Effekte auf die Einkommen von Personen und privaten Haushalten sowie ihre Verteilung berechnet. Danach werden die makroökonomischen Auswirkungen simuliert. Für die Berechnungen ist dabei unerheblich, ob der Mindestlohn kollektivvertraglich oder gesetzlich geregelt ist. Die Studie unterstellt eine vollständige Einführung im Jahr 2017.

2. Empirische Befunde zum Mindestlohn

Die theoretische und empirische Literatur zu den Auswirkungen eines Mindestlohnes ist umfangreich. Frühere theoretische Betrachtungen gingen von einem Arbeitsmarkt bei vollständigem Wettbewerb mit einer fallenden Nachfragekurve aus, in denen ein Mindestlohn immer zu negativen Beschäftigungseffekten führt. Die neuere Literatur bezieht monopsonistische Arbeitsmärkte ein oder verwendet *Search-and-Matching*-Arbeits-

marktmodelle, in denen ein Mindestlohn auch zu einem Anstieg der Beschäftigung führen kann. Zahlreiche empirische Untersuchungen, insbesondere aus den USA und Großbritannien, finden keine oder nur geringe negative Auswirkungen eines Mindestlohnes auf die Beschäftigung und untermauern so die theoretischen Befunde. Auch aus Deutschland gibt es bereits erste Studien zu den Effekten der Einführung eines gesetzlichen Mindestlohns im Jahr 2015, die keine oder nur geringe Beschäftigungseffekte finden. Den meisten dieser Studien liegt allerdings eine mikroökonomische Betrachtungsweise zugrunde, in der keine gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen berücksichtigt sind.

2.1 Empirische Befunde zur Beschäftigungswirkung

Die Ergebnisse der empirischen Untersuchungen über die Auswirkungen von Mindestlöhnen unterscheiden sich je nachdem, ob für den Arbeitsmarkt vollständiger Wettbewerb oder ein Monopson unterstellt wird.⁴ Auch die Berücksichtigung von regionalen und/oder sektoralen Rahmenbedingungen determiniert die Ergebnisse.⁵ Bei der Neueinführung eines Mindestlohnes kann es bereits im Vorfeld zu Anpassungsreaktionen kommen, wodurch der gemessene Effekt auch von der Beobachtungsperiode abhängt.⁶ In Deutschland war beispielsweise bereits ein Jahr vor der Einführung der Stundenlohn von 8,5 € bei Neueinstellungen der häufigste Stundenlohn.⁷

Untersuchungen zu den Auswirkungen von Mindestlöhnen in den USA aus den 1990er-Jahren wie jene von Card und Krueger (1994) zeigen keine Beschäftigungsverluste. Diese Befunde werden in neueren Arbeiten wie jener von Dube et al. (2010) bestätigt. Auch für Europa weisen Dolado et al. (1996) darauf hin, dass die Effekte von Mindestlöhnen von den Annahmen zur Funktionsweise der Arbeitsmärkte abhängen und die klassische Annahme eines streng negativen Zusammenhangs zwischen der Höhe des Mindestlohnes und der Beschäftigung empirisch keine Bestätigung finden. Weiters zeigen sie divergierende Effekte auf unterschiedliche Beschäftigungsgruppen auf: Mindestlöhne sind besonders für BerufseinsteigerInnen und junge Erwerbstätige beschäftigungsbremsend. Diesem Effekt wird in vielen Ländern mit altersgestaffelten Mindestlöhnen bzw. Ausnahmen für bestimmte Erwerbsgruppen entgegengewirkt.⁸ Auch Nickell und Quintini (2002) sehen die Ausnahmen im Bereich junger Erwerbstätiger als beschäftigungsstabilisierend an. Die Beschäftigungswirkung hängt von der relativen Höhe der Mindestlöhne ab. Die Befunde für Europa zeigen, dass Frauen und Teilzeitbeschäftigte am stärksten von Mindestlöhnen betroffen sind. Hirsch et al. (2011) finden in den ersten drei Jahren nach der Erhöhung des Mindestlohnes in Restaurants in zwei US-Bundesstaaten keinen Effekt auf die Beschäftigung oder das Arbeitsvolu-

men in den analysierten Bereichen. Die höheren Kosten für Unternehmen wurden über verbesserte Arbeitsabläufe aber auch über höhere Preise und geringere Gewinne kompensiert.

Sturm (2016) analysiert die Effekte eines Mindestlohnes auf die Beschäftigung von Jugendlichen und gering qualifizierten Frauen und Männer in 19 OECD-Ländern in einem Beobachtungszeitraum von 16 bzw. 20 Jahren. Die Analyse zeigt, dass es weder für gering qualifizierte Frauen, Männer noch Jugendliche negative Beschäftigungseffekte gibt. Die Ergebnisse stehen im Kontrast zu den Beschäftigungseffekten in diesen Gruppen in anderen Studien, bspw. jener von Neumark und Wascher (2004). Minimale Veränderungen in den Modellspezifikationen erklären die Unterschiede, daher wurden die Berechnungen anhand drei unterschiedlicher Ansätze durchgeführt, die auch für die größere Gruppe von 24 OECD-Ländern für den Zeitraum 1970 bis 2013 keine negativen Beschäftigungseffekte zeigen.

Die Einführung des Mindestlohnes von 8,5 € am 1.1.2015 und die Erhöhung auf 8,84 € zu Anfang 2017 in Deutschland fanden in einem günstigen konjunkturellen Umfeld und in einer Phase der Arbeitskräfteverknappung statt. Betriebe reagierten nicht mit mindestlohnbedingten Entlassungen, sondern eher mit zurückhaltenden Neueinstellungen.⁹ Insgesamt gab es aber Beschäftigungszunahmen in Niedriglohnbranchen, vor allem im Gastgewerbe. Hier wurden bislang nicht-sozialversicherungspflichtige Minijobs in sozialversicherungspflichtige Beschäftigung umgewandelt, wie Amlinger et al. (2016) zeigen. Somit ist die Beschäftigungszunahme auch mit einer langfristigen Verbesserung der sozialen Absicherung im Niedriglohnbereich verbunden.

Die Kausalanalyse von Bossler und Gerner (2016) ergibt für Gesamtdeutschland einen leicht negativen Beschäftigungseffekt. Sie berechnen, dass bis zu 60.000 Beschäftigungsverhältnisse nicht zustande gekommen sind; das entspricht rund 0,15% aller Beschäftigungsverhältnisse 2015. In den betroffenen Betrieben liegt der Beschäftigungseffekt bei -1,9%, ist allerdings nur für Ostdeutschland statistisch signifikant. Die Beschäftigungseffekte entsprechen einer Lohnelastizität der Beschäftigung von -0,3.

2.2 Sonstige empirische Befunde über die Wirkung von Mindestlöhnen

Zusätzlich zu den Beschäftigungswirkungen hat ein Mindestlohn noch andere Auswirkungen. In Deutschland führte der Mindestlohn laut Bossler und Gerner (2016) zu deutlichen Lohnsteigerungen im Niedriglohnbereich und zu einer Steigerung des Durchschnittslohnes um 4,8%. Auch Connolly und Gregory (2002) betonen die positive Wirkung des britischen Mindestlohnes für die Armutsbekämpfung vor allem für teilzeitbeschäftigte Frauen und Niedriglohnbeschäftigte. Bis 2007/08 zog die OECD die Bi-

lanz, dass Länder mit hohen Mindestlöhnen eine vergleichsweise geringere Lohnspreizung – vor allem zwischen Frauen und Männern sowie zwischen jüngeren und älteren Erwerbstätigen – aufweisen. Auch der Niedriglohnsektor ist kleiner.¹⁰ Die OECD qualifiziert Mindestlöhne daher als politisches Instrument, um die sich seit der Krise schwach entwickelnden Reallöhne direkt zu stimulieren, vor allem für Gruppen mit geringer Lohnverhandlungsmacht.¹¹ Voraussetzung dafür ist, dass die Erhöhung der Mindestlöhne mit Änderungen im Abgabensystem kombiniert wird, so dass die Abgabenbelastung von Mindestlohnbeziehenden reduziert wird. So tragen Mindestlöhne sowohl zu einer Verbesserung der Nettolöhne als auch zur Erhöhung des Arbeitsangebotes bei. Neumark und Wascher (2007) analysieren für die USA, wie Mindestlöhne und ein „Earned Income Tax Credit“ (EITC) interagieren, und zeigen, dass Mindestlöhne gemeinsam mit EITC die Einkommen von männlichen Minderheitsangehörigen („*minority men*“) reduzieren, aber die Beschäftigung von Frauen dieser Gruppe forcieren. Für den britischen Arbeitsmarkt belegen Nickell und Quintini (2002) folgende Wirkung aus Mindestlohn und Negativsteuer: Die Beschäftigung von Jugendlichen ist gestiegen und die Kinderarmut deutlich zurückgegangen. Es sind aber keine positiven Beschäftigungseffekte für gering qualifizierte, arbeitslose Männer gegeben.

Gemäß der klassischen Humankapitaltheorie erhöhen Mindestlöhne die Ertragsraten von Bildung in den betroffenen Einkommensbereichen. Daher sollten Mindestlöhne die Bildungsinvestitionen der Erwerbstätigen reduzieren und im Gegenzug dazu die firmeninternen Weiterbildungsinvestitionen erhöhen. Acemoglu und Pischke (1999) widerlegen die negativen Effekte auf die Bildungsinvestitionen der Erwerbstätigen, sie finden aber auch keinen positiven Effekt. Für Österreich wird eine weiter anhaltende Verschiebung der Beschäftigungsstruktur von niedrig qualifizierten hin zu mittleren und hoch qualifizierten Tätigkeiten erwartet,¹² was sich auch in entsprechend höheren Arbeitslosenquoten für gering Qualifizierte niederschlägt. Vor diesem Hintergrund ist ein Szenario, in dem Erwerbstätige ihre Bildungsinvestitionen reduzieren, wenig wahrscheinlich.

Positive Effekte auf die Arbeitsplatzqualität und Arbeitszufriedenheit finden Pusch und Rehm (2017) in ihrer Untersuchung der Effekte der Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes in Deutschland. Sie werten ihre Ergebnisse als Anhaltspunkte dafür, dass Unternehmen mit einer arbeitsorganisatorischen Aufwertung der Arbeitsplätze und einer Änderung des Führungsstils hin zu Mitarbeiter-motivierender Personalführung auf die Einführung eines Mindestlohnes reagieren. Mindestlöhne könnten demnach auch als Anreiz für Unternehmen gesehen werden, durch arbeitnehmerfreundliche Maßnahmen¹³ ihre Effizienz zu steigern.

2.3 Berechnungen für Österreich

Für Österreich finden Thomas et al. (2017) geringfügige negative Beschäftigungswirkungen eines Mindestlohnes. Die Berechnungen erfolgen mit Hilfe eines Makromodells und unterstellen die Einführung eines flächendeckenden Mindestlohnes in der Höhe von 1.500 € im Jahr 2018. Die Beschäftigung ist in diesem Szenario um 5.800 Personen oder 0,15% niedriger als im Basisszenario. Etwas stärker ausgeprägt ist der negative Effekt für Personen mit höchstens Pflichtschulabschluss. In dieser Gruppe sinkt die Beschäftigung im Mindestlohnszenario um 0,4%. Die Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Produktion sind in dieser Simulation ebenfalls gering: Das Bruttoinlandsprodukt ist nach Einführung des Mindestlohnes um 0,1% niedriger als im Basisszenario. Insbesondere für die Investitionen gibt es einen dämpfenden Effekt (0,4%), wogegen der private Konsum nahezu unverändert bleibt.

Christl et al. (2016a) untersuchen die Auswirkungen eines Mindestlohnes für junge ArbeitnehmerInnen im Alter von 19 bis 25 Jahren. Mittels ökonometrischer Methoden schätzen die AutorInnen den Zusammenhang zwischen Jugendbeschäftigung und Mindestlohn auf sektoraler Ebene von 2008 bis 2015. Unter Berücksichtigung der jeweiligen Produktivitätsniveaus wird für sieben marktnahe Sektoren die Höhe des Mindestlohnes, ab der die Jugendbeschäftigung zu sinken beginnt, berechnet. Sie finden, dass die Mindestlöhne im Juni 2015 in den Sektoren Bergbau, Herstellung von Waren, Bau, Handel und Information und Kommunikation bereits über dem „Wendepunkt“ lagen. In den beiden Sektoren Verkehr sowie Beherbergung und Gastronomie liegt der aktuelle Mindestlohn noch unter dem Wendepunkt. Die Kurzzusammenfassung (Christl et al. [2016b]) enthält darüber hinaus eine Tabelle, die Beschäftigungseffekte eines Mindestlohnes von 1.700 € in diesen sieben Sektoren ausweist. In Summe ergibt sich daraus ein Rückgang der Jugendbeschäftigung um 16.000 Personen. Die Berechnungen berücksichtigen allerdings keine gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge.

3. Methodische Vorgangsweise der Studie

In der vorliegenden Untersuchung werden sowohl mikro- als auch makroökonomische Effekte einer Mindestlohneinführung in Österreich simuliert. Dabei wird zweistufig¹⁴ vorgegangen: Im ersten Schritt werden mit Hilfe des WIFO-Mikrosimulationsmodells die Auswirkungen auf den Bruttomonatslohn von Personen und auf die verfügbaren Nettoeinkommen der Haushalte und ihre Verteilung berechnet.¹⁵ Das Modell berücksichtigt dabei endogen die entsprechenden Veränderungen von Steuern, Abga-

ben und sozialen Transferleistungen. Auswirkungen auf die Arbeitsnachfrage und das Arbeitsangebot sowie Veränderungen der Haushalts- und Beschäftigungsstruktur sind in diesem Modell hingegen nicht abgebildet.

In einem zweiten Schritt werden die Ergebnisse der Mikrosimulation in das WIFO-Makromodell implementiert und so die Effekte auf die Gesamtwirtschaft berechnet. Dabei werden sowohl der direkte negative Effekt höherer Löhne auf die Beschäftigung als auch indirekte positive wie negative Auswirkungen auf die Arbeitsnachfrage über die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage oder der Preise berücksichtigt. Die Auswirkungen auf das Arbeitsangebot werden ebenfalls miteinbezogen, so dass sich die Veränderungen der Arbeitslosigkeit berechnen lassen.

3.1 WIFO-Mikrosimulationsmodell

Das WIFO-Mikrosimulationsmodell basiert auf den österreichischen EU-SILC-Daten (European Union Statistics on Income and Living Conditions). Der Datensatz umfasst neben Informationen über die Zusammensetzung des Haushalts auch soziodemographische Merkmale und Daten zu Beschäftigungssituation, Erwerbseinkommen, sonstigen Einkommensquellen und Arbeitszeiten der einzelnen Haushaltsmitglieder.¹⁶ Für die Analyse wird die EU-SILC-Welle aus dem Jahr 2015 verwendet, die die Einkommen im Jahr 2014 erfasst.¹⁷ Der Datensatz umfasst für Österreich 13.213 Personen, darunter 2.278 jünger als 16 Jahre. Hochgerechnet entspricht dies 8,48 Mio. Personen und 3,8 Mio. Haushalten.¹⁸ Um eine Datenbasis für das Jahr 2017 zu schaffen, werden die Einkommen anhand der realisierten und prognostizierten Entwicklung des Verbraucherpreisindex (VPI) für die Jahre 2015 bis 2017 an die Inflation angepasst.¹⁹ Diese Hochrechnung basiert auf der impliziten Annahme, dass die Strukturen hinsichtlich Demografie, Erwerbsbeteiligung und Einkommen im Jahr 2017 jenen aus dem Jahr 2014 entsprechen. Bei den Simulationen wird vom Status quo der gesetzlichen Regelungen im österreichischen Steuer-, Sozialversicherungs- und Transfersystem im Jahr 2017 ausgegangen und ein Mindestlohn von 1.500 € bzw. 1.700 € für dieses Jahr implementiert.²⁰

Das WIFO-Mikrosimulationsmodell umfasst die wichtigsten Bestandteile des österreichischen Steuer-, Sozialversicherungs- und Transfersystems.²¹ Neben den Sozialabgaben für unterschiedliche Berufsgruppen werden für jede Person im Datensatz die Lohn- und Einkommensteuer unter Berücksichtigung der Steuerabsetzbeträge und Steuerfreibeträge simuliert und die monetären Sozialleistungen simuliert. Bei der Simulation der Steuerabsetz- und Freibeträge sowie der Sozialleistungen wird der individuelle Haushaltskontext berücksichtigt. Schließlich werden die Ergebnisse mit den Haushaltsgewichten multipliziert und damit auf die Gesamtbevölkerung hochgerechnet. Mögliche Effekte auf das Arbeitsangebot

und die Arbeitsnachfrage werden im Mikrosimulationsmodell nicht berücksichtigt.

Im Folgenden werden die Verteilungseffekte der unterschiedlichen Maßnahmen auf der Haushaltsebene berechnet, da die Spar- und Konsumneigungen nicht nur vom individuellen Einkommen, sondern vor allem von der Haushaltssituation, insbesondere vom gesamten Einkommen des Haushalts und der Zahl und dem Alter der Haushaltsmitglieder, abhängen. Da in einem Haushalt Güter und Dienstleistungen auch bei steigender Mitgliederzahl bis zu einem gewissen Maß gemeinsam genutzt werden können und größere Haushalte so von Skaleneffekten profitieren, werden Haushalte unterschiedlicher Größe und Zusammensetzung vergleichbar gemacht, indem das Haushaltseinkommen durch einen Faktor dividiert wird, der von der Haushaltsstruktur abhängt. Das so berechnete Haushaltseinkommen wird als „äquivalent“ bezeichnet.²² Um die Verteilungseffekte der Maßnahmen auf Haushaltsbasis zu berechnen, werden alle Haushalte nach der Höhe ihres verfügbaren äquivalenten Einkommens gereiht und in Quantile²³ unterteilt.

3.2 WIFO-Macromod

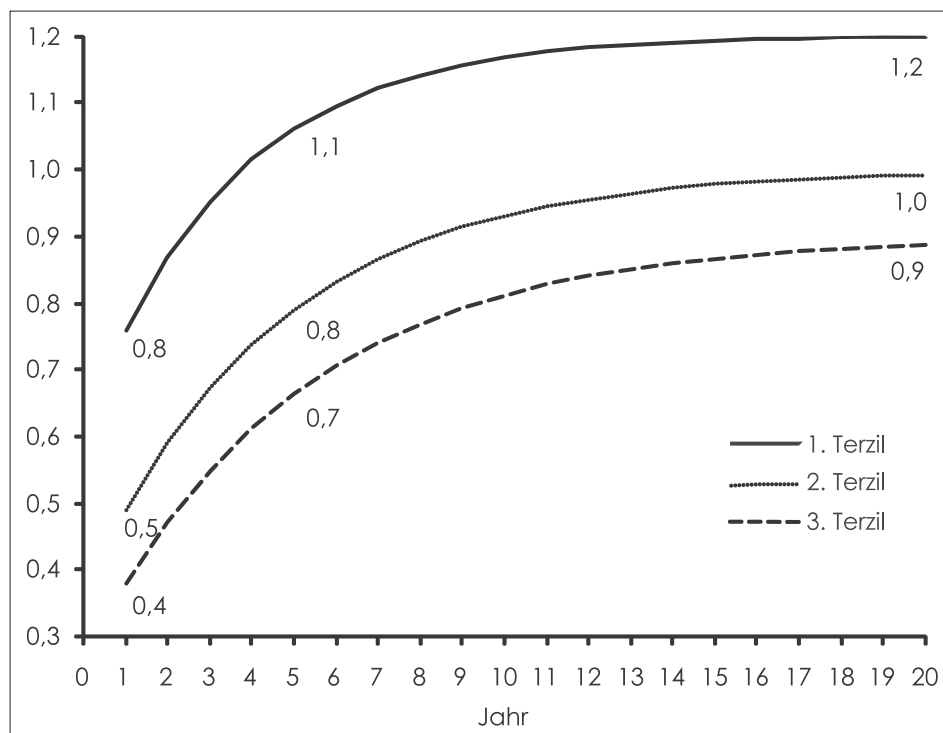
Die gesamtwirtschaftlichen Effekte der untersuchten Maßnahmen werden mit Hilfe des makroökonomischen WIFO-Modells Macromod²⁴ geschätzt. Das WIFO-Macromod bildet auf jährlicher Basis die gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge der österreichischen Wirtschaft ab und wird zur Erstellung der mittelfristigen WIFO-Prognose und für die Schätzung der makroökonomischen Wirkungen von wirtschaftspolitischen Maßnahmen verwendet.²⁵

Auf Basis der Daten zum äquivalenten verfügbaren Haushaltseinkommen gemäß EU-SILC und den Konsumerhebungen 1993/94, 1999/2000, 2004/05, 2009/10 und 2014/15 wurden das verfügbare Nettoeinkommen und der private Konsum gemäß ESG 2010 für die Jahre 1995 bis 2014 in drei Gruppen aufgeteilt und dafür eigene Konsumfunktionen und Definitionen für das verfügbare Nettoeinkommen gebildet. Da für diesen Zeitraum lediglich fünf Konsumerhebungen vorliegen und EU-SILC-Daten erst ab 2004 verfügbar sind, ist eine ökonomische Schätzung der drei Konsumfunktionen für die drei Terzile nicht zielführend. Daher wurden auf Basis der gesamtwirtschaftlichen ESG-Daten die geschätzten Parameter der aggregierten Konsumfunktion herangezogen, um die Konsumfunktionen nach Terzilen zu kalibrieren. Die geschätzte kurzfristige Einkommenselastizität²⁶ der aggregierten Konsumfunktion beträgt 0,5, die langfristige Einkommenselastizität 1 und die Anpassungsgeschwindigkeit, mit der Abweichungen von der langfristigen Konsumfunktion korrigiert werden, beläuft sich auf 0,2.

Für die Konsumfunktion der Haushalte im mittleren Einkommensdrittel wurden die Parameter der gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion unterstellt. Die Haushalte im unteren und im oberen Einkommensdrittel unterscheiden sich nach ihrer kurzfristigen und langfristigen Einkommenselastizität sowie in der Anpassungsdynamik: Es wird unterstellt, dass die Haushalte des unteren Drittels kurzfristig knapp 80% eines Zusatzeinkommens im ersten Jahr ausgeben (kurzfristige Einkommenselastizität 0,8). Für die langfristige Konsumneigung wurde die durchschnittliche Konsumquote aus der Konsumerhebung 2014/15 von 1,2 angenommen.²⁷ Darüber hinaus ist die Anpassungsdynamik zur langfristigen Einkommenselastizität für Haushalte mit niedrigem Einkommen am höchsten (0,25). Für Haushalte des oberen Einkommensdrittels wurden die kurzfristige Einkommenselastizität (0,4) und die Anpassungsgeschwindigkeit (0,18) am niedrigsten angenommen. Langfristig wurde eine Konsumneigung von 0,9 unterstellt.

Gewählt wurden die kurzfristigen Konsumneigungen und die Anpassungsparameter für das untere und obere Terzil so, dass die gewichtete

Abbildung: Konsumneigungen der Einkommensgruppen im WIFO-Macromod



Quelle: Statistik Austria, Konsumerhebung 2014/15; WIFO-Macromod.

Summe der drei Terzil-Konsumprofile jener der geschätzten gesamtwirtschaftlichen Konsumfunktion entspricht. Die Konsumneigungsprofile nach Terzilen infolge eines permanenten Anstieges des jeweiligen verfügbaren Realeinkommens um 1% sind in Abbildung 1 dargestellt. Diese Unterscheidung nach niedrigen, mittleren und hohen Haushaltseinkommen soll die Veränderung der Einkommensverteilung berücksichtigen und die Auswirkungen auf den Konsum durch die nach Haushaltsgruppen unterschiedliche Konsumneigung erfassen.

Die Arbeitsnachfrage hängt im Modell einerseits vom Produzentenlohn und andererseits von der gesamtwirtschaftlichen Produktion ab. Ein höherer Lohn reduziert für sich genommen die Arbeitsnachfrage, wobei im Modell eine Elastizität von 0,2 unterstellt ist.²⁸ Eine höhere gesamtwirtschaftliche Nachfrage erhöht hingegen das Arbeitsvolumen in Stunden. Die Zahl der Beschäftigten ergibt sich dann aus der Veränderung des Arbeitsvolumens und der durchschnittlich geleisteten Arbeitszeit, die ebenfalls endogen im Modell bestimmt wird. Zudem reagiert das Arbeitsangebot auf die höhere Beschäftigung. Die Veränderung der Zahl der Arbeitslosen ergibt sich dann aus dem Gesamteffekt auf Arbeitsnachfrage und Arbeitsangebot.

4. Ergebnisse mit dem WIFO-Mikrosimulationsmodell

4.1 Auswirkungen auf Einkommen und Verteilung auf der Personenebene

Im EU-SILC-Datensatz sind unterschiedliche Informationen über die Einkommen der unselbständig Beschäftigten enthalten: Es werden sowohl die Bruttomonatslöhne zum Befragungszeitpunkt erhoben als auch die Brutto- und Nettoeinkommen des Vorjahres aus administrativen Daten²⁹ abgeleitet. Die für die Simulation notwendige Umlegung auf Stundenlöhne erfolgt hingegen mit der zum Befragungszeitpunkt angegebenen Wochenarbeitszeit. Für die Ermittlung der von einem Mindestlohn betroffenen Personen können also entweder die – unmittelbar zur Arbeitszeit passenden – abgefragten Monatslöhne verwendet werden oder die Vorjahreseinkommen unter Berücksichtigung ausschließlich stabil Beschäftigter³⁰ herangezogen werden, da nur für diese anzunehmen ist, dass die zum Befragungszeitpunkt erhobene Wochenarbeitszeit unverändert ist.

Für die Berechnung der Auswirkungen eines Mindestlohnes auf der Personenebene wurden die Bruttomonatslöhne zum Befragungszeitpunkt verwendet. Für die Haushaltsebene wurden hingegen die Vorjahreseinkommen betrachtet, da nur auf Basis dieser eine Berechnung der Nettohaushaltseinkommen möglich ist.

Die Simulationen der vorliegenden Studie werden für einen Bruttomindestlohn in der Höhe von monatlich 1.500 € und 1.700 € durchgeführt. Der monatliche Mindestlohn wird zunächst auf den Stundenlohn umgerechnet, um ihn unter Berücksichtigung der geleisteten Arbeitszeit mit dem tatsächlich erhaltenen Lohn vergleichen zu können.³¹ Dabei wird angenommen, dass der monatliche Bruttomindestlohn bei einer Normalarbeitszeit von 40 Stunden pro Woche bezogen wird (Tabelle 1):

$$\text{Stundenlohn} = \text{Bruttomindestlohn} \times \frac{12}{52 \times 40}$$

Tabelle 1: Bruttomindestlöhne

Monatlich in €	Wöchentlich in €	Stündlich in €
1.500	346	8,65
1.700	392	9,81

Quelle: WIFO-Berechnungen.

Zur Berechnung der Betroffenheit bei einer Einführung des Mindestlohnes wird die Stichprobe in EU-SILC auf jene Personen eingeschränkt, die zum Befragungszeitpunkt im Jahr 2015

- mindestens 16 Jahre alt waren,
- maximal 65 Jahre alt waren,
- als Hauptaktivität einer unselbständigen Teilzeit-, Vollzeit- oder geringfügigen Beschäftigung nachgegangen sind und
- nicht als Lehrlinge oder freie DienstnehmerInnen beschäftigt waren.

Zudem wurden nur Personen einbezogen, die für ihre Haupterwerbstätigkeit

- eine positive, nicht stark schwankende Wochenarbeitszeit³² sowie
- einen positiven Bruttomonatslohn³³

angaben. Insgesamt sind das 3.184.000 Personen.

Die Berechnung des Bruttostundenlohnes in der Haupterwerbstätigkeit erfolgt analog der Umrechnung der Mindestlöhne auf Basis der Angaben zum Bruttomonatslohn³⁴ und der entsprechenden Wochenarbeitszeit. Als Betroffene gelten jene Personen, deren Bruttostundenlohn unter dem Mindestlohn liegt.

$$\text{Stundenlohn} = \text{Bruttomindestlohn} \times \frac{12}{52 \times \text{Wochenstunden}}$$

Da die Einführung des Mindestlohnes für 2017 unterstellt wird, wird der in EU-SILC 2015 angeführte Bruttomonatslohn mit dem Verbraucherpreisindex auf Werte für 2017 hochgerechnet.³⁵

In einigen Fällen sind die errechneten Ist-Stundenlöhne unplausibel

niedrig. So liegt der niedrigste in der Stichprobe angegebene Stundenlohn bei 0,5 €. Mögliche Gründe dafür können neben unkorrekten Angaben auch

- regelmäßige und/oder unregelmäßige, unbezahlte Überstunden,
- unregelmäßige, bezahlte Überstunden, die fälschlicherweise in der Wochenarbeitszeit erfasst wurden, und
- eine nicht durchgängige Erwerbstätigkeit³⁶

sein.

Um dafür zu korrigieren, wurden die Stundenlöhne auf jenes Niveau angehoben, das bei einer Wochenarbeitszeit von 40 Stunden und einem Bruttomonatslohn von 1.000 € – wie bereits in den meisten Kollektivverträgen verankert – realisiert würde.³⁷ Dies ergibt einen Bruttostundenlohn von 5,77 €. Dadurch wird die Betroffenheit nicht verändert, weil der angepasste Bruttostundenlohn weiterhin unter dem Mindestlohn liegt, sondern nur die Differenz zwischen Ist- und Mindestlohn verringert.³⁸

Auf Basis der zum Befragungszeitpunkt angegebenen Bruttomonatslöhne sind 9,1% der unselbständig Beschäftigten³⁹ von der Einführung eines Mindestlohnes von 1.500 € betroffen, das sind etwa 291.000 Personen (Tabelle A1 im Anhang). Etwa zwei Drittel davon sind Frauen, ein Drittel Männer. Anteilsmäßig sind Frauen mit knapp 13% mehr als doppelt so stark betroffen wie Männer (6%).⁴⁰

Der durchschnittliche Stundenlohn der betroffenen Beschäftigten würde durch den Mindestlohn um 1,26 € oder 17,1% zunehmen. Der Anstieg ist dabei bei Männern etwas höher als bei Frauen (Tab. A1).⁴¹

In der Altersgruppe der 16- bis 24-Jährigen sind fast 20% der Personen von einer Einführung eines Mindestlohnes betroffen; dies sind mehr als doppelt so viele wie in allen anderen Altersgruppen.⁴² Vergleichsweise am geringsten betroffen sind Personen zwischen 45 und 54 Jahren. Auch Personen mit maximal Pflichtschulabschluss sind stark begünstigt (25%). Personen mit Lehre (10%), Fach- oder Handelsschule (7%) und einer berufsbildenden höheren Schule (5%) sind vergleichsweise deutlich schwächer betroffen.

Deutlich sind die Unterschiede hinsichtlich der Arbeitszeit: Teilzeitbeschäftigte (10%) sind anteilmäßig deutlich stärker begünstigt als Vollzeitbeschäftigte (8%). Innerhalb der Vollzeitbeschäftigten gibt es zudem markante Geschlechterunterschiede: 13% der Frauen und nur 6% der Männer sind betroffen. Geringfügig Beschäftigte sind anteilmäßig mit 63% am stärksten betroffen. Absolut gesehen ist die Zahl der betroffenen geringfügig Beschäftigten allerdings viel niedriger als die der Voll- oder Teilzeitbeschäftigten. Beschäftigte mit befristeten Dienstverhältnissen sind doppelt so stark begünstigt (17%) wie jene mit unbefristeten Dienstverhältnissen (8%).

Am stärksten vom Mindestlohn begünstigt sind die Beschäftigten in den Bereichen Handel und Gastronomie, in denen zusammen etwa 35% der Betroffenen arbeiten. In Regionen mit hoher und mittlerer Dichte ist der

Anteil der Betroffenen etwas höher als in gering besiedelten Gebieten. Unterteilt nach Betriebsgröße sind vor allem Beschäftigte bei kleinen und mittleren Unternehmen bis 19 Personen begünstigt.

Ein Mindestlohn von 1.700 € würde etwa 548.000 Personen betreffen, das entspricht einem Anteil an der Gesamtheit von 17,2%. Die Unterschiede nach Geschlechtern sind hier ebenso stark ausgeprägt: 24% aller Frauen und 12% aller Männer würden von einem Mindestlohn profitieren. Der durchschnittliche Stundenlohn steigt dadurch um 1,55 € oder 18,8% (Tabelle A2 im Anhang).

Die Unterschiede hinsichtlich Alter und Ausbildung stimmen im Wesentlichen mit jenen des niedrigeren Mindestlohnes überein. Die Betroffenheit durch den höheren Mindestlohn steigt aber in allen Gruppen. So würden davon 36% der 16- bis 24-Jährigen und 41% der Personen mit maximal Pflichtschulabschluss profitieren. Auch die Unterschiede hinsichtlich Arbeitszeit und Art des Beschäftigungsverhältnisses bleiben bestehen. Von einem Mindestlohn in der Höhe von 1.700 € würden 21% der Teilzeitbeschäftigten, 15% der Vollzeitbeschäftigten und 81% aller geringfügig Beschäftigten profitieren sowie 33% der Beschäftigten mit einem befristeten Dienstverhältnis (16% der unbefristet Beschäftigten). Beschäftigte in dichter besiedelten Regionen sind stärker begünstigt als jene in dünn besiedelten. Der Grad der Betroffenheit von Beschäftigten in kleinen Betrieben bis 9 Personen und in mittleren bis 19 Personen ist deutlich höher als in größeren Betrieben.

Deutlich sind die Auswirkungen auf Niedriglohnbeschäftigte. Als niedriglohnbeschäftigt gilt laut EU,⁴³ wessen Bruttostundenlohn weniger als zwei Drittel des Medians beträgt. Die Niedriglohnschwelle liegt im Jahr 2017 bei 9,47 € pro Stunde. Insgesamt gelten 510.000 Personen als Niedriglohnbeschäftigte, ihr Anteil beträgt 16%. Ein Mindestlohn von 1.500 € entspricht einem Bruttostundenlohn von 8,65 € und liegt damit unterhalb der Niedriglohnschwelle. Der Anteil der Niedriglohnbeschäftigten verändert sich daher nicht. Es sind allerdings 57% der Beschäftigten dieser Gruppe davon begünstigt; ihr durchschnittlicher Bruttostundenlohn steigt dadurch um etwa 17%.⁴⁴

Ein Mindestlohn von 1.700 € entspricht einem Bruttostundenlohn von 9,81 €. Da dieser Wert über der Niedriglohnschwelle liegt, werden durch einen Mindestlohn in dieser Höhe alle Niedriglohnbeschäftigten erfasst und ihr Stundenlohn deutlich erhöht. Die Niedriglohnbeschäftigung wird dadurch vollständig eliminiert. Die Niedriglohnschwelle bleibt in beiden Simulationen unverändert, da die beiden Mindestlöhne deutlich unter dem Medianstundenlohn liegen.

Instabil Beschäftigte⁴⁵ profitieren von einem Mindestlohn deutlich stärker als stabil Beschäftigte. So ist etwa der Anteil von Frauen und der 16- bis 24-Jährigen bei instabil Beschäftigten deutlich größer als bei den stabil

Beschäftigten.⁴⁶ Darüber hinaus ist auch innerhalb dieser Gruppen der Anteil derjenigen, die von einem Mindestlohn profitieren würden, bei den instabil Beschäftigten deutlich höher. Auch Teilzeitbeschäftigte, Beschäftigte mit befristeten Dienstverhältnissen und Niedriglohnbeschäftigte – jene Gruppen, die von einem Mindestlohn besonders begünstigt sind – sind in der Gruppe der instabil Beschäftigten überrepräsentiert. Der tatsächliche Effekt der Einführung eines Mindestlohnes wird daher durch die Einschränkung auf stabil Beschäftigte wohl unterschätzt.⁴⁷ Bei einem Mindestlohn von 1.500 € sind mit dieser Einschränkung nur mehr 270.000 Personen (gegenüber 291.000 Personen ohne Einschränkung) betroffen, und bei einem Mindestlohn von 1.700 € noch 416.000 (anstelle von 548.000) Personen. Allerdings ist auch die durchschnittliche Arbeitszeit der instabil Beschäftigten deutlich niedriger als die der stabil Beschäftigten. Der mögliche „Fehler“ bei der Berechnung der Effekte eines Mindestlohnes auf die Haushaltseinkommen wird dadurch abgeschwächt.

4.2 Auswirkungen auf Einkommen und Verteilung auf der Haushaltsebene

Zur Berechnung der Effekte eines Mindestlohnes auf die Haushaltseinkommen und ihre Verteilung wird der Kreis zusätzlich zu den oben genannten Einschränkungen auf jene Personen begrenzt, die eine stabile Beschäftigung innehaben. Grund dafür ist, dass die Komponenten des Haushaltseinkommens in EU-SILC nur für das Vorjahr verfügbar sind, wogegen die Wochenarbeitszeit zum Befragungszeitpunkt erhoben wird. Für stabile Beschäftigung kann jedoch davon ausgegangen werden, dass diese in etwa mit der Wochenarbeitszeit des Vorjahres übereinstimmt. Als stabil werden Beschäftigte definiert,

- die ihren Arbeitsplatz in den letzten 12 Monaten nicht gewechselt haben,
- die keine Änderung im Beschäftigungsausmaß Vollzeit/Teilzeit aufweisen und
- deren aktuelles Beschäftigungsausmaß Vollzeit/Teilzeit mit jenem des Vorjahres übereinstimmt.

Etwa drei Viertel aller unselbstständig Beschäftigten fallen in diese Gruppe, die demnach 2.411.000 Personen umfasst.

Die Berechnung der Betroffenheit auf Haushaltsebene basiert auf den Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit, die aus administrativen Daten abgeleitet werden und daher gut mit den Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen vergleichbar sind.

Dazu werden im ersten Schritt die Bruttostundenlöhne⁴⁸ berechnet:

$$\text{Stundenlohn} = \frac{\text{Jahreseinkommen brutto}}{\text{Anzahl Bezugsmonate}} \times \frac{12}{14} \times \frac{12}{\text{Wochenarbeitszeit} \times 52}$$

Der Bruttostundenlohn wird im zweiten Schritt auf das Niveau des Mindestlohnes angehoben und das neue Bruttojahreseinkommen nach der Umkehrung obiger Formel berechnet.

Zusätzlich zu den oben angeführten Ursachen kann der Stundenlohn vom tatsächlichen abweichen, wenn

- die zum Befragungszeitpunkt angegebene Wochenarbeitszeit nicht der Wochenarbeitszeit des Vorjahres entspricht oder
- die Personen auch Arbeitszeit aus nicht gemeldeter Beschäftigung angeben, deren Einkommen in den administrativen Daten nicht erfasst sind.

Analog zur Berechnung der Effekte auf der Personenebene erfolgt auch hier eine Anpassung unplausibel niedriger Stundenlöhne. Um für diese zu korrigieren, wird die Wochenarbeitszeit⁴⁹ so angepasst, dass sich auf Basis der Einkommen aus unselbstständiger Erwerbstätigkeit gemäß obiger Formel ein Bruttostundenlohn von 5,77 € ergibt.⁵⁰

Da auch hier die Einführung des Mindestlohnes für 2017 unterstellt wird, werden die Bruttostundenlöhne mit dem Verbraucherpreisindex auf Werte für das Jahr 2017 hochgerechnet.⁵¹ Die vorgenommene Einschränkung auf stabil Beschäftigte reduziert den von der Einführung eines Mindestlohnes betroffenen Personenkreis. Gerade instabil Beschäftigte würden jedoch stärker von einem Mindestlohn profitieren (siehe Abschnitt 4.1).

In der Folge werden die Effekte eines Mindestlohnes für jene Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person abgebildet. Dies hat zum Ziel, die Verteilungswirkungen innerhalb der potentiell von einem Mindestlohn profitierenden Haushalte darzustellen.⁵²

Von einem Mindestlohn von 1.500 € sind 13,6% der Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person begünstigt. Das erste Dezil der Einkommensverteilung würde mit gut 40% der Haushalte von einer Einführung des Mindestlohnes erwartungsgemäß am stärksten profitieren. Im zweiten Dezil sind es gut 20% und im dritten und vierten Dezil noch je rund 15% der Haushalte. Am unteren Rand der Einkommensverteilung spielen allerdings (kurzfristig nicht vom Mindestlohn veränderte) Pensions- und Transfereinkommen anteilmäßig eine größere Rolle als in den oberen. Betrachtet man daher alle Haushalte (nicht nur jene mit stabil Beschäftigten), so sind im untersten Zehntel sogar etwas weniger Haushalte begünstigt als im zweiten bis vierten Dezil. Je höher die Einkommensgruppe, desto geringer wird in der Tendenz der Anteil der begünstigten Personen und Haushalte. Allerdings gibt es sogar im obersten Einkommenszehntel Personen und somit Haushalte, die von einem Mindestlohn betroffen sind.⁵³ In der unteren Hälfte der Einkommensverteilung würden in jedem betroffenen Haushalt im Durchschnitt etwa 1,18 Personen von der Einführung eines Mindestlohnes profitieren. In den oberen Einkommensgruppen ist es je Haushalt meist nur eine Person.

Der Anstieg der durchschnittlichen Haushaltseinkommen in den Einkommensgruppen ist umso höher, je niedriger das Haushaltseinkommen ist. Das äquivalente Nettohaushaltseinkommen erhöht sich im ersten Dezil durchschnittlich um 5,9% und im zweiten Dezil um 1,5% (Tabelle 2).

Bei einem Mindestlohn von 1.700 € sind 21% der Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person begünstigt. Im untersten Dezil sind 53% und im zweiten Dezil 35% der Haushalte betroffen. Im dritten und vierten Dezil sind die Anteile mit 27% und 21% ebenfalls sehr hoch. Das durchschnittliche Haushaltseinkommen der untersten Einkommensgruppe steigt dadurch um 9%. Im zweiten Dezil sind es hingegen nur mehr 3,0% (Tabelle 3).

Die Ungleichverteilung der Haushaltseinkommen nimmt durch die Einführung eines Mindestlohnes tendenziell ab. Da sich die Betroffenheit aber über das gesamte Spektrum der Einkommensverteilung bemerkbar macht, verändern sich grobe Verteilungsindikatoren wie der Gini-Koeffizient nur wenig. In der Betrachtung aller Haushalte sinkt er von 0,280 auf 0,279 (1.500 € Mindestlohn) bzw. 0,278 (1.700 €). Bezieht man nur Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person in die Betrachtung ein, dann ist dieser Rückgang etwas stärker; der Gini-Koeffizient sinkt von 0,236 auf 0,232 bzw. 0,230. Das etwas reagiblere P90/10-Verhältnis sinkt in beiden Betrachtungen ebenfalls (Tabelle 4).

Durch die Mindestlohneinführung kommt es zu keiner Verbesserung der Armutsgefährdungsquote. Da die Armutsgefährdungsschwelle – 60% des äquivalenten Medianhaushaltseinkommens – durch die Einführung des Mindestlohnes steigt, nimmt der Anteil der armutsgefährdeten Personen sogar von 13,09% der Gesamtbevölkerung auf 13,33% (1.500 € Mindestlohn) bzw. 13,23% (1.700 €) zu. Wäre die Armutsschwelle konstant, dann würde der Anteil der armutsgefährdeten Personen deutlich zurückgehen. Die Zahl der armutsgefährdeten Erwerbstätigen („*Working Poor*“) sinkt hingegen (von 269.000 auf 268.000 bzw. 264.000 Personen). Auch hier würde der Rückgang allerdings deutlich stärker ausfallen, wenn die Armutsschwelle konstant bliebe.

Die Effekte eines Mindestlohnes auf der Haushaltsebene sind durch die Restriktion der Beobachtungen im Datensatz auf stabil Beschäftigte und durch die Anhebung der Stundenlöhne auf einen (fiktiven) Mindestlohn von 1.000 € im Monat in der Ausgangssituation vermutlich unterschätzt.

5. Makroökonomische Effekte

Die Ergebnisse der Berechnungen mit dem WIFO-Mikrosimulationsmodell werden in einem zweiten Schritt in das WIFO-Makromodell übernommen, um die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen eines Mindestlohnes

Tabelle 2: Effekte eines Mindestlohnes von 1.500 € auf Haushalte mit stabil Beschäftigten, 2017
 Dezeileinteilung nach äquivalentem Nettohaushaltseinkommen der Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person

	Personen ab 16 Jahren			Haushalte			Äquivalentes Nettohaushaltseinkommen ¹		
	insgesamt	vom Mindestlohn betroffen	Anteile in %	insgesamt	vom Mindestlohn betroffen	Anteile in %	Durchschnitt € pro Monat	Anhebung durch Mindestlohn	
								€ pro Monat	in % ²
1. Dezil	375.959	89.453	23,8	177.791	75.743	42,6	1.125	50,73	5,86
2. Dezil	381.935	44.256	11,6	175.896	39.019	22,2	1.533	22,32	1,45
3. Dezil	392.778	36.058	9,2	177.098	31.502	17,8	1.792	14,67	0,82
4. Dezil	391.311	31.248	8,0	176.102	26.331	15,0	1.990	10,21	0,51
5. Dezil	400.186	19.665	4,9	177.135	19.665	11,1	2.191	9,46	0,44
6. Dezil	429.652	16.638	3,9	176.125	15.674	8,9	2.424	7,27	0,30
7. Dezil	375.597	5.741	1,5	176.733	5.741	3,2	2.660	3,12	0,12
8. Dezil	417.852	12.474	3,0	177.428	12.474	7,0	2.963	4,22	0,14
9. Dezil	389.836	11.173	2,9	175.705	10.451	5,9	3.410	4,97	0,15
10. Dezil	385.887	3.358	0,9	176.661	3.358	1,9	5.307	1,94	0,04
insgesamt	3.940.993	270.064	6,9	1.766.673	239.959	13,6	2.579	12,23	0,91

Quelle: Statistik Austria, EU-SILC 2015; WIFO-Mikrosimulationsmodell. Anmerkung: In den oberen Dezilen können sich Ungenauigkeiten aufgrund geringer Fallzahlen ergeben. – ¹ Jahreszwölfel. – ² Durchschnitt der relativen Zuwächse.

Tabelle 3: Effekte eines Mindestlohnes von 1.700 € auf Haushalte mit stabil Beschäftigten, 2017
 Dezeileinteilung nach äquivalentem Nettohaushaltseinkommen der Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person

	Personen ab 16 Jahren				Haushalte		Äquivalentes Nettohaushaltseinkommen ¹		
	insgesamt	vom Mindestlohn betroffen	Anteile in %	insgesamt	vom Mindestlohn betroffen	Anteile in %	Durchschnitt € pro Monat	Anhebung durch Mindestlohn	
								€ pro Monat	in % ²
1. Dezil	375.959	G112.417	29,9	177.791	94.438	53,1	1.125	83,74	9,33
2. Dezil	381.935	70.420	18,4	175.896	62.178	35,3	1.533	46,12	3,02
3. Dezil	392.778	52.763	13,4	177.098	46.892	26,5	1.792	28,78	1,62
4. Dezil	391.311	42.761	10,9	176.102	36.832	20,9	1.990	19,22	0,96
5. Dezil	400.186	30.472	7,6	177.135	29.677	16,8	2.191	18,50	0,85
6. Dezil	429.652	39.352	9,2	176.125	33.182	18,8	2.424	15,16	0,62
7. Dezil	375.597	17.250	4,6	176.733	17.250	9,8	2.660	7,59	0,29
8. Dezil	417.852	21.228	5,1	177.428	20.287	11,4	2.963	8,34	0,28
9. Dezil	389.836	20.931	5,4	175.705	17.645	10,0	3.410	8,72	0,26
10. Dezil	385.887	8.103	2,1	176.661	8.103	4,6	5.307	3,18	0,07
insgesamt	3.940.993	415.696	10,5	1.766.673	366.484	20,7	2.579	22,82	1,61

Quelle: Statistik Austria, EU-SILC 2015; WIFO-Mikrosimulationsmodell. Anmerkung: In den oberen Dezilen können sich Ungenauigkeiten aufgrund geringer Fallzahlen ergeben. – ¹ Jahreszwölfel. – ² Durchschnitt der relativen Zuwächse.

Tabelle 4: Effekte eines Mindestlohnes auf Einkommensverteilung und Armut, 2017

	Basis-szenario	Mindestlohn von 1.500 €	Mindestlohn von 1.700 €	Abweichung vom Basisszenario	
				Mindestlohn von 1.500 €	Mindestlohn von 1.700 €
P90/10					
Alle Haushalte	3,393	3,374	3,374	-0,019	-0,019
Haushalte mit stabil Beschäftigten	2,731	2,665	2,633	-0,066	-0,098
Gini-Koeffizient					
Alle Haushalte	0,280	0,279	0,278	-0,002	-0,002
Haushalte mit stabil Beschäftigten	0,236	0,232	0,230	-0,004	-0,006
Armutsgefährdung					
Personen	1.109.438	1.129.846	1.121.425	+20.408	+11.987
Anteile in %	13,09	13,33	13,23	+0,24	+0,14
Armutsgefährdung mit konstanter Armutsschwelle					
Personen	1.109.438	1.090.672	1.078.645	-18.766	-30.793
Anteile in %	13,09	12,87	12,73	-0,22	-0,36
Working Poor					
Personen	268.856	268.064	263.838	-792	-5.018
Anteile in %	6,71	6,69	6,58	-0,02	-0,13
Working Poor mit konstanter Armutsschwelle					
Personen	268.856	256.997	251.602	-11.859	-17.254
Anteile in %	6,71	6,41	6,28	-0,30	-0,43

Quelle: Statistik Austria, EU-SILC 2015; WIFO-Mikrosimulationsmodell. Anmerkung: Aufgrund der modelleigenen Berechnung des Nettoeinkommens im WIFO-Mikrosimulationsmodell können die Ungleichverteilungsmaße von den offiziellen Zahlen abweichen.

zu ermitteln. Die Veränderungen der betroffenen Komponenten des verfügbaren Haushaltseinkommens (Lohneinkommen, Transferleistungen, Sozialbeiträge und Lohnsteuern) werden dabei nach Haushaltsterzilen aufgeteilt und skaliert, sodass sie mit den Größen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen übereinstimmen.

Ein Mindestlohn von 1.500 € brutto würde eine unmittelbare Steigerung der Einkommen der unselbstständig Beschäftigten um 910 Mio. € (+0,7%) nach sich ziehen. 50% dieses Anstiegs kommen dem untersten Einkommensdrittel der Haushalte zugute, was eine Erhöhung der gesamten Lohneinkommen jener Gruppe um 3,3% bedeutet. Das zweite und dritte Terzil erhalten 32% und 18% des Einkommenszuwachses, was eine Erhöhung ihrer Einkommen um 0,8% bzw. 0,2% bedeutet. Der Mindestlohn trägt also überwiegend zu einer Erhöhung der Einkommen im unteren Drittel bei; das gesamte Einkommen jener Gruppe steigt dadurch merklich.

Ein Mindestlohn von 1.700 € brutto erhöht die Einkommen der unselbstständig Beschäftigten um 1.772 Mio. € (+1,4%). Es profitiert bei einem solchen Mindestlohn weiterhin überwiegend das untere Einkommensdrittel, das 47% des gesamten Zuwachses erhält. Das gesamte Einkommen in jener Gruppe steigt dadurch um 6,1%. Der Anteil des zweiten Haushaltsdrittels ist mit 34% etwas höher als in der Variante eines Mindestlohnes von 1.500 €, sein Einkommen steigt dadurch um 1,7%. Der Anteil des obersten Drittels bleibt mit 18% weitgehend unverändert; das Einkommen jener Gruppe erhöht sich dadurch um 0,4% (Tabelle 5).

Die Einführung eines Mindestlohnes wirkt im WIFO-Makromodell über folgende Kanäle:

- Er erhöht den durchschnittlichen Stundenlohn der unselbstständig Beschäftigten. Das zieht einen Anstieg der Preise nach sich, der den Anstieg des nominellen Stundenlohnes teilweise kompensiert. Die Reallöhne steigen daher weniger stark als die Nominallöhne. Lohn- und Preisanstiege ziehen Zweitrundeneffekte nach sich, die über die Zeit abklingen.⁵⁴

Tabelle 5: Einkommenseffekte nach Haushaltsgruppen, 2017

	Bruttomindestlohn von 1.500 €		Bruttomindestlohn von 1.700 €	
	Lohn- und Gehalts- summe, brutto	Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte, netto	Lohn- und Gehalts- summe, brutto	Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte, netto
Abweichung vom Basisszenario, absolut in Mio. €				
1. Terzil	457,9	306,7	836,3	548,1
2. Terzil	289,4	202,6	609,9	405,2
3. Terzil	165,3	114,6	325,8	220,8
insgesamt	912,7	623,9	1.772,1	1.174,1
Abweichung vom Basisszenario, in %				
1. Terzil	3,3	1,3	6,1	2,3
2. Terzil	0,8	0,5	1,7	0,9
3. Terzil	0,2	0,2	0,4	0,3
insgesamt	0,7	0,5	1,4	0,9
Anteile in %				
1. Terzil	50,2	49,3	47,2	46,8
2. Terzil	31,7	32,5	34,4	34,5
3. Terzil	18,1	18,2	18,4	18,7
insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: WIFO-Macromod.

- Steigende (nominelle) Bruttolöhne ziehen aufgrund der progressiven Lohn- und Einkommensteuer einen überproportionalen Anstieg der

Steuern und Abgaben nach sich. Zudem werden durch die Erhöhung des Mindestlohnes einzelne soziale Transfers- und Sachleistungen der öffentlichen Hand verringert. Die Erhöhung der (nominellen) verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte fällt daher – absolut und relativ – geringer aus als der Anstieg der Bruttolöhne.

- Der Preisanstieg⁵⁵ dämpft die Erhöhung der real verfügbaren Einkommen und den daraus resultierenden Effekt auf die Konsumausgaben der privaten Haushalte. Die unterschiedliche Betroffenheit der Haushalte entlang der Einkommensverteilung wird dabei durch unterschiedliche Konsumneigungen berücksichtigt (siehe oben).
- Der Anstieg der Preise reduziert die realen Exporte.⁵⁶ Konsum- und Exporteffekt werden durch gesamtwirtschaftliche Nachfrageeffekte (Multiplikator) erweitert und bestimmen so die Veränderung des realen Bruttoinlandsprodukts. Der Gesamteffekt ist zwar *a priori* nicht bestimmbar; in den Simulationen zeigt sich jedoch, dass sich positive und negative Effekte auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage über die Zeit weitgehend aufheben.
- Der Anstieg der Reallöhne wirkt für sich genommen unmittelbar negativ auf die Beschäftigung. Ein Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Produktion würde die Beschäftigung hingegen erhöhen. Die Berechnungen mit dem Makromodell ergeben, dass der anfänglich leicht positive Effekt auf die Beschäftigung allmählich verschwindet und in einen leicht negativen Effekt umschlägt.
- Höhere nominelle Einkommen der privaten Haushalte ziehen einen überproportionalen Anstieg der Steuern und Abgaben nach sich, durch den die Einnahmen des Staates steigen; der Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte verbessert sich daher.

Die makroökonomischen Effekte eines Mindestlohnes von 1.500 € sind aufgrund der in Summe geringen Einkommenserhöhung und der gegenläufigen Wirkungskanäle (siehe oben) überschaubar. Eine Einführung würde kurzfristig eine merkliche Erhöhung der real verfügbaren Einkommen nach sich ziehen, die im untersten Einkommensdrittel am höchsten ausfällt (Tabelle 6). Die Preis- und Progressionseffekte reduzieren die realen Einkommen über die Zeit allmählich, sodass der Effekt des Mindestlohnes auf die Einkommen insgesamt nach fünf Jahren wieder verschwindet. Im untersten Drittel bleibt der positive Effekt auf die Einkommen allerdings bis zum Ende des Simulationszeitraums bestehen, während jene im mittleren und oberen Terzil real niedriger ausfallen als in der Basislösung. Der Mindestlohn führt also über den Preisanstieg indirekt zu einer geringfügigen „Umverteilung“ der Primäreinkommen: Niedrige Einkommen steigen real leicht, wogegen mittlere und obere etwas zurückgehen.

Entsprechend der Einkommensentwicklung verhält sich der Effekt auf den privaten Konsum: Sein Anstieg wird vor allem vom unteren Einkom-

Tabelle 6: Gesamtwirtschaftliche Effekte eines Mindestlohnes von 1.500 € im Jahr 2017

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
		Kumulierte Abweichung				
Nachfrage, real						
Konsumausgaben, private Haushalte ¹	Prozent	+0,1	+0,1	+0,1	+0,1	±0,0
Unteres Terzil	Prozent	+0,4	+0,4	+0,4	+0,4	+0,3
Mittleres Terzil	Prozent	+0,1	±0,0	±0,0	±0,0	−0,1
Oberes Terzil	Prozent	+0,1	±0,0	±0,0	±0,0	−0,1
Bruttoanlageinvestitionen	Prozent	+0,4	+0,2	+0,1	±0,0	−0,1
Exporte	Prozent	−0,1	−0,1	−0,1	−0,1	−0,2
Importe	Prozent	±0,0	±0,0	±0,0	−0,1	−0,1
Bruttoinlandsprodukt, real	Prozent	+0,2	+0,1	+0,1	+0,1	±0,0
Bruttoinlandsprodukt, nominell	Prozent	+0,5	+0,6	+0,8	+0,8	+0,9
Preise						
BIP-Deflator	Prozent	+0,3	+0,5	+0,7	+0,8	+0,9
Verbraucherpreise	Prozent	+0,2	+0,3	+0,5	+0,6	+0,7
Arbeitsmarkt						
Unselbstständig Beschäftigte ²	Prozent	±0,0	±0,0	±0,0	±0,0	−0,1
	1.000 Personen	+0,3	+0,6	−0,3	−1,6	−2,9
Arbeitslosenquote ^{3, 4}	Prozentpunkte	±0,0	±0,0	±0,0	±0,0	+0,1
Arbeitslose ³	1.000 Personen	−0,2	−0,4	+0,2	+1,2	+2,2
Einkommen, Sparen						
Lohn- und Gehaltssumme, brutto ⁵	Prozent	+1,0	+1,2	+1,3	+1,4	+1,5
Reallohn je unselbstständig Beschäftigten	Prozent	+0,8	+0,8	+0,8	+0,8	+0,8
Real verfügbares Einkommen der privaten Haushalte, netto	Prozent	+0,2	+0,1	+0,1	±0,0	−0,1
Unteres Terzil	Prozent	+0,6	+0,5	+0,4	+0,3	+0,2
Mittleres Terzil	Prozent	+0,1	+0,1	±0,0	−0,1	−0,1
Oberes Terzil	Prozent	+0,1	+0,1	±0,0	−0,1	−0,1
Staatshaushalt						
Finanzierungssaldo in % des BIP	Prozentpunkte	+0,2	+0,2	+0,3	+0,3	+0,3

Quelle: WIFO-Macromod. – ¹ Einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck. – ² Laut VGR (Beschäftigungsverhältnisse). – ³ Laut Arbeitsmarktservice. – ⁴ In % der unselbstständigen Erwerbspersonen. – ⁵ Ohne Arbeitgeberbeiträge. – ⁶ In % des verfügbaren Nettoeinkommens.

mensdrittel getragen und lässt über die Zeit nach. Die Exporte sinken erwartungsgemäß etwas,⁵⁷ sodass der Effekt auf die gesamtwirtschaftliche Produktion zu Beginn des Simulationszeitraums – hier überwiegt die stärkere Konsumnachfrage den Exportrückgang – leicht positiv ist und über die Zeit weitgehend verschwindet. Die Beschäftigung steigt zu Beginn ebenfalls leicht, fällt dann aber mit dem allmählichen Auslaufen des Kon-

Tabelle 7: Gesamtwirtschaftliche Effekte eines Mindestlohnes von 1.700 € im Jahr 2017

		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
		Kumulierte Abweichung				
Nachfrage, real						
Konsumausgaben, private Haushalte ¹	Prozent	+0,3	+0,2	+0,2	+0,1	+0,1
Unteres Terzil	Prozent	+0,7	+0,8	+0,7	+0,7	+0,6
Mittleres Terzil	Prozent	+0,1	+0,1	±0,0	−0,1	−0,1
Oberes Terzil	Prozent	+0,1	+0,1	±0,0	±0,0	−0,1
Bruttoanlageinvestitionen	Prozent	+0,7	+0,5	+0,2	±0,0	−0,1
Exporte	Prozent	−0,2	−0,2	−0,2	−0,3	−0,3
Importe	Prozent	+0,1	±0,0	−0,1	−0,1	−0,2
Bruttoinlandsprodukt, real	Prozent	+0,3	+0,2	+0,2	+0,1	±0,0
Bruttoinlandsprodukt, nominell	Prozent	+1,0	+1,2	+1,5	+1,6	+1,7
Preise						
BIP-Deflator	Prozent	+0,7	+1,0	+1,3	+1,5	+1,7
Verbraucherpreise	Prozent	+0,3	+0,7	+0,9	+1,2	+1,3
Arbeitsmarkt						
Unselbstständig Beschäftigte ²	Prozent	±0,0	±0,0	±0,0	−0,1	−0,1
	1.000 Personen	+0,5	+0,9	−0,8	−3,3	−5,8
Arbeitslosenquote ^{3, 4}	Prozentpunkte	±0,0	±0,0	±0,0	+0,1	+0,1
Arbeitslose ³	1.000 Personen	−0,4	−0,7	+0,6	+2,5	+4,5
Einkommen, Sparen						
Lohn- und Gehaltssumme, brutto ⁵	Prozent	+2,0	+2,3	+2,5	+2,7	+2,8
Reallohn je unselbstständig Beschäftigten	Prozent	+1,6	+1,6	+1,6	+1,6	+1,5
Real verfügbares Einkommen der privaten Haushalte, netto	Prozent	+0,4	+0,2	+0,1	±0,0	−0,1
Unteres Terzil	Prozent	+1,0	+0,8	+0,7	+0,5	+0,4
Mittleres Terzil	Prozent	+0,3	+0,1	±0,0	−0,2	−0,2
Oberes Terzil	Prozent	+0,3	+0,1	±0,0	−0,2	−0,2
Staatshaushalt						
Finanzierungssaldo in % des BIP	Prozentpunkte	+0,3	+0,4	+0,5	+0,5	+0,5

Quelle: WIFO-Macromod. – ¹ Einschließlich privater Organisationen ohne Erwerbszweck. – ² Laut VGR (Beschäftigungsverhältnisse). – ³ Laut Arbeitsmarktservice. – ⁴ In % der unselbstständigen Erwerbspersonen. – ⁵ Ohne Arbeitgeberbeiträge. – ⁶ In % des verfügbaren Nettoeinkommens.

summeffekts am Ende des Simulationszeitraums etwas niedriger aus als im Basisszenario. Die Arbeitslosenquote verändert sich über den gesamten Zeitraum hinweg kaum. In Summe sind die Effekte eines Mindestlohnes sowohl auf das reale Bruttoinlandsprodukt als auch auf den Arbeitsmarkt moderat.

Während sich die Auswirkungen auf die realwirtschaftlichen Größen

über die Zeit also nur wenig verändern, steigen die nominellen Größen sichtbar. Die Verbraucherpreise sind am Ende des Simulationszeitraums um 0,7% höher als in der Basislösung, was einen Anstieg der Inflation um durchschnittlich gut 0,1 Prozentpunkt bedeutet. Der Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte verbessert sich merklich: Er steigt nach fünf Jahren um etwa 0,3 Prozentpunkte des Bruttoinlandsprodukts. Hier schlägt sich der Anstieg der Steuern und Abgaben nieder.⁵⁸

Die gesamtwirtschaftlichen Effekte eines Mindestlohnes von 1.700 € sind qualitativ gleich den oben beschriebenen und ebenfalls nicht sehr ausgeprägt. Das reale Bruttoinlandsprodukt steigt gegenüber dem Basis-szenario kurzfristig merklich, wobei dieser Effekt im Zeitverlauf wieder verschwindet. Die Beschäftigung nimmt zunächst geringfügig zu und sinkt dann bis zum Ende des Simulationszeitraumes. Die Arbeitslosenquote bleibt im Großen und Ganzen unverändert. Der Preisanstieg fällt mit 1,3% am Ende des Simulationszeitraums fast doppelt so hoch aus wie bei einem Mindestlohn von 1.500 €, und auch der Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte verbessert sich mit +0,5% des Bruttoinlandsprodukts deutlich stärker.

Die gesamtwirtschaftlichen Effekte stimmen mit den Ergebnissen der neueren Mindestlohnliteratur und vergleichbaren Untersuchungen für Österreich weitgehend überein. Während viele Untersuchungen für Deutschland und andere Länder keine oder ebenfalls geringe Auswirkungen auf die Beschäftigung beobachten (siehe Kapitel 2), finden Bossler und Gerner (2016) für Deutschland und Thomas et al. (2017) für Österreich Effekte in einer ähnlichen Größenordnung. Angesichts der Unterschiede in den verwendeten Modellen und Simulationsverfahren sind die Abweichungen von unseren Ergebnissen in Relation zur Gesamtbeschäftigung sehr gering und bewegen sich im Bereich der normalen Berechnungsunschärfe.

6. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

In diesem Artikel wurden die Auswirkungen eines flächendeckenden Mindestlohnes in Österreich in der Höhe von 1.500 € und 1.700 € dargestellt. Die Berechnung erfolgte dabei zweistufig. Zunächst wurden mit dem WIFO-Mikrosimulationsmodell die Effekte auf die Personen- und Haushaltseinkommen und ihre Verteilung untersucht. Im zweiten Schritt wurden die Ergebnisse der Mikrosimulation ins WIFO-Macromod übernommen und so die gesamtwirtschaftlichen Effekte berechnet.

Die Ergebnisse der Mikrosimulation zeigen, dass ein Mindestlohn die Einkommen vieler Personen merklich erhöht. Bei einer Höhe von 1.500 € wären 291.000 Personen oder 9,1% der unselbstständig Beschäftigten begünstigt. Der durchschnittliche Stundenlohn der betroffenen Beschäf-

tigten würde durch den Mindestlohn um 1,26 € oder 17,1% zunehmen. Ein Mindestlohn von 1.700 € würde 548.000 Personen betreffen, das sind 17,2% der unselbständig Beschäftigten. Der durchschnittliche Stundenlohn steigt dadurch um 1,55 € oder 18,8%.

Doppelt so viele Frauen wie Männer würden von der Einführung eines Mindestlohnes begünstigt werden. Der Anstieg der durchschnittlichen Stundenlöhne durch den Mindestlohn ist allerdings bei Männern etwas höher als bei Frauen. Auch die Altersgruppe der 16- bis 24-Jährigen und Personen mit maximal Pflichtschulabschluss sind besonders stark betroffen. Ebenso deutlich ist der Unterschied bei der Arbeitszeit: Teilzeitbeschäftigte profitieren anteilmäßig deutlich stärker als Vollzeitbeschäftigte. Beschäftigte mit befristeten Dienstverhältnissen sind stärker begünstigt als solche mit unbefristeten Dienstverhältnissen. Insbesondere aber profitieren Niedriglohnbeschäftigte: Ein Mindestlohn von 1.500 € würde deren Einkommen deutlich erhöhen; bei 1.700 € würde die Niedriglohnbeschäftigung vollständig eliminiert werden. Beschäftigte im Handel und in der Gastronomie, jene in kleinen und mittleren Betrieben und jene in dichter besiedelten Regionen profitieren besonders.

Von einem Mindestlohn von 1.500 € sind 13,5% der Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person betroffen. Der untere Rand der Einkommensverteilung aller Haushalte profitiert erwartungsgemäß am stärksten. Lohn Einkommen spielen jedoch im untersten Dezil anteilmäßig gegenüber Pensions- und Transfereinkommen eine geringere Rolle als in den darüber liegenden. Je höher die Einkommensgruppe, desto geringer wird in der Tendenz der Anteil der betroffenen Personen und somit Haushalte. Allerdings gibt es sogar im obersten Einkommenszehntel Personen und Haushalte, die von einem Mindestlohn betroffen sind. Betrachtet man nur die Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person, dann sind bei einem Mindestlohn von 1.500 € im untersten Zehntel gut 40% der Haushalte betroffen.

Die Erhöhung der durchschnittlichen Haushaltseinkommen in den Einkommensgruppen ist umso höher, je niedriger das Haushaltseinkommen ist. Im ersten Dezil der Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person steigen die durchschnittlichen Haushaltseinkommen um 5,9%.

Bei einem Mindestlohn von 1.700 € sind 21% der Haushalte mit mindestens einer stabil beschäftigten Person begünstigt. Im untersten Dezil sind 53% und im zweiten Dezil 35% der Haushalte betroffen. Das durchschnittliche Haushaltseinkommen der untersten Einkommensgruppe steigt dadurch um 9%.

Da sich die Betroffenheit durch einen Mindestlohn über das gesamte Spektrum der Einkommensverteilung bemerkbar macht, verändern sich die Verteilungsindikatoren nur wenig. Die Einführung des Mindestlohnes führt allerdings zu einer Erhöhung der Einkommen am unteren Rand der

Verteilung. Da sich jedoch auch die mittleren Einkommen und damit die Armutsgefährdungsschwelle erhöhen, steigt insgesamt die Armutsgefährdungsquote. Wäre die Schwelle konstant, dann würde die Zahl der armutsgefährdeten Personen laut Modellberechnungen um 19.000 bzw. 31.000 Personen sinken. Die Zahl der „*Working Poor*“ (armutsgefährdete Erwerbstätige) geht um 800 bzw. 5.000 Personen zurück. Diese Werte bilden wegen der restriktiven Annahmen, insbesondere der Einschränkung auf stabil Beschäftigte, eine Untergrenze der zu erwartenden Effekte.

Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen eines Mindestlohnes in der betrachteten Höhe sind gering. Das liegt einerseits an einem verhältnismäßig moderaten Anstieg der gesamten Haushaltseinkommen durch den Mindestlohn und andererseits an den in gegensätzliche Richtungen laufenden Wirkungskanälen. So erhöht ein höheres verfügbares Einkommen die Konsumausgaben, wogegen die Exporte aufgrund des Preiseffektes sinken. Der Konsumeffekt ist dabei im unteren Einkommensdrittel am stärksten. Zudem dämpfen der Preisanstieg und die Steuerprogression die Einkommenserhöhung, so dass ihre anfänglich leicht positive Wirkung auf gesamtwirtschaftliche Produktion und Beschäftigung über den Zeitverlauf allmählich verschwindet. Allerdings verbessert ein Mindestlohn den Finanzierungssaldo der öffentlichen Haushalte. Die Wirkungen sind dabei für einen Mindestlohn von 1.500 € und 1.700 € qualitativ gleich und bei den realwirtschaftlichen Effekten von der Größenordnung ähnlich.

Die Ergebnisse zeigen, dass ein Mindestlohn einen breiten Personenkreis betrifft und dessen Einkommen merklich erhöht. Obwohl sich die Auswirkungen durch das gesamte Einkommensspektrum der Haushalte ziehen, sind insbesondere jene am unteren Rand der Einkommensverteilung stark begünstigt. Gesamtwirtschaftlich hat ein Mindestlohn in der betrachteten Höhe hingegen kaum Auswirkungen auf realwirtschaftliche Indikatoren. Insbesondere die Beschäftigung verändert sich kaum. Dieses Ergebnis stimmt mit der empirischen Literatur zu den Effekten von Mindestlöhnen gut überein. Die Berechnungen beruhen allerdings aufgrund der zum Teil unplausiblen Datengrundlage bei den Stundenlöhnen und der Einschränkung wegen fehlender Informationen zur Vorjahresarbeitszeit auf einer Reihe von – teilweise relativ konservativen – Annahmen in der Mikrosimulation.

Die Makrosimulation errechnet Effekte auf der Ebene der Gesamtwirtschaft und kann Unterschiede in den einzelnen Branchen nicht berücksichtigen. So könnten beispielsweise die negativen Exporteffekte überschätzt sein, weil der Mindestlohn exportorientierte Branchen viel schwächer betrifft als nicht exportorientierte wie Handel und Gastronomie. Ebenso hängen die Preiseffekte von der jeweiligen Wettbewerbsintensität in den einzelnen Branchen ab, und die Substitutionsmöglichkeiten zwischen Arbeit und Kapital sind in den Branchen ebenfalls unterschiedlich.

Positive Anreizeffekte auf das Arbeitskräfteangebot aufgrund eines größeren Abstands der Löhne von sozialstaatlichen Transfers wie beispielsweise der Mindestsicherung bleiben in der Makrosimulation ebenso unberücksichtigt.

Zudem unterstellt die Studie eine vollständige Einführung des Mindestlohnes im Jahr 2017. Eine stufenweise Einführung bis zum Jahr 2020, wie es die Einigung der Sozialpartner derzeit vorsieht, hätte also aufgrund der zu erwartenden Inflation in diesem Zeitraum merklich schwächere Effekte, wenn nicht auch die Höhe des Mindestlohnes angepasst wird.

Anmerkungen

- ¹ https://www.bka.gv.at/regierungsprogramm-2017_2018.
- ² <http://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/4793068/Gewerkschaft-will-1700-Euro-Mindestlohn>.
- ³ Dieser Artikel fasst die Ergebnisse einer WIFO-Studie zusammen. Die vollständige Studie ist hier auf www.wifo.at zu finden.
- ⁴ Card, Krueger (1995); Boal, Ramson (1997).
- ⁵ Dube et al. (2010).
- ⁶ Bellmann et al. (2015).
- ⁷ Kubis et al. (2015); Bossler (2016).
- ⁸ Beispielsweise erhalten Jugendliche unter 18 Jahren in Belgien und Irland 70% des Mindestlohnes. In den Niederlanden liegt die Staffelung im Alter zwischen 15 und 22 Jahren zwischen 30% bis 85% des Mindestlohnes (Eurofound, 2017, Table 6).
- ⁹ Mindestlohnkommission (2016).
- ¹⁰ OECD (1998).
- ¹¹ OECD (2015).
- ¹² Fink et al. (2014).
- ¹³ Beschäftigte scheinen die Änderungen überwiegend positiv bewertet zu haben.
- ¹⁴ Die Vorgangsweise entspricht jener in Ederer et al. (2016).
- ¹⁵ Dieser Abschnitt der Studie baut auf Fink – Rocha-Akis (2016) und Müller – Steiner (2016) auf.
- ¹⁶ Statistik Austria (2016a).
- ¹⁷ Die Datenquelle der Lohn- und eines Großteils der Transfereinkommen sind Verwaltungsdaten. Jene Leistungen, die dadurch nicht feststellbar sind, werden durch Befragung erhoben.
- ¹⁸ Die Hochrechnung erfolgt anhand der Haushaltsgewichte aus EU-SILC.
- ¹⁹ Dabei wird die Inflationsrate der WIFO-Prognose von März 2017 (Glocker, 2017) unterstellt.
- ²⁰ Die Änderungen durch die Steuerreform 2015/16 sind also bereits berücksichtigt.
- ²¹ Zur Struktur des WIFO-Mikrosimulationsmodells siehe Grünberger (2009) und Rabethge (2009). Das Modell wird laufend erweitert und wurde zuletzt etwa in Ederer et al. (2016) und Rocha-Akis (2017) angewandt.
- ²² Nach der neuen (oder modifizierten) OECD-Skala wird der ersten Person im Haushalt ein Gewicht von 1 zugeordnet. Alle anderen Personen ab 14 Jahren erhalten ein Gewicht von 0,5 und jedes Kind unter 14 Jahren ein Gewicht von 0,3. Dadurch lässt sich für jeden Haushalt eine Äquivalenzzahl ableiten. Das äquivalente Haushaltseinkommen ergibt sich aus der Division des Haushaltseinkommens durch die Äquivalenzzahl im jeweiligen Haushalt.

- ²³ Die Berechnungen erfolgen sowohl für Dezile als auch für Terzile, da das im Folgenden verwendete makroökonomische Modell Einkommen und Konsum nach Terzilen unterteilt.
- ²⁴ Baumgartner et al. (2005).
- ²⁵ Für eine ausführlichere Beschreibung des WIFO-Macromod und eine rezente Anwendung siehe Ederer et al. (2016).
- ²⁶ Die Einkommenselastizität des privaten Konsums in Bezug auf das verfügbare Realeinkommen gibt an, um welchen Prozentsatz sich die Konsumausgaben verändern, wenn sich das Einkommen um 1% ändert.
- ²⁷ Eine langfristige Konsumneigung, die größer als eins ist, ist für einen einzelnen Haushalt unplausibel, nicht aber für die Haushalte im untersten Einkommensterzil als Gesamtheit. Während sich ein einzelner Haushalt nicht immer weiter verschulden kann, ohne an die Grenzen seiner Verschuldung zu stoßen, befinden sich in einer Gruppe von Haushalten immer schuldenaufnehmende und schuldenabbauende Haushalte gleichzeitig. Die Gesamtverschuldung der Haushalte kann daher kontinuierlich zunehmen.
- ²⁸ Orientiert man sich an der neueren Literatur zu Mindestlöhnen, so ist diese Nachfrageelastizität am oberen Ende der empirischen Ergebnisse. Meist werden keine oder geringere Effekte einer Lohnerhöhung auf die Beschäftigung gefunden (siehe oben). Eine Meta-Analyse von über 900 Schätzungen zeigt, dass dieser Wert empirisch gut abgesichert ist (Lichter et al., 2014).
- ²⁹ Etwas mehr als 85% des Volumens des Gesamteinkommens der Haushalte werden aus Verwaltungsdatenquellen berechnet (Statistik Austria, 2016b).
- ³⁰ Zur Definition stabil Beschäftigter siehe Abschnitt 4.2.
- ³¹ Der österreichische Mindestlohn betrifft auch die Sonderzahlungen (13. und 14. Gehalt), was insbesondere im Vergleich mit Mindestlohnhöhen anderer Länder berücksichtigt werden muss. Da die Berechnung der Ist-Stundenlöhne ohne Berücksichtigung der Sonderzahlungen durchgeführt wird, ist hier der entsprechende Mindeststundenlohn (ohne Sonderzahlungen) ausgewiesen.
- ³² Gemäß EU-SILC handelt es sich dabei um die vereinbarte Wochenarbeitszeit in der Haupterwerbstätigkeit einschließlich regelmäßigen (bezahlten und unbezahlten) Überstunden. Bei unregelmäßiger Arbeitszeit sind Befragte angehalten einen Durchschnitt über die letzten vier Wochen anzugeben.
- ³³ Monatliches Einkommen aus der Haupterwerbstätigkeit einschließlich bezahlter Überstunden, aber ohne 13. und 14. Gehalt und Einmalzahlungen wie etwa Prämien. Der Bruttomonatslohn soll das „regelmäßige“ Einkommen sein, mit all seinen „regelmäßig“ ausbezahlten Bestandteilen (Überstundenpauschale, Trinkgeld, Gewinnbeteiligungen, Familienzulagen usw.).
- ³⁴ Diese Daten wurden durch Befragung erhoben und können von administrativen Daten abweichen.
- ³⁵ Für den VPI des Jahres 2017 wird die März-Prognose des WIFO (Glocker, 2017) verwendet. Insgesamt erfolgt die Hochrechnung mit dem Faktor 1,026. Dem liegt die Annahme zugrunde, dass die Kaufkraft aller Personen konstant bleibt bzw. die gesamte Inflation in entsprechenden Lohnerhöhungen abgegolten wird. Ebenso wird eine konstante Beschäftigungs- und Lohnstruktur unterstellt.
- ³⁶ Der Berechnung liegt die Annahme zugrunde, dass das gesamte Monat gearbeitet wurde. Wenn der angegebene Bruttomonatslohn in weniger als vier Wochen erzielt wurde, dann führt die Berechnung auf Basis der angegebenen Wochenarbeitszeit zu einer Unterschätzung der Stundenlöhne.
- ³⁷ Fink, Rocha-Akis (2016).
- ³⁸ Von der Anpassung sind etwa 45.000 Personen oder 1,4% des eingeschränkten Personenkreises betroffen. Dadurch wird die Stundenlohnverteilung zwar unten gestauch,

der mittlere Stundenlohn angehoben und die Streuung verringert, jedoch bleiben die Betroffenheit vom Mindestlohn, die Position in der Einkommensverteilung (Dezileinteilung) und der Median unverändert. Anzumerken ist, dass diese Anpassung mit Unsicherheiten verbunden ist. Es ist weder bekannt, ob im Einzelfall 5,77 € pro Stunde zu niedrig angesetzt sind, noch ob die Verzerrung durch fehlerhafte Angaben bei höheren Stundenlöhnen ebenfalls auftritt. So könnte beispielsweise auch ein Bruttostundenlohn in der Höhe von 8 € nach unten verzerrt sein und die Person daher fälschlicherweise als vom Mindestlohn betroffen klassifiziert werden.

³⁹ Alle Anteile beziehen sich auf den eingeschränkten Personenkreis.

⁴⁰ Neben unerklärten geschlechtsspezifischen Lohnunterschieden ist die höhere Betroffenheit von Frauen u. a. auf ihre überdurchschnittliche Beschäftigung in Branchen und Berufen mit unterdurchschnittlichen Stundenlöhnen zurückzuführen (Böheim et al., 2017, Statistik Austria, 2017).

⁴¹ Diese Werte werden durch die Anhebung unplausibel niedriger Löhne in der Simulation (siehe oben) beeinflusst.

⁴² Beschäftigte in dieser Gruppe haben aufgrund ihres Alters oft niedrigere Qualifikationen und weniger Berufserfahrung nachzuweisen als andere Altersgruppen, was die Lohnhöhe entscheidend beeinflusst.

⁴³ Statistik Austria (2017) 66.

⁴⁴ Der Median des Bruttostundenlohnes liegt bei 14,21 €. Er verändert sich durch die Einführung eines Mindestlohnes von 1.500 € oder 1.700 € nicht. Die Niedriglohnschwelle bleibt daher konstant.

⁴⁵ Zur Definition instabil Beschäftigter siehe Abschnitt 4.2.

⁴⁶ Eine Übersicht über die Charakteristika der instabil Beschäftigten findet sich in der Original-Studie.

⁴⁷ So fallen durch die Einschränkung auf stabil Beschäftigte in den unteren Einkommensgruppen deutlich mehr Personen und somit Haushalte aus der Betrachtung heraus.

⁴⁸ Die Bruttojahreseinkommen werden in der Formel mit dem Faktor 12/14 korrigiert, um die Sonderzahlungen herauszurechnen und mit dem oben errechneten Mindeststundenlohn vergleichen zu können. Danach wird mit Hilfe der Wochenarbeitszeit der Stundenlohn berechnet.

⁴⁹ Der Anteil der Teilzeitbeschäftigten wird dadurch geringfügig erhöht.

⁵⁰ Ein Stundenlohn von 5,77 € entspricht unter Annahme einer wöchentlichen Arbeitszeit von 40 Stunden einem Bruttomonatslohn von 1.000 €. Dieser Wert wird von den in den meisten Kollektivverträgen festgelegten Mindestlöhnen überschritten (siehe oben). Die Anpassung betrifft etwa 92.000 Personen oder 3,8% des eingeschränkten Personenkreises. Die Bedenken hinsichtlich der Auswirkungen einer solchen Korrektur sind analog zu den oben angeführten.

⁵¹ Für das Jahr 2017 wird der VPI aus der März-Prognose des WIFO (Glocker, 2017) unterstellt. Insgesamt ergibt sich eine Anpassung um den Faktor 1,035. Dem liegen die Annahmen zugrunde, dass der Preisanstieg durch entsprechende Lohnsteigerungen ausgeglichen wird und die Beschäftigungs- und Lohnstruktur konstant bleiben (siehe oben).

⁵² Für eine Übersicht über die Effekte auf alle Haushalte siehe die zugrundeliegende Studie.

⁵³ In den oberen Dezilen sind die vom Mindestlohn Betroffenen keine HauptverdienerInnen mehr.

⁵⁴ Die Zweitrundeneffekte beinhalten implizit die Annahme, dass die Mindestlöhne im Simulationszeitraum entsprechend den durchschnittlichen Stundenlöhnen weiter erhöht werden.

⁵⁵ Dieser wird durch eine Preisgleichung berechnet, die den Zusammenhang zwischen den gesamtwirtschaftlichen Lohnstückkosten und den Verbraucherpreisen abbildet. Die

Preisreaktion auf die Einführung eines Mindestlohnes könnte überschätzt werden, wenn die Mindestlöhne überwiegend Branchen betreffen, in denen nur eine geringe Überwälzung der Löhne auf die Preise möglich ist. Die neuere Mindestlohnliteratur findet meist nur geringe Preisreaktionen auf Mindestlöhne (Schmitt, 2013).

- ⁵⁶ Den Simulationen liegt die Annahme zugrunde, dass sich das außenwirtschaftliche Umfeld nicht verändert, also insbesondere auch keine gleichzeitigen Lohnerhöhungen in Ländern wichtiger Handelspartner stattfinden.
- ⁵⁷ Dieser Effekt basiert auf einer gesamtwirtschaftlichen Exportgleichung und könnte überschätzt sein, weil die Mindestlöhne überwiegend Beschäftigte in den nicht-exportorientierten Sektoren betreffen (siehe Abschnitt 4.1).
- ⁵⁸ Es wird – wie in einer makroökonomischen Simulation üblich – angenommen, dass alle anderen wirtschaftspolitischen Parameter unverändert bleiben. Zusätzliche Staatseinnahmen verbessern daher den Finanzierungssaldo. Würden die zusätzlichen Einnahmen allerdings wieder ausgegeben oder für eine Entlastung der Haushaltseinkommen durch eine Senkung der Steuern und Abgaben genutzt werden, dann würde die gesamtwirtschaftliche Nachfrage zusätzlich zu dem hier berechneten Effekt steigen und die Beschäftigung erhöhen. Die Wirkung hängt allerdings davon ab, wie dies erfolgt (Ederer et al., 2016).

Literatur

- Acemoglu, S.; Pischke, J., Minimum Wages and On-the-job training (= NBER Working Paper, Washington, D. C., 1999).
- Amlinger, M.; Bispinck, R.; Schulten, T., Ein Jahr Mindestlohn in Deutschland – Erfahrungen und Perspektiven (= WSI-Report 1/2016, Düsseldorf 2016).
- Baumgartner, J.; Breuss, F.; Kaniowski, S., WIFO-Macromod - An Econometric Model of the Austrian Economy (= Beitrag zum OeNB-Workshop 2005, Wien 2005); online: <http://www.oenb.at/Publikationen/Volkswirtschaft/Workshopbaende/2005/Workshop-No.-05.html>.
- Bellmann, L.; Bossler, M.; Gerner, H.-D.; Hübner, O., Reichweite des Mindestlohns in deutschen Betrieben (= IAB-Kurzbericht 6/2015, Nürnberg 2015).
- Boal, W. M.; Ransom, M. R., Monopsony in the Labor Market, in: *Journal of Economic Literature* 35/1 (1997) 86-112.
- Böheim, R.; Fink, M.; Rocha-Akis, S.; Zulehner, C., Die Entwicklung geschlechtsspezifischer Lohnunterschiede in Österreich, in: *WIFO-Monatsberichte* 90/9 (2017), im Erscheinen.
- Bossler, M., Auswirkungen des Mindestlohns im Jahr 2015 (= IAB-Aktuelle Berichte, 1/2016, Nürnberg 2016).
- Bossler, M.; Gerner, H.-D., Employment effects of the new German minimum wage. Evidence from establishment-level micro data (= IAB-Discussion Paper 10/2016, Nürnberg 2016).
- Card, D.; Krueger, A., Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania, in: *The American Economic Review* 84/4 (1994) 772-793.
- Card, D.; Krueger, A., *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage* (Princeton, NJ, 1995).
- Christl, M.; Köppl-Turyna, M.; Kucsera, D., Effects of collective minimum wages on youth employment in Austria, in: *Empirica* (2016a) 1-25.
- Christl, M.; Köppl-Turyna, M.; Kucsera, D., Mindestlöhne: Gibt es Spielraum nach oben? (Agenda Austria, Wien 2016b).

- Connolly, S.; Gregory, M., The national minimum wage and hours of work: implications for low-paid women, in: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 64 (2002) 607-631.
- Dolado, J.; Kramarz, F.; Machin, S.; Manning, A.; Margolis, D.; Teulings, C., The economic impact of minimum wages in Europe, in: *Economic Policy* 11/23 (1996) 317-372.
- Dube, A.; Lester, T. W.; Reich, M., Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties (= IRLE Working Paper 157-07, Institute for Research on Labor and Employment, Los Angeles 2010).
- Ederer, S.; Baumgartner, J.; Bierbaumer-Polly, J.; Kaniovski, S.; Rocha-Akis, S.; Streicher, G., Privater Konsum und öffentliche Investitionen in Österreich (WIFO, Wien 2016).
- Eurofound, Statutory minimum wages in the EU 2017 (Dublin 2017).
- Fink, M.; Rocha-Akis, S., Kurzfristige Einkommens- und Verteilungseffekte der Einführung eines flächendeckenden Mindestlohns - Erste Ergebnisse einer Mikrosimulation, in: Mosler, R.; Pfeil, W. (Hrsg.), *Mindestlohn im Spannungsfeld zwischen Kollektivvertragsautonomie und staatlicher Sozialpolitik* (Wien 2016).
- Fink, M.; Horvath, T.; Huemer, U.; Mahringer, H.; Sommer, M., Mittelfristige Beschäftigungsprognose für Österreich und die Bundesländer. Berufliche und sektorale Veränderungen 2013 bis 2020 (Wien 2014).
- Glocker, C., Konjunkturaufschwung in Österreich. Prognose für 2017 und 2018, in: *WIFO-Monatsberichte* 90/4 (2017) 235-248.
- Grünberger, K., Strukturelle Modelle des Arbeitsangebots: Eine Schätzung erwerbsbezogener Präferenzen österreichischer Haushalte (= Diplomarbeit, Universität Wien, Wien 2009).
- Hirsch, B.; Kaufmann, B.; Zelenska, T., Minimum Wages Channels of Adjustment (= IZA Discussion Paper 6132, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn 2011).
- Kubis, A.; Rebien, M.; Weber, E., Mindestlohn spielt schon im Vorfeld eine Rolle (= IAB-Kurzbericht 12/2015, Nürnberg 2015).
- Lichter, A.; Peichl, A.; Siegloch, S., The Own-Wage Elasticity of Labor Demand: A Meta-Regression Analysis (= IZA Discussion Paper 7958, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn 2011).
- Mindestlohnkommission, Erster Bericht zu den Auswirkungen des gesetzlichen Mindestlohns, Bericht der Mindestlohnkommission an die Bundesregierung nach § 9 Abs. 4 Mindestlohngesetz (Berlin 2016).
- Müller, K.-U.; Steiner, V., Would a Legal Minimum Wage Reduce Poverty? A Microsimulation Study for Germany, in: *Journal of Income Distribution* 18/3-4 (2009) 131-151.
- Neumark D.; Wascher, W., Minimum Wages, Labor Market Institutions, and Youth Employment: A Cross-National Analysis, in: *Industrial and Labor Relations Review* 57/2 (2004) 223-248.
- Neumark D.; Wascher, W., Minimum Wages, the Earned Income Tax Credit and Employment: Evidence from the Post-Welfare Era (= IZA Discussion Paper 2610, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Bonn 2007).
- Nickell, S.; Quintini, G., The Recent Performance of the UK Labour Market, in: *Oxford Review of Economic Policy* 18/2 (2002) 202-220.
- OECD, *Employment Outlook* 1998 (Paris 1998).
- OECD, *Focus on Minimum Wages After the Crisis: Making Them Pay* (Paris 2015).
- OECD, *Employment Outlook* 2017 (Paris 2017).
- Pusch, T.; Rehm, M., Positive Effekte des Mindestlohns auf Arbeitsplatzqualität und Arbeitszufriedenheit, in: *Wirtschaftsdienst* 97/6 (2017) 409-414.
- Rabethge, B., Die Methode der Mikrosimulation am Beispiel einer Abschaffung des Alleinverdienerabsetzbetrags (= Diplomarbeit, Universität Wien, Wien 2009).
- Rocha-Akis, S., Ein Vergleich der monetären Einkommensverteilung und -umverteilung 2010 und 2015. WIFO-Beitrag zum Sozialbericht 2015-2016 (Wien 2017).

- Schmitt, J., Why Does the Minimum Wage Have No Discernible Effect on Employment? (Center for Economic and Policy Research, Washington, D. C., 2013).
- Statistik Austria, Tabellenband EU-SILC 2015. Einkommen, Armut und Lebensbedingungen (Wien 2016a).
- Statistik Austria, Standard-Dokumentation Metainformationen zu EU-SILC 2015 (Wien 2016b).
- Statistik Austria, Verdienststrukturerhebung 2014 – Struktur und Verteilung der Verdienste in Österreich (Wien 2017).
- Sturn, S., Do Minimum Wages Lead to Job Losses? Evidence from OECD Countries on Low-Skilled and Youth Employment (= PERI Working Paper Series 418, Political Economy Research Institute, Amherst, MA, 2016).
- Thomas, T.; Berger, J.; Strohner, L., Mindestlohn – Beschäftigungsbremse ohne Konsumwirkung (= Eco Austria, Policy Note 17/2017, Wien 2017).

Zusammenfassung

Der Artikel untersucht die Auswirkungen der flächendeckenden Einführung eines Mindestlohnes in Österreich von 1.500 € oder 1.700 €. Im ersten Schritt werden mit dem WIFO-Mikrosimulationsmodell die betroffenen Personen sowie die Effekte auf Personen- und Haushaltseinkommen und deren Verteilung untersucht. Im zweiten Schritt werden die Ergebnisse der Mikrosimulation ins WIFO-Macromod übernommen und die gesamtwirtschaftlichen Effekte berechnet. Wie die Ergebnisse zeigen, würde die Einführung eines Mindestlohnes einen breiten Personenkreis insbesondere am unteren Rand der Einkommensverteilung betreffen und die Einkommen dieser Gruppe deutlich erhöhen. Frauen, Niedriglohnbeschäftigte, Teilzeitbeschäftigte und Beschäftigte mit befristeten Dienstverhältnissen profitieren dabei besonders. Die Armutsgefährdung der Erwerbstätigen würde dadurch merklich sinken. Auf die gesamtwirtschaftliche Produktion und die Beschäftigung hat die Einführung eines Mindestlohnes hingegen kaum Auswirkungen.

Abstract

The article analyses the impact of the implementation of a general minimum wage in Austria of 1,500 € or 1,700 € per month. First, we calculate the microeconomic effects on personal and household incomes and their distribution. Second, we use the microeconomic results as input and simulate the macroeconomic impact. We find that the implementation of a minimum wage affects a broad group of employees, in particular at the lower margin of the income distribution, and increases their income substantially. Women, low-wage employees, part-time workers, and employees with temporary contracts benefit the most. The number of workers' households at risk of poverty decreases markedly. The macroeconomic effects on production and employment are, however, limited.

Tabellenanhang

Tabelle A1: Effekte eines Mindestlohnes von 1.500 € auf die betroffenen Personen, 2017

	Beschäftigte ¹	davon betroffene Beschäftigte	in % der Beschäftigten	Ø Stundenlohn in €	Anhebung auf Mindestlohn	
					in €	in % des Ø Stundenlohnes ²
insgesamt	3.183.521	290.866	9,1	7,39	1,26	17,10
Männer	1.704.521	102.746	6,0	7,25	1,40	19,24
Frauen	1.479.000	188.120	12,7	7,46	1,19	15,96
16 bis 24 Jahre	351.909	68.348	19,4	7,19	1,46	20,25
25 bis 34 Jahre	716.939	73.374	10,2	7,50	1,15	15,39
35 bis 44 Jahre	729.414	48.566	6,7	7,65	1,00	13,12
45 bis 54 Jahre	1.029.341	67.073	6,5	7,39	1,26	17,10
55 bis 65 Jahre	355.918	33.504	9,4	7,17	1,48	20,71
Maximal Pflichtschule	324.834	81.003	24,9	7,41	1,24	16,73
Lehre mit Berufsschule	1.178.346	114.067	9,7	7,41	1,24	16,75
Fach- oder Handelsschule	443.442	28.888	6,5	7,09	1,56	22,03
Berufsbildende höhere Schule, Meisterprüfung, Akademien, Kolleg	548.907	25.454	4,6	7,64	1,01	13,27
Allgemeinbildende höhere Schule, Lehre mit Matura	187.544	18.994	10,1	7,40	1,25	16,82
Universität, (Fach-)Hochschule	500.447	22.460	4,5	7,28	1,37	18,84
Vollzeitbeschäftigte	2.361.772	184.093	7,8	7,45	1,20	16,05
Männer	1.599.378	87.103	5,5	7,31	1,34	18,41
Frauen	762.394	96.991	12,7	7,59	1,06	14,01
Teilzeitbeschäftigte	779.038	79.939	10,3	7,51	1,14	15,13
Geringfügig Beschäftigte	42.711	26.833	62,8	6,55	2,10	32,00
Unbefristete Dienstverhältnisse	2.945.735	249.268	8,5	7,47	1,18	15,86

Befristete Dienstverhältnisse	237.395	41.208	17,4	6,91	1,74	25,27
Niedriglohnbeschäftigte	510.562	290.866	57,0	7,39	1,26	17,10
Landwirtschaft, Bergbau (A/B)	(39.259)	(9.395)	(23,9)	(6,49)	(2,16)	(33,20)
Herstellung von Waren (C)	559.101	24.419	4,4	7,68	0,97	12,62
Energie, Wasser (D/E)	55.061	(3.098)	(5,6)	8,01	(0,64)	(8,01)
Bau (F)	238.405	19.714	8,3	7,50	1,15	15,26
Handel (G)	435.237	48.397	11,1	7,49	1,16	15,46
Verkehr, Information (H/J)	256.232	23.458	9,2	6,76	1,89	28,03
Beherbergung und Gastronomie (I)	163.301	57.847	35,4	7,65	1,00	13,13
Finanzdienstleistungen, Grundstückswesen (K/L)	126.070	2.628	2,1	7,09	1,56	22,08
Freiberufliche Dienstleistungen (M/N)	267.300	30.149	11,3	7,39	1,26	17,00
Öffentliche Verwaltung (O)	248.992	15.582	6,3	7,46	1,19	15,99
Erziehung und Unterricht (P)	285.184	16.238	5,7	7,56	1,09	14,49
Gesundheit (Q86)	236.468	10.022	4,2	7,37	1,28	17,38
Sozialwesen (Q87/Q88)	122.180	13.105	10,7	6,77	1,88	27,79
Sonstige Dienstleistungen (R/S/T/U)	110.911	15.027	13,6	7,33	1,32	17,99
Betriebsgröße 1 bis 9 Beschäftigte	714.658	129.430	18,1	7,23	1,42	19,62
Betriebsgröße 10 bis 19 Beschäftigte	501.223	54.957	11,0	7,39	1,26	17,01
Betriebsgröße 20 bis 49 Beschäftigte	550.747	43.064	7,8	7,77	0,88	11,30
Betriebsgröße 50 und mehr Beschäftigte	1.409.573	61.745	4,4	7,44	1,21	16,33
Hohe Besiedlungsdichte	936.392	86.656	9,3	7,50	1,15	15,39
Mittlere Besiedlungsdichte	987.464	97.109	9,8	7,30	1,35	18,51
Geringe Besiedlungsdichte	1.259.665	107.102	8,5	7,38	1,27	17,23

Quelle: Statistik Austria, EU-SILC 2015; WIFO-Mikrosimulationsmodell. Anmerkungen: Die Darstellung nach Wirtschaftszweigen enthält in Klammern die ÖNACE Abschnitte bzw. Abteilungen. Ergebnisse in Klammern beruhen auf geringen Fallzahlen in der Stichprobe. – ¹ Eingeschränkter Personenkreis. – ² Durchschnitt der relativen Zuwächse.

Tabelle A2: Effekte eines Mindestlohnes von 1.700 € auf die betroffenen Personen, 2017

	Beschäftigte ¹	davon betroffene Beschäftigte	in % der Beschäftigten	Ø Stundenlohn in €	Anhebung auf Mindestlohn	
					in €	in % des Ø Stundenlohnes ²
insgesamt	3.183.521	548.105	17,2	8,26	1,55	18,76
Männer	1.704.521	200.027	11,7	8,22	1,59	19,39
Frauen	1.479.000	348.078	23,5	8,29	1,52	18,40
16 bis 24 Jahre	351.909	126.265	35,9	8,14	1,67	20,45
25 bis 34 Jahre	716.939	136.859	19,1	8,32	1,49	17,93
35 bis 44 Jahre	729.414	101.323	13,9	8,48	1,33	15,65
45 bis 54 Jahre	1.029.341	139.871	13,6	8,35	1,46	17,44
55 bis 65 Jahre	355.918	43.788	12,3	7,61	2,20	28,99
Maximal Pflichtschule	324.834	133.856	41,2	8,12	1,69	20,80
Lehre mit Berufsschule	1.178.346	218.489	18,5	8,30	1,51	18,15
Fach- oder Handelsschule	443.442	58.583	13,2	8,18	1,63	19,91
Berufsbildende höhere Schule, Meisterprüfung, Akademien, Kolleg	548.907	65.535	11,9	8,61	1,20	14,00
Allgemeinbildende höhere Schule, Lehre mit Matura	187.544	37.216	19,8	8,32	1,49	17,87
Universität, (Fach-)Hochschule	500.447	34.426	6,9	7,95	1,86	23,44
Vollzeitbeschäftigte	2.361.772	348.928	14,8	8,30	1,51	18,25
Männer	1.599.378	174.997	10,9	8,27	1,54	18,58
Frauen	762.394	173.931	22,8	8,32	1,49	17,93
Teilzeitbeschäftigte	779.038	164.816	21,2	8,42	1,39	16,50
Geringfügig Beschäftigte	42.711	34.361	80,5	7,14	2,67	37,44
Unbefristete Dienstverhältnisse	2.945.735	470.432	16,0	8,30	1,51	18,17
Befristete Dienstverhältnisse	237.395	77.283	32,6	8,01	1,80	22,41

Niedriglohnbeschäftigte	510.562	510.562	100,0	8,16	1,65	20,22
Landwirtschaft, Bergbau (A/B)	(39.259)	(15.376)	(39,2)	(7,63)	(2,18)	(28,53)
Herstellung von Waren (C)	559.101	44.710	8,0	8,40	1,41	16,85
Energie, Wasser (D/E)	55.061	(7.519)	(13,7)	8,63	(1,18)	(13,73)
Bau (F)	238.405	28.246	11,9	8,02	1,79	22,35
Handel (G)	435.237	106.902	24,6	8,43	1,38	16,39
Verkehr, Information (H/J)	256.232	51.955	20,3	8,11	1,70	20,99
Beherbergung und Gastronomie (I)	163.301	88.719	54,3	8,19	1,62	19,77
Finanzdienstleistungen, Grundstückswesen (K/L)	126.070	7.368	5,8	8,59	1,22	14,19
Freiberufliche Dienstleistungen (M/N)	267.300	63.554	23,8	8,39	1,42	16,92
Öffentliche Verwaltung (O)	248.992	22.347	9,0	8,05	1,76	21,85
Erziehung und Unterricht (P)	285.184	32.090	11,3	8,46	1,35	15,92
Gesundheit (Q86)	236.468	24.028	10,2	8,46	1,35	16,00
Sozialwesen (Q87/Q88)	122.180	18.703	15,3	7,46	2,35	31,48
Sonstige Dienstleistungen (R/S/T/U)	110.911	34.338	31,0	8,41	1,40	16,66
Betriebsgröße 1 bis 9 Beschäftigte	714.658	219.381	30,7	8,06	1,75	21,76
Betriebsgröße 10 bis 19 Beschäftigte	501.223	106.967	21,3	8,34	1,47	17,68
Betriebsgröße 20 bis 49 Beschäftigte	550.747	80.654	14,6	8,45	1,36	16,16
Betriebsgröße 50 und mehr Beschäftigte	1.409.573	137.602	9,8	8,41	1,40	16,62
Hohe Besiedlungsdichte	936.392	169.657	18,1	8,37	1,44	17,23
Mittlere Besiedlungsdichte	987.464	175.159	17,7	8,17	1,64	20,02
Geringe Besiedlungsdichte	1.259.665	203.288	16,1	8,25	1,56	18,97

Quelle: Statistik Austria, EU-SILC 2015; WIFO-Mikrosimulationsmodell. Anmerkungen: Die Darstellung nach Wirtschaftszweigen enthält in Klammern die ÖNACE Abschnitte bzw. Abteilungen. Ergebnisse in Klammern beruhen auf geringen Fallzahlen in der Stichprobe. – ¹ Eingeschränkter Personenkreis. – ² Durchschnitt der relativen Zuwächse.

OGB VERLAG

www.oegbverlag.



Der Wandel des industriepolitischen Leitbilds der Arbeiterbewegung

Michael Mesch (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Arbeiterkammer Wien und Geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“.

Romana Brait (Hrsg.), Mitarbeiterin der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Arbeiterkammer Wien.

Mit Beiträgen von

Kurt Bayer, Oskar Grünwald, Ferdinand Lacina, Roland Lang, Miron Passweg, Andreas Resch.

Die Ökonomie der Arbeiterbewegung in der Nachkriegszeit Band 3

136 Seiten / ÖGB-Verlag / 2017

ISBN 978-3-99046-307-9 / EUR 19,90

Die Beiträge des Bandes befassen sich mit der langfristigen Entwicklung der Sachgüterproduktion, der Praxis der nationalen Industriepolitik und dem Wandel des industriepolitischen Leitbilds der Arbeiterbewegung von den 1950er-Jahren bis in die Gegenwart. Mit welchen unterschiedlichen Argumenten wurde Industriepolitik im Laufe der Zeit begründet (bzw. abgelehnt)? Im Mittelpunkt stehen also wesentliche Aspekte der politischen Ökonomie der Zweiten Republik. In erster Linie über die einschlägigen Studien des „Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen“ wirkten die Sozialpartner an der Konzeption der Industriepolitik mit. ÖkonomInnen der Arbeiterbewegung waren in ganz verschiedenen Funktionen am Entwurf, der konkreten Ausgestaltung und der Umsetzung von Industriepolitik beteiligt: in Forschungseinrichtungen wie der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der AK Wien, in Gremien der Sozialpartnerschaft, in Ministerien, in Steuerungseinrichtungen der verstaatlichten Industrie wie der ÖIAG, in Vorständen und Aufsichtsräten verstaatlichter Unternehmen und auf Regierungsposten. Die Brücke zur Gegenwart schlagen Beiträge, die sich mit neuen Entwicklungen in Bezug auf Industrie-, Forschungs- und Innovationspolitik befassen. Unter dem Schlagwort „Industrie 4.0“ wird heute wieder sehr intensiv über die Zukunft der Industrie diskutiert. Findet also in der EU eine Renaissance der Industriepolitik statt?

BESTELLUNG IM THEMESHOP DES ÖGB-VERLAGS

www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at

T +43 1 405 49 98-132 / F +43 1 405 49 98-136

oder direkt in der Fachbuchhandlung des ÖGB-Verlags

1010 Wien, Rathausstraße 21



Polarisierung am österreichischen Arbeitsmarkt?*

Helmut Hofer, Gerlinde Titelbach, Stefan Vogtenhuber

1. Einleitung

Die Thematik der Verteilung der Einkommen ist in den letzten Jahren ins Zentrum der Aufmerksamkeit von Politik und Wissenschaft getreten. Für die entwickelten Volkswirtschaften lassen sich merkbare Tendenzen hin zu einer verstärkten Einkommensspreizung festmachen. Technologischer Wandel und Globalisierung haben auf den Arbeitsmärkten ihre Spuren hinterlassen. Der oft ins Treffen geführte systematische Beschäftigungsrückgang im Zuge von Digitalisierung, Rationalisierung und Beschäftigungsverlagerung ist, zumindest in der Vergangenheit, nicht eingetreten. Zwar sind durch den technologischen Wandel und der zunehmenden internationalen Verflechtung der Produktion sowie der damit einhergehenden Verlagerung von Arbeit in Länder mit geringeren Arbeitskosten bestimmte Arbeitsmarktsegmente unter Druck gekommen, jedoch haben sich bislang jeweils neue Chancen in anderen Bereichen ergeben.

Seit den 1980er-Jahren zeigt sich empirisch eine Tendenz zu divergierenden Einkommens- und Beschäftigungschancen. So stieg etwa in den USA die *Skill*-Prämie deutlich an, das Lohndifferenzial zwischen hoch und gering qualifizierten Arbeitskräften erhöhte sich nach einer lang dauernden Phase der Einkommenskonvergenz. Erklärt wurde dies durch die Komplementarität von technologischem Wandel und Qualifikationsniveau, wodurch die Produktivität von hoch qualifizierten im Vergleich zu gering qualifizierten Arbeitskräften stärker anstieg. In den 1990er-Jahren wurde die Hypothese, dass sich die Arbeitsnachfrage monoton von niedrig zu hoch qualifizierten Beschäftigten verschiebt, vermehrt in Zweifel gezogen. Vielmehr wurden Polarisierungstendenzen am Arbeitsmarkt beobachtet. Anstelle einer reinen Betrachtung der Qualifikation rückten berufliche Tätigkeiten in den Fokus der Arbeitsmarktforschung. Die Polarisierungshypothese geht davon aus, dass die Arbeitskräftenachfrage sowohl in den Niedrig- als auch Hochlohnberufen zulasten der Berufe im mittleren Lohnsegment ansteigt. Dies lässt sich dadurch erklären, dass in diesen Beru-

* Wir bedanken uns für die Förderung durch das Sozialministerium.

fen überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze mit Routinetätigkeiten existieren, die aufgrund der technologischen Entwicklung wegrationalisiert werden können. Empirisch zeigen sich Polarisierungstendenzen seit Beginn der 1990er-Jahre insbesondere in den USA und Großbritannien, etwas später auch in den anderen europäischen Ländern.¹ Die Befunde über die Bedeutung der Polarisierungshypothese für Europa sind jedoch nicht eindeutig.² Für Österreich gibt es Untersuchungen über die Entlohnungsunterschiede nach Ausbildung,³ die empirische Evidenz über die Entwicklung der beruflichen Lohnstruktur ist hingegen spärlich.

Im vorliegenden Artikel untersuchen wir die Gültigkeit der Polarisierungshypothese für den österreichischen Arbeitsmarkt anhand der Daten der Arbeitskräfteerhebung für den Zeitraum 1994 bis 2015. Die Einteilung der Berufe hinsichtlich ihrer Entlohnung erfolgt dabei aufgrund der österreichischen Berufslohnstruktur. Unsere Ergebnisse zeigen zwar einen relativen Beschäftigungsrückgang bei den Berufen im mittleren Einkommensbereich, was in Einklang mit der Polarisierungshypothese steht. Da aber auch die Niedriglohnberufe an Bedeutung verlieren, finden wir keine aussagekräftige Evidenz für Polarisierung. Der technologische Wandel stützt eher die Beschäftigungsnachfrage in den Hochlohnberufen. Weiters zeigt sich, dass Berufe mit einem hohen Anteil an manuellen Routinetätigkeiten im Zeitverlauf an Bedeutung verlieren.

Der folgende Abschnitt gibt einen Überblick über Empirie und theoretische Erklärungen für die Entwicklung und Verteilung der Einkommens- und Beschäftigungschancen im Kontext des technologischen Wandels. Abschnitt 3 präsentiert die Untersuchungsmethode und die Datenbasis der Studie. In Abschnitt 4 wird die Entwicklung der beruflichen Beschäftigungsstruktur in Österreich im Hinblick auf die Polarisierungshypothese untersucht. Auf den Zusammenhang zwischen dem Anteil der Routinetätigkeiten im Beruf und der Beschäftigungsentwicklung wird ebenfalls eingegangen. Abschließend diskutieren wir unsere Resultate vor dem Hintergrund anderer österreichischer Studien.

2. Theoretische Ansätze und empirische Befunde

Die strukturellen Veränderungen am Arbeitsmarkt sind wesentlich geprägt von technologischem Wandel und Globalisierung. In hoch entwickelten Marktwirtschaften ist eine Verschiebung der wirtschaftlichen Aktivität hin zu wissens- und humankapitalintensiven Tätigkeiten beobachtbar. Im Zuge von Digitalisierung, Rationalisierung und Globalisierung sind seit Beginn der dritten industriellen Revolution in den 1970er-Jahren bestimmte Beschäftigungssegmente am Arbeitsmarkt unter Druck gekommen und Arbeitsplätze verloren gegangen. Insgesamt ist es in den vergangenen

Jahrzehnten jedoch nicht zu einem Beschäftigungsrückgang in Österreich gekommen, denn es haben sich in anderen Bereichen Beschäftigungschancen ergeben. So ist in Österreich etwa die Zahl der Erwerbstätigen laut Arbeitskräfteerhebung von Statistik Austria zwischen 1994 und 2015 von 3,65 Mio. auf 4,15 Mio. gewachsen.⁴ Die Erwerbstätigenquote stieg dabei von 68,7% auf 71,1%. Auch wenn der Großteil des Wachstums auf weibliche (Teilzeit-)Erwerbstätigkeit zurückzuführen ist (1,57 Mio. auf 1,95 Mio. weibliche Erwerbstätige insgesamt) so ist auch die männliche Erwerbstätigkeit leicht angestiegen.⁵ Die Anzahl der unselbstständig Beschäftigten, auf die im Artikel fokussiert wird, hat laut Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger von 3,07 Mio. auf 3,53 Mio. zugenommen. Im Folgenden wird in Übereinstimmung mit der Literatur die Beschäftigtenstruktur (Anteil an der Jahresbeschäftigung) bzw. deren Verschiebung betrachtet. Die Entwicklung der Gesamtbeschäftigung über die Zeit wird somit ausgeblendet.

Eine Erklärung für die Ausweitung der Beschäftigungschancen im hoch qualifizierten Bereich bietet die „*Skill-Biased Technological Change*“-Hypothese (SBTC). Diese postuliert, dass die Nachfrage nach Arbeitskräften mit hohen Bildungsabschlüssen und Kompetenzen angestiegen ist, weil technologischer Wandel und hoch qualifizierte Beschäftigung einander ergänzen. Die Schaffung und der Einsatz neuer Technologien, so das SBTC-Argument, erhöht den Bedarf nach hoch qualifizierten Arbeitskräften und steigert gleichzeitig deren Produktivität.⁶ Spezifische Formen technologischer Entwicklung und wissensintensiver Beschäftigung sind demnach komplementär, weil Innovationen ein Wachstum an hoch qualifizierten Arbeitskräften generieren und diese wiederum zu mehr Innovationen beitragen.⁷

Die SBTC-Hypothese wurde insbesondere zur Erklärung der zunehmenden Einkommensungleichheit am US-amerikanischen Arbeitsmarkt in den 1980er-Jahren herangezogen. Die steigende Ungleichheit wurde als Resultat eines vermehrten *Skills-Mismatch* am Arbeitsmarkt aufgefasst, wonach das Angebot an hoch qualifizierten Arbeitskräften der Nachfrage nach diesen Arbeitskräften immer mehr hinterherhinkte.⁸ Die stark angestiegene Nachfrage nach hoch qualifizierten Arbeitskräften konnte aufgrund der sich abschwächenden Bildungsexpansion im Tertiärbereich nicht erfüllt werden. Entsprechend der neoklassischen Theorie resultiert aus der Knappheit ein Anstieg der Löhne von hoch qualifizierten Beschäftigten im Vergleich zu Arbeitskräften mit geringeren Qualifikationen, und die Lohnschere weitet sich. Darüber hinaus bleibt das Beschäftigungswachstum im hoch qualifizierten Segment wegen des zu geringen Arbeitskräfteangebots hinter seinem Potenzial zurück.

SBTC impliziert eine Verlagerung der Beschäftigungsnachfrage hin zu wissensbasierten und hoch qualifizierten Segmenten, während Erwerbs-

tätige in Berufen mit geringen Qualifikationsanforderungen durch neue Technologien bzw. Auslagerungen ersetzt werden können. Allerdings steht eine einfache Verschiebung hin zur hoch qualifizierten Beschäftigung im Widerspruch zu empirischen Befunden des Strukturwandels in hoch entwickelten Ökonomien, die eine differenziertere Analyse des beruflichen Strukturwandels nahelegen. Zu Beginn der 2000er-Jahre stellte sich etwa immer öfter heraus, dass die SBTC-Hypothese die weitere Entwicklung bzw. Stabilisierung der Lohnungleichheit in den 1990er-Jahren sowie andere Dimensionen der Lohnungleichheit am US-amerikanischen Arbeitsmarkt (z. B. Unterschiede zwischen Geschlecht und ethnischer Zugehörigkeit) nur unzureichend erklären kann.⁹

Der Literaturüberblick in Card und DiNardo (2002) weist auf Polarisierungstendenzen am Arbeitsmarkt hin. Demnach ist die Beschäftigung nicht nur in durchschnittlich hoch bezahlten Berufsgruppen sondern auch in Berufen mit geringer Entlohnung angestiegen, zulasten der Beschäftigung im mittleren beruflichen Segment. Aufgrund dieser Forschungsergebnisse wurde die Polarisierungshypothese aufgestellt bzw. wiederentdeckt.¹⁰ Zur Erklärung dieser polaren Entwicklung am Arbeitsmarkt wurde ein tätigkeitsbasierter Ansatz¹¹ herangezogen und alternativ zur SBTC die Hypothese des „*Routine-Biased Technological Change*“ (RBTC) formuliert, die grundlegend zwischen Routine- und Nicht-Routinetätigkeiten unterscheidet. Der relative Beschäftigungsrückgang in Berufen des mittleren Einkommensbereichs wird auf deren hohe Gewichtung jener spezifischen Routinetätigkeiten zurückgeführt, die durch Maschinen bzw. digitale Datenverarbeitung ersetzt werden können.¹²

Weiters können analytische, interaktive, kognitive und manuelle Tätigkeiten unterschieden werden. Zwar sind von Substituierungsprozessen vorwiegend Routinetätigkeiten betroffen, während sich das Beschäftigungsausmaß in Berufen mit vorwiegend Nicht-Routinetätigkeiten in den vergangenen Jahrzehnten erhöht hat.¹³ Jedoch sind die expansiven Nicht-Routinetätigkeiten nicht nur im hoch qualifizierten Bereich zu finden, sondern auch in Bereichen mit geringeren Anforderungen an berufliche Kompetenzen bzw. formale Bildungsabschlüsse. In Abhängigkeit davon, welche Formen von Routine- oder Nicht-Routinetätigkeiten dominieren, ergeben sich unterschiedliche Beschäftigungschancen in verschiedenen Berufen.

Das Wachstum im hoch qualifizierten Bereich wird mit den dort vorherrschenden analytischen und interaktiven Nicht-Routinetätigkeiten in Verbindung gebracht. Auch in vielen Bereichen des niedrig qualifizierten Segments werden aufgrund der darin verbreiteten manuellen Nicht-Routinetätigkeiten gewisse Komplementaritätseffekte im Rahmen des technisch-organisatorischen Wandels identifiziert und eine Steigerung des Arbeitsvolumens festgestellt, weil neue Arbeitsplätze entstanden sind. Im Unter-

schied dazu ist das mittlere Qualifikationssegment wegen seines hohen Anteils an kognitiven und manuellen Routinetätigkeiten zunehmend unter Druck geraten. Die Automatisierung und Rationalisierung in der produzierenden Wirtschaft hat Substitutionsprozesse ausgelöst, die je nach vorherrschender Produktionsweise zu einer erhöhten Nachfrage nach Hilfstätigkeiten mit geringen qualifikatorischen Anforderungen geführt hat. Im expandierenden Dienstleistungssektor wiederum finden sich viele nicht substituierbare Tätigkeiten, die situative Anpassungsfähigkeit, menschliche Interaktionen oder sprachliches und visuelles Erkennen erfordern.

Für die These der Polarisierung am Arbeitsmarkt wurden auf aggregierter Ebene seit den 1990er-Jahren empirische Hinweise gefunden. Zunächst wurde für die USA und Großbritannien gezeigt, dass sich die Beschäftigungsstruktur nicht von niedrig zu hoch qualifizierten Berufen verschiebt, sondern eine Polarisierung beobachtbar ist.¹⁴ Auch für eine Reihe weiterer europäischer Länder besteht empirische Evidenz, dass die relative Beschäftigung im mittleren beruflichen Einkommenssegment deutlich abgenommen hat und sich im oberen bzw. unteren Einkommenssegment jeweils erhöht hat.¹⁵ Im Aggregat finden Goos et al. (2014) für Europa starke Polarisierungstendenzen. So verliert die mittlere Lohngruppe 9,3 Prozentpunkte (PP) und sowohl die Hochlohngruppe (5,6 PP) als auch die Niedriglohngruppe (3,6 PP) legen relativ an Beschäftigung zu. In ihrem rezenten „Employment Outlook“ hat die OECD (2017) auf deutliche Polarisierungstendenzen am Arbeitsmarkt hingewiesen, darunter auch in Österreich.

3. Untersuchungsmethode und Datenbasis

Im folgenden Abschnitt wird dargestellt, mit welcher Untersuchungsmethode und anhand welcher Daten die Entwicklung der Beschäftigungsanteile für den Zeitraum 1994 bis 2015 untersucht wird.

Die primäre Datengrundlage für diese Studie bildet die harmonisierte Arbeitskräfteerhebung (AKE) des Mikrozensus von Statistik Austria für die Jahre 1994 bis 2015. Auf dieser Grundlage wird die Entwicklung des Beschäftigungsvolumens der unselbständig Beschäftigten (exkl. Lehrlinge) nach *Labour-Force*-Konzept in der Altersgruppe 15 bis 64 Jahre untersucht. Beschäftigte mit Wochenarbeitszeiten über 80 Stunden wurden bei den Berechnungen des Arbeitsvolumens nicht berücksichtigt.¹⁶ Als Indikator für die Beschäftigung wird das Arbeitsvolumen anhand der geleisteten Wochenarbeitsstunden herangezogen. In Übereinstimmung mit der internationalen Literatur¹⁷ berücksichtigen wir nicht die Land- und Forstwirtschaft sowie den öffentlichen Sektor und unterscheiden insgesamt 21 Berufsgruppen (ISCO-88-Zweisteller).

Im ersten Schritt wird eine Klassifikation der Berufslohnstruktur vorgenommen, die auf rein österreichischen Daten basiert. Dazu werden alle Berufsgruppen (ISCO-88-Zweisteller) in Anlehnung an die internationale Literatur¹⁸ auf Basis des Durchschnittslohns in der Berufsgruppe den drei Berufskategorien Hochlohnberufe, Berufe im mittleren Lohnsegment und Niedriglohnberufe zugeordnet. Die Verwendung einer Lohnregression ermöglicht es, den Einfluss von weiteren Variablen (Ausbildungsniveau, Geschlecht) auf die berufliche Lohnstruktur zu berücksichtigen. Die Ermittlung der hierarchischen Lohngruppen erfolgt anhand der gepoolten Jahre 1995 und 1997 der Arbeitskräfteerhebungen des Mikrozensus. Die Lohndaten wurden damals im Rahmen von Mikrozensus-Sonderprogrammen erhoben und basieren auf freiwilligen Auskünften der befragten Personen.¹⁹ Als Lohnindikator wird der durchschnittliche Nettostundenlohn herangezogen. Zur Ermittlung der beruflichen Lohndifferenziale wurde der (logarithmierte) Nettostundenlohn auf 20 Berufsdummies sowie eine Jahresdummy 1997 regressiert. Als Referenzkategorie wurden Büroangestellte ohne Kundenkontakt ausgewählt, welche die größte Berufsgruppe darstellen und deren Stundenlohnsatz dem mittleren Lohnsatz aller Beschäftigten in den beiden Befragungsjahren entspricht. Diese Methode erlaubt es, auch quantitative Aussagen über die Erklärungskraft von Variablen wie Beruf, Ausbildung, Geschlecht etc. für die Lohnstreuung zu treffen.

Im Zeitraum 1994 bis 2015 finden sich zwei Zeitreihenbrüche in der Arbeitskräfteerhebung. Der erste liegt zwischen den Jahren 2003 und 2004, weil ab dem Jahr 2004 sowohl der Auswahlrahmen der Stichprobe als auch die Erhebungsmethode umgestellt wurden.²⁰ Der zweite betrifft die Berufsklassifikation, die im Jahr 2011 in der Arbeitskräfteerhebung von ISCO-88 auf ISCO-08 umgestellt wurde. Aus diesem Grund wurden die Berufsgruppeneinträge der Jahre 2011 bis 2015 entsprechend der Korrespondenztabelle der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO) von ISCO-08 auf ISCO-88 umgeschlüsselt.²¹

Abbildung 1 zeigt die (unbereinigte) Entwicklung im Untersuchungszeitraum der Anteile des Arbeitsvolumens anhand der Arbeitsstunden in den einzelnen Berufsgruppen (ISCO-88) entsprechend der drei Berufslohngruppen. Die beiden vertikalen Linien zwischen den Jahren 2003 und 2004 sowie 2010 und 2011 markieren die zwei Zeitreihenbrüche. Im Jahr 2004 zeigen sich deutliche Niveauunterschiede zum Vorjahr, die wohl auf die Umstellungen der Erhebungsmethode im Mikrozensus zurückzuführen sind. Der relative Anteil der Berufe mit mittlerer Entlohnung steigt um rund 4 PP (2003: 48%, 2004: 52%), jener der Niedriglohnberufe geht um 3 PP zurück (2003: 34%, 2004: 31%), und der Anteil der Hochlohnberufe geht um 1 PP zurück. Im Fall der ISCO-Umstellung zeigt Abbildung 1 die bereits in ISCO-88 umcodierte ISCO-08-Systematik. Im Aggregat zeigen sich keine auffälligen Niveauunterschiede zwischen den beiden Jahren.

Abbildung 1: Entwicklung der Anteile des Arbeitsvolumens nach Hochlohnberufen, Berufen mit mittlerer Entlohnung und Niedriglohnberufen, 1994-2015



Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, eigene Berechnungen.

Allerdings sind auf Ebene der ISCO-88-Zweisteller in allen Berufsgruppen deutliche Sprünge in unterschiedlich starker Ausprägung zu identifizieren, die sich eindeutig aufgrund der Erhebungsumstellung bzw. der Neuordnung im Zuge der ISCO-Umstellung ergeben.²²

Methodisch werden die Zeitreihenbrüche anhand eines segmentierten linearen Regressionsansatzes bereinigt. Die gesamte Zeitreihe 1994 bis 2015 wird dabei entsprechend der beiden Zeitreihenbrüche 2004 und 2011 in drei separate Segmente zerlegt, um potenziell entstandene Niveauunterschiede zu bereinigen. Je Berufsgruppe und Zeitreihensegment wird die Entwicklung des Arbeitsvolumens mittels eines linearen Trendmodells abgebildet und danach auf Basis der geschätzten Koeffizienten das jeweilige Volumensniveau zu Beginn und am Ende der Periode geschätzt. Die Addition der Veränderungen in den drei Segmenten ergibt dann die Veränderung über die gesamte Zeitreihe. Die bereinigte Veränderung des Anteils am Arbeitszeitvolumen in Berufsgruppe i über die gesamte Zeitreihe ergibt sich somit aus $\Delta V_i = \Delta V_i^{s_1} + \Delta V_i^{s_2} + \Delta V_i^{s_3}$, wobei s die Zeitsegmente bezeichnet. Die Veränderung in den Zeitsegmenten wird so ermittelt, dass in den Jahren des Zeitreihenbruchs die Entwicklung der jeweiligen Vorperiode fortgeschrieben wird. Der Vorteil dieser Fortschreibung liegt darin, nicht annehmen zu müssen, dass im Jahr eines Zeitreihenbruchs keine Veränderung im Arbeitszeitvolumen stattfindet.

Abschließend werden Überlegungen über die Bedeutung des technologischen Trends zur Substitution von Routinetätigkeiten angestellt. Im Zuge dessen wird der Zusammenhang zwischen dem Anteil an Routinetätigkeiten innerhalb einer Berufsgruppe zu Beginn der Zeitreihe und der relativen Beschäftigungsentwicklung untersucht. Der Routineindikator basiert auf der BiBB-IAB-Erwerbstätigenbefragung 1991/92²³ in Deutschland und der Einteilung von Spitz-Oener.²⁴ Spitz-Oener (2006) klassifiziert Berufe nach einer der folgenden fünf Tätigkeitsgruppen: analytische, interaktive und manuelle Nicht-Routinetätigkeiten sowie kognitive und manuelle Routinetätigkeiten.²⁵ In unserer Analyse wird unterstellt, dass sich die Tätigkeitsstruktur der Berufe zwischen Deutschland und Österreich 1991/92 nicht unterscheidet.

4. Ergebnisse

4.1 Die berufliche Lohnstruktur

Im Folgenden diskutieren wir einleitend die berufliche Lohnhierarchie. Aufbauend auf den Daten der Mikrozensus 1995/97 werden die drei Lohngruppen gebildet. Die Einteilung der Lohngruppen basiert auf 37.471 Beobachtungen. Tabelle 1 zeigt deutliche Lohnunterschiede zwischen den Berufsgruppen. So liegt der durchschnittliche Lohn von Führungskräften und WissenschaftlerInnen rund 20% bis 40% über dem Durchschnittslohn, technische Fachkräfte verdienen rund 25% mehr. Überraschend gering werden LeiterInnen kleiner Unternehmen (–8%) bezahlt. Nichttechnische Fachkräfte, Bürokräfte, HandwerkerInnen sowie AnlagenbedienerInnen finden sich im mittleren Bereich der Berufslohnverteilung (10% bis –8%). Deutlich unterdurchschnittlich entlohnt werden Beschäftigte in Dienstleistungs- sowie Hilfsberufen (–10% bis –20%). Sonstige HandwerkerInnen und MaschinenbedienerInnen fallen ebenfalls in diesen Lohnbereich. Insgesamt erklären alleine die Berufe bereits knapp 19% der Lohnstreuung.

Basierend auf den Berufslohndifferentialen werden die 21 Berufsgruppen in drei Lohngruppen eingeteilt. Diese Einteilung erfolgt anhand der Höhe der Lohnunterschiede und versucht, relativ homogene Gruppen zu bilden. Die Gruppe der Hochlohnberufe umfasst die fünf am besten entlohnten Berufsgruppen, wobei der Lohnabstand zum Durchschnittslohn mindestens 19% beträgt. Insgesamt waren in diesen Berufsgruppen im Jahr 1995 15% der Beschäftigten tätig. In der mittleren Lohngruppe finden sich zehn Berufsgruppen, deren Lohndifferenzial zwischen minus –8% und 11% schwankt. Der Abstand zwischen am geringsten bezahlten Hochlohnberufen (Sonstige akademische Berufe) und den am besten bezahlten Berufen in der mittleren Lohngruppe (Büroangestellter mit Kun-

denkontakt) beträgt gut 8 PP. Die Berufsgruppen mit der geringsten Entlohnung in dieser Gruppe zahlen etwas weniger als den Durchschnittslohn (FahrzeugführerInnen –2%). Eine Ausnahme bilden LeiterInnen kleiner Unternehmen, deren Lohndifferenzial –8% beträgt. Aufgrund der geringen Fallzahl und der Heterogenität in dieser Berufsgruppe (0,4% Beschäftigungsanteil) gibt es möglicherweise Verzerrungen in den Lohndaten 1995/97. Im Jahr 2010 weist die Berufsgruppe LeiterInnen kleiner Unternehmen in Einklang mit der internationalen Literatur ein hohes positives Lohndifferenzial aus (vgl. Tabelle 2). Insgesamt betrachtet fallen etwas mehr als die Hälfte der Beschäftigten in die mittlere Berufslohngruppe. Abgesehen von der Berufsgruppe LeiterInnen kleiner Unternehmen findet sich wiederum ein deutlicher Abstand zwischen der mittleren Lohngruppe

Tabelle 1: Berufliche Lohndifferenziale

		(1)	(2)	(3)
Hochlohnberufe (Arbeitsvolumenanteil 1995 15,3%)				
21	Physiker, Mathematiker und Diplomingenieure	43,7%	29,7%	14,3%
22	Biowissenschaftler, Mediziner und Apotheker	41,9%	35,7%	16,7%
12	Geschäftsleiter und Geschäftsbereichsleiter in großen Unternehmen	39,2%	28,5%	17,1%
31	Technische Fachkräfte	25,0%	12,8%	9,8%
24	Sonstige akademische Berufe	18,8%	13,6%	5,0%
Berufe mit mittlerer Entlohnung (Arbeitsvolumenanteil 1995 51,2%)				
42	Büroangestellte mit Kundenkontakt	10,5%	7,1%	4,9%
32	Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte	7,4%	10,4%	7,4%
34	Sonstige nichttechnische Fachkräfte	5,4%	0,5%	–1,1%
81	Bediener stationärer und verwandter Anlagen	3,4%	–6,9%	–4,0%
72	Metallarbeiter, Mechaniker und verwandte Berufe	2,8%	–8,6%	–5,1%
71	Mineralgewinnungs- und Bauberufe	1,5%	–9,8%	–5,9%
41	Büroangestellte ohne Kundenkontakt	Referenz	Referenz	Referenz
73	Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandte Berufe	–0,9%	–8,4%	–4,9%
83	Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen	–2,3%	–13,1%	–10,4%
13	Leiter kleiner Unternehmen	–7,1%	–9,4%	–10,6%
Niedriglohnberufe (Arbeitsvolumenanteil 1995 33,6%)				
82	Maschinenbediener und Montierer	–10,4%	–14,1%	–10,5%
93	Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und Transportwesen	–12,5%	–19,1%	–14,8%
51	Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Sicherheitsbedienstete	–13,4%	–14,8%	–11,6%
74	Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe	–14,7%	–19,8%	–15,9%
52	Modelle, Verkäufer und Vorführer	–17,7%	–16,5%	–13,7%
91	Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte	–21,3%	–19,7%	–17,8%

Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, eigene Berechnungen.

Anmerkung: (1) unkorrigiertes Stundenlohndifferenzial, (2) nach Kontrolle um Frauenanteil, (3) nach Kontrolle um Frauenanteil, Ausbildung und Berufserfahrung.

und den Niedriglohnbeschäftigten. Das Lohndifferenzial schwankt zwischen –10% (MaschinenbedienerInnen) und –21% (Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte).

Die Stabilität der Zuordnung der einzelnen Berufsgruppen zu den drei Lohngruppen wird hinsichtlich der Berücksichtigung von Geschlechterverhältnis und Ausbildungsstruktur im Folgenden kurz dargestellt. Österreich zählt im internationalen Vergleich zu den Ländern mit einem hohen geschlechtsspezifischen Lohndifferenzial. Dies spiegelt sich auch in der Berufslohnhierarchie wider. Der Anteil der erklärten Varianz steigt durch die Berücksichtigung des Frauenanteils um 5 PP auf knapp 23%. Die zweite Spalte in Tabelle 1 zeigt die berufsspezifischen Lohnunterschiede bei

Tabelle 2: Berufliche Lohndifferenziale 1995/97 und 2010

		Lohn- differenzial 1995/1997	Lohn- differenzial 2010
Hochlohnberufe			
21	Physiker, Mathematiker und Diplomingenieure	43,7%	38,6%
22	Biowissenschaftler, Mediziner und Apotheker	41,9%	51,7%
12	Geschäftsleiter und Geschäftsbereichsleiter in großen Unternehmen	39,2%	40,2%
31	Technische Fachkräfte	25,0%	21,6%
24	Sonstige akademische Berufe	18,8%	29,0%
Berufe mit mittlerer Entlohnung			
42	Büroangestellte mit Kundenkontakt	10,5%	9,1%
32	Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte	7,4%	14,8%
34	Sonstige nichttechnische Fachkräfte	5,4%	6,8%
81	Bediener stationärer und verwandter Anlagen	3,4%	8,7%
72	Metallarbeiter, Mechaniker und verwandte Berufe	2,8%	4,9%
71	Mineralgewinnungs- und Bauberufe	1,5%	–8,8%
41	Büroangestellte ohne Kundenkontakt	Referenz	Referenz
73	Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandte Berufe	–0,9%	–5,7%
83	Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen	–2,3%	–12,3%
13	Leiter kleiner Unternehmen	–7,1%	27,5%
Niedriglohnberufe			
82	Maschinenbediener und Montierer	–10,4%	–11,5%
93	Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und Transportwesen	–12,5%	–13,7%
51	Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Sicherheitsbedienstete	–13,4%	–20,2%
74	Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe	–14,7%	–16,0%
52	Modelle, Verkäufer und Vorführer	–17,7%	–20,2%
91	Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte	–21,3%	–25,7%
Korrelation 1995/1997 mit 2010		0,904	

Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, eigene Berechnungen.

Kontrolle um den Frauenanteil in der jeweiligen Berufsgruppe. Es gibt doch deutliche Veränderungen in Bezug auf die Höhe der Berufslohndifferenziale. Die Berufshierarchie bleibt aber insofern unverändert, als in Hinblick auf die Reihung der Berufsgruppen sich keine Verschiebungen zwischen den Lohngruppen ergeben. Die Korrelation der beiden Lohnstrukturen beträgt 0,97. Aufgrund des höheren Männeranteils in den Hochlohnberufen reduziert sich das Berufslohndifferenzial in diesem Bereich merklich. Nach Kontrolle um den Frauenanteil erhöht sich der negative Berufslohneffekt in den Berufshauptgruppen Handwerksberufe sowie Anlagen- und MaschinenbedienerInnen.

Humankapitalvariablen (Ausbildung, Berufserfahrung) haben ebenfalls einen Einfluss auf die Berufslohnstruktur. Der Anteil der erklärten Varianz steigt um weitere 5 PP. Nach Kontrolle um diese Faktoren sind die Berufslohndifferenziale deutlich geringer, betragen aber immer noch zwischen 17% (BiowissenschaftlerInnen, MedizinerInnen) und –16% (Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte). Insgesamt bleibt die Gruppierung der Berufe auch bei dieser Betrachtung relativ stabil. Sonstige akademische Berufe würden eher in die mittlere Entlohnungsgruppe fallen, LeiterInnen kleiner Unternehmen sowie FahrzeugführerInnen wären eher Niedriglohnberufe.

Unsere Analyse geht implizit davon aus, dass die Einteilung der Berufsgruppen in die drei Lohngruppen über die Zeit stabil geblieben ist.²⁶ Die Daten ermöglichen einen Vergleich der beruflichen Lohndifferenziale 1995/1997 mit den Werten von 2010.²⁷ Wie aus Tabelle 2 ersichtlich, besteht eine relativ hohe zeitliche Stabilität der Berufslohnhierarchie (Korrelation 0,90). Die Struktur bleibt über die Zeit nahezu unverändert, es finden sich allenfalls Hinweise auf kleinere potenzielle Verschiebungen in der relativen Entlohnung. Äußerst instabil ist nur die Entlohnung der LeiterInnen kleiner Unternehmen, die laut den Daten des Jahres 2010 der Hochlohngruppe zuzurechnen wären. Ebenfalls in diese Gruppe würden die Biowissenschaftlichen und Gesundheitsfachkräfte fallen. Hingegen würden FahrzeugführerInnen in die Niedriglohngruppe absteigen. Insgesamt gesehen zeigt sich aber eine hohe Stabilität der Einteilung in die Lohngruppen.

4.2 Entwicklung der Berufsstruktur anhand des Arbeitsvolumens

Aufbauend auf der zuvor berechneten Klassifikation der Berufsgruppen in Hochlohnberufe, Berufsgruppen mit mittlerer Entlohnung und Niedriglohnberufe wird im nächsten Schritt die relative Beschäftigungsentwicklung im Zeitraum von 1994 bis 2015 untersucht. Als Indikator wird der Anteil des Arbeitsvolumens der jeweiligen Berufsgruppe am Gesamtarbeitsvolumen im jeweiligen Jahr herangezogen.

In den folgenden Berechnungen über die Entwicklung des Arbeitsvolumens wurde anhand der in Abschnitt 3 beschriebenen Methode für die bei-

den Zeitreihenbrüche kontrolliert.²⁸ Tabelle 3 zeigt die jeweiligen Anteile der drei klassifizierten Berufslohngruppen (hoch/mittel/niedrig) am Gesamtarbeitsvolumen im Jahr 1994 sowie der Veränderung dieser Anteile bis zum Jahr 2015. In den Hochlohnberufen ist das relative Arbeitsvolumen um 8,5 PP gestiegen, in den Berufsgruppen mit mittlerer Entlohnung (–6,6 PP) und in den Niedriglohnberufen (–1,9 PP) zurückgegangen.

Im Aggregat findet sich somit keine empirische Evidenz für eine verstärkte Nachfrage nach niedrigentlohnenden Berufen, jedoch eine fortdauernde Verschiebung der Nachfrage zu höher qualifizierten bzw. höher entlohnenden Arbeitskräften. Die Polarisierungshypothese kann somit für Österreich nicht bestätigt werden.

Tabelle 3: Entwicklung der Berufslohnstruktur (Anteil am Arbeitsvolumen) 1994-2015

	Verteilung des Arbeitsvolumens 1994	Anteilsveränderung 1994-2015*
Hochlohnberufe	14,6%	8,5 PP
Berufe mit mittlerer Entlohnung	51,8%	–6,6 PP
Niedriglohnberufe	33,6%	–1,9 PP

Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, eigene Berechnungen.

Anmerkung: * Die um die Zeitreihenbrüche des Mikrozensus bereinigte Veränderung 1994-2015 ergibt sich aus der Addition der Veränderungen in den drei Segmenten (vgl. Kapitel 3 sowie für eine Auflistung der Arbeitsvolumenanteile jeweils zu Beginn und Ende der Segmente Tabelle 6 im Anhang).

Eine detailliertere Betrachtungsweise auf Berufsgruppenebene der ISCO-88-Zweisteller bestätigt zum Großteil die Ergebnisse der Veränderungen der Arbeitsvolumensanteile der drei Berufslohngruppen (siehe Tabelle 4 und Tabelle 6 im Anhang). In den Hochlohnberufen ist in allen Berufsgruppen (ISCO-88-Zweisteller) ihr Anteil am gesamten Arbeitsvolumen zwischen 0,2 PP bis 2,6 PP gewachsen, wobei sich die Anteile der Berufsgruppen GeschäftsleiterInnen, Diplomingeneure und Technische Fachkräfte am gesamten Arbeitsvolumen im Zeitverlauf um jeweils mindestens 2 PP erhöht haben. In den Berufsgruppen mit mittlerer Entlohnung ergibt sich für alle mit Ausnahme der Biowissenschaftlichen und Gesundheitsfachkräfte (+0,7 PP) ein Rückgang in den Anteilen am gesamten Arbeitsvolumen. Bei den Niedriglohnberufen verzeichnen MaschinenbedienerInnen und MontiererInnen (–2 PP), HilfsarbeiterInnen im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und im Transportwesen (–0,7 PP) und Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe (–2,6 PP) Anteilsrückgänge. In den Dienstleistungsberufen der Berufshauptgruppe 5 (Dienstleistungsberufe und VerkäuferInnen) ist eine relative Zunahme des Arbeitsvolumens von 1,4 PP bis 2 PP zu beobachten. Trotz dieser beiden expansiven

Dienstleistungsberufe ergibt sich in der Gruppe der Niedriglohnberufe im Zeitverlauf ein Rückgang im Arbeitsvolumenanteil um 1,9 PP.

Tabelle 4: Entwicklung der Berufslohnstruktur (Anteil am Arbeitsvolumen) 1994-2015 nach Berufsgruppen (ISCO-88-Zweisteller)

		Verteilung 1994	Anteilsveränderung 1994-2015*
Hochlohnberufe			
21	Physiker, Mathematiker und Diplomingenieure	0,9%	2,1 PP
22	Biowissenschaftler, Mediziner und Apotheker	0,8%	0,2 PP
12	Geschäftsleiter und Geschäftsbereichsleiter in großen Unternehmen	4,2%	2,6 PP
31	Technische Fachkräfte	4,4%	2,3 PP
24	Sonstige akademische Berufe	4,2%	1,4 PP
Berufe mit mittlerer Entlohnung			
42	Büroangestellte mit Kundenkontakt	4,5%	-0,7 PP
32	Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte	3,3%	0,7 PP
34	Sonstige nichttechnische Fachkräfte	5,2%	-1,3 PP
81	Bediener stationärer und verwandter Anlagen	1,5%	-0,1 PP
72	Metallarbeiter, Mechaniker und verwandte Berufe	8,9%	-0,2 PP
71	Mineralgewinnungs- und Bauberufe	7,9%	-0,5 PP
41	Büroangestellte ohne Kundenkontakt	12,5%	-0,7 PP
73	Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandte Berufe	1,5%	-0,5 PP
83	Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen	6,3%	-2,4 PP
13	Leiter kleiner Unternehmen	0,4%	-0,8 PP
Niedriglohnberufe			
82	Maschinenbediener und Montierer	4,4%	-2,0 PP
93	Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und Transportwesen	3,2%	-0,7 PP
51	Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Sicherheitsbedienstete	7,9%	1,4 PP
74	Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe	5,0%	-2,6 PP
52	Modelle, Verkäufer und Vorführer	6,5%	2,0 PP
91	Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte	6,7%	0,0 PP

Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, eigene Berechnungen.

Anmerkung: * Die um die Zeitreihenbrüche des Mikrozensus bereinigte Veränderung 1994-2015 ergibt sich aus der Addition der Veränderungen in den drei Segmenten (vgl. Kapitel 3 sowie für eine Auflistung der Arbeitsvolumenanteile jeweils zu Beginn und Ende der Segmente Tabelle 6 im Anhang).

Im Folgenden wollen wir kurz untersuchen, inwieweit unsere Schlussfolgerungen in Hinblick auf die Bildung der Lohngruppen robust sind. Wir betrachten drei Varianten, wobei die ersten beiden geringfügige Umgruppierungen der Lohnhierarchie darstellen. Variante 3 verwendet die internationale Lohnhierarchie von Goos et al. (2014). Generell ist die Berufslohn-

hierarchie im Zeitraum 1995/97 bis 2010 relativ stabil geblieben. Hinweise auf potenzielle Verschiebungen zeigen sich allenfalls für die Berufsgruppen LeiterInnen kleiner Unternehmen, Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte sowie FahrzeugführerInnen (siehe Tabelle 2). In Variante 1 wurde die Berufsgruppe LeiterInnen kleiner Unternehmen exkludiert, da sich die Höhe des Lohndifferenzials im Zeitablauf besonders stark verändert. In der zweiten Variante wurde untersucht, wie sich die Umgruppierung der Berufe mit potenziell verändertem Lohndifferenzial auswirkt. Demnach wurden drei Berufsgruppen mit mittlerer Entlohnung als Hochlohnberufe bzw. Niedriglohnberufe reklassifiziert. LeiterInnen kleiner Unternehmen sowie Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte wurden den Hochlohnberufen und FahrzeugführerInnen und BedienerInnen mobiler Anlagen den Niedriglohnberufen zugeordnet.

Tabelle 5: Entwicklung der Berufslohnstruktur (Anteil am Arbeitsvolumen) 1994-2015: Vergleich verschiedener Varianten der Lohnhierarchie

	Haupt- variante	Variante 1	Variante 2	Variante 3
Hochlohnberufe	8,5 PP	8,5 PP	8,4 PP	7,1 PP
Berufe mit mittlerer Entlohnung	-6,6 PP	-6,3 PP	-4,1 PP	-9,8 PP
Niedriglohnberufe	-1,9 PP	-2,2 PP	-4,3 PP	2,7 PP

Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, eigene Berechnungen.

Anmerkung: In Variante 1 wurde die Lohnhierarchie von 1995/1997 für die Einteilung der Berufslohngruppen herangezogen und die Berufsgruppe LeiterInnen kleiner Unternehmen (ISCO-88 13) exkludiert. In Variante 2 wurden abweichend zur Lohnhierarchie von 1995/1997 die Berufsgruppen LeiterInnen kleiner Unternehmen (ISCO-88 13) sowie die Biowissenschaftlichen Fachkräfte und Gesundheitsfachkräfte (ISCO-88 32 als Hochlohnberufe klassifiziert und FahrzeugführerInnen und BedienerInnen mobiler Anlagen (ISCO-88 83) den Niedriglohnberufen zugeordnet. In Variante 3 wurde die Einteilung der Berufslohngruppen von Goos et al. (2014) für die Berechnungen herangezogen.

Tabelle 5 zeigt die Resultate unserer Sensitivitätsanalyse. Der Ausschluss der Berufsgruppe der LeiterInnen von kleinen Unternehmen (Variante 1) verändert nichts an unseren Schlussfolgerungen. Die Berufsgruppen mittlerer Entlohnung verlieren um 0,3 PP zugunsten der Niedriglohnberufe. Laut Variante 2 ergibt sich in der Gruppe der Berufe mit mittlerer Entlohnung ein geringerer Rückgang des Arbeitsvolumens (-4,1 PP), der vollständig zulasten der Gruppe der Niedriglohnberufe geht (-4,3 PP).

In Variante 3 wurde die Lohngruppenhierarchie von Goos et al. (2014) verwendet.²⁹ Demzufolge nimmt das Arbeitsvolumen in Hochlohnberufen um 7,1 PP zu, in Berufsgruppen mit mittlerer Entlohnung um -9,8 PP ab und in Niedriglohnberufen wiederum um 2,7 PP zu. Der Zuwachs der Niedriglohnberufe erklärt sich dadurch, dass die zwei Berufsgruppen Ma-

schinenbedienerInnen und MontiererInnen sowie Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe statt den Niedriglohnberufen der mittleren Berufslohngruppe zugeordnet wurden. Diese Zuordnung, durch die sich auch die relative Abnahme des Beschäftigungsvolumens in der mittleren Lohngruppe erhöht, entspricht jedoch nicht der beruflichen Lohnstruktur Österreichs, da beide Berufsgruppen sowohl zu Beginn als auch am Ende der Beobachtungsperiode negative Berufslohndifferenziale ausweisen und somit den Niedriglohnberufen zuzuordnen sind (siehe Tabelle 2).

Die Sensitivitätsanalyse stützt im Großen und Ganzen unser Ergebnis, dass der Beschäftigungsanteil der Niedriglohnberufe gesunken ist, was nicht in Einklang mit der Polarisierungshypothese steht. Lediglich bei Verwendung einer auf internationalen Daten basierenden Lohnhierarchie gibt es Hinweise auf eine relative Ausweitung auch im Bereich der Niedriglohnberufe.

4.3 Routinetätigkeiten und Beschäftigungsentwicklung

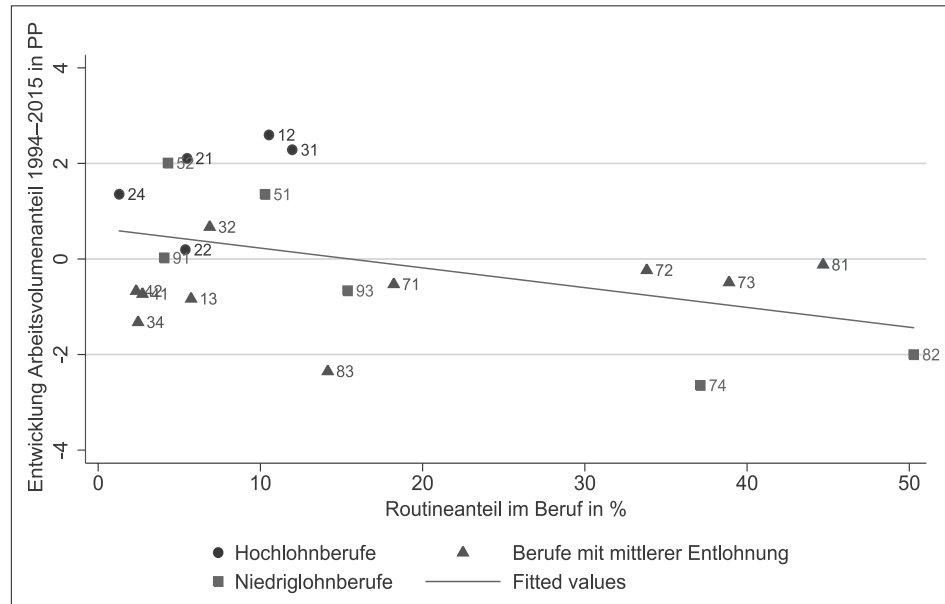
Für Österreich kann eine verstärkte Nachfrage nach Hochlohnberufen zulasten von sowohl Berufsgruppen mit mittlerer Entlohnung als auch von Niedriglohnberufen beobachtet werden, weshalb die Polarisierungshypothese verworfen wird. Wie bereits erwähnt, wird in der Literatur die aus dem tätigkeitsbezogenen Ansatz abgeleitete Erklärung des RBTC zur Erklärung der Polarisierung der Beschäftigungsstruktur herangezogen. Dies setzt aber voraus, dass insbesondere in Berufsgruppen des mittleren Qualifikationssegments Routinetätigkeiten ausgeübt werden, die verstärkt durch Maschinen bzw. digitale Datenverarbeitung substituiert werden.³⁰ Spitz-Oener (2006) klassifiziert Arbeitsaufgaben im Beruf entlang von fünf Dimensionen, um den Anteil von Nicht- bzw. von Routinetätigkeiten im Beruf beziffern zu können. Zu den analytischen Nicht-Routinetätigkeiten zählt sie Arbeitsaufgaben, bei denen geforscht, etwas geplant, analysiert sowie evaluiert wird oder Regeln ausgearbeitet, angewendet und interpretiert werden. Interaktive Nicht-Routinetätigkeiten umfassen Arbeitsaufgaben, bei denen verhandelt wird, Interessen vertreten werden, koordiniert, organisiert, gelehrt, verkauft, eingekauft, geworben, präsentiert oder unterhalten wird, Kunden geworben werden, Personal beschäftigt oder gemanagt wird. Manuelle Nicht-Routinetätigkeiten beinhalten Arbeitsaufgaben, bei denen Häuser und Maschinen repariert oder renoviert, Kunstgegenstände restauriert und Gäste bedient oder beherbergt werden. Als kognitive Routinetätigkeiten werden Arbeitsaufgaben gefasst, bei denen kalkuliert, eine Buchhaltung gemacht wird, Texte oder Daten korrigiert werden oder Längen sowie Temperatur gemessen werden. Manuelle Routinetätigkeiten zeichnen sich dadurch aus, dass Maschinen bedient, kontrolliert und ausgestattet werden.

Ausgehend von dieser Klassifikation wird der Anteil der Routinetätigkeiten je Beruf quantifiziert. Von dem Routineanteil wird wiederum angenommen, dass dieser potenziell durch automatisierte Prozesse substituiert werden kann. Im Grunde wird davon ausgegangen, dass manuelle Routinetätigkeiten bereits in der Vergangenheit automatisiert wurden und dass künftig auch kognitive Routinetätigkeiten davon betroffen sein werden. Inwieweit ein Zusammenhang zwischen der Verschiebung der Arbeitsvolumensanteile im Zeitraum von 1994 bis 2015 und dem Anteil an Routinetätigkeiten im Beruf zu Beginn des Beobachtungszeitraums besteht, wird nachfolgend deskriptiv dargestellt.

Im ersten Schritt wurde der Zusammenhang zwischen der Veränderung des Arbeitsvolumenanteils auf Ebene der Berufsgruppen (ISCO-88-Zweisteller) und dem Routineanteil der kognitiven und manuellen Tätigkeiten betrachtet, wobei ein negativer Zusammenhang ausgemacht werden kann. Berufe mit geringen Anteilen an Routinetätigkeiten nehmen verhältnismäßig zu, und jene mit hohen verlieren an Bedeutung. Wird zwischen manuellen und kognitiven Tätigkeiten unterschieden, finden wir einen negativen Zusammenhang zwischen dem Anteil an manuellen Routinetätigkeiten und der Entwicklung des Arbeitsvolumenanteils (siehe Abbildung 2), jedoch keinen zwischen dem Anteil an kognitiven Routinetätigkeiten und der Entwicklung des Arbeitsvolumenanteils (siehe Abbildung 3).

In Abbildung 2 ist der Anteil an manuellen Routinetätigkeiten und der Entwicklung des Arbeitsvolumenanteils der einzelnen Berufsgruppen dargestellt. Hier zeigt sich der erwartete negative Zusammenhang. Generell verlieren Berufsgruppen, die einen hohen Anteil an manuellen Routinetätigkeiten aufweisen, und jene mit geringen Anteilen in der Tätigkeitsstruktur gewinnen an Arbeitsvolumenanteilen. Sowohl hohe Anteile an manuellen Routinetätigkeiten als auch verhältnismäßig hohe Verluste weisen die Niedriglohnberufe MaschinenbedienerInnen und MontiererInnen sowie sonstige Handwerks- und verwandte Berufe auf. Jene Niedriglohnberufe aus dem Dienstleistungssektor, in der das relative Arbeitsvolumen zunimmt, haben auch einen geringen manuellen Routinetätigkeitsanteil. Die Berufsgruppen MetallarbeiterInnen, MechanikerInnen etc., PräzisionsarbeiterInnen, KunsthandwerkerInnen, DruckerInnen usw. sowie BedienerInnen stationärer und verwandter Anlagen mit mittlerer Entlohnung haben zu Beginn des Beobachtungszeitraums ebenso relativ hohe Anteile an manuellen Routinetätigkeiten, der relative Arbeitsvolumenrückgang ist jedoch wesentlich geringer. Die restlichen Berufsgruppen mit mittlerer Entlohnung verlieren zwar relativ an Arbeitsvolumen, der Routineanteil an manuellen Tätigkeiten liegt jedoch unter 20% bzw. 10%. Hochlohnberufe befinden sich ausschließlich im linken oberen Quadranten von Abbildung 2, also mit geringen Anteilen manueller Routinetätigkeiten und einer vergleichsweise hohen relativen Zunahme des Arbeitsvolumens.

Abbildung 2: Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Arbeitsvolumenanteils und dem manuellen Routineanteil im Beruf*

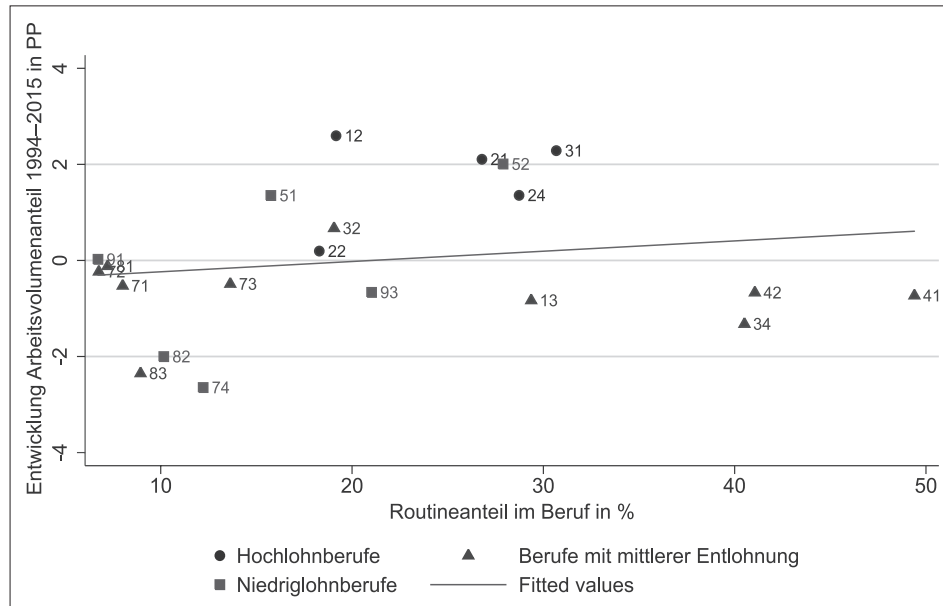


Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, Routineanteil basierend auf Schmidpeter/Winter-Ebmer (2016), eigene Berechnungen.

Anmerkung: * Berufsgruppen lt. Tabelle 2 bzw. 4.

Zwischen dem Anteil an kognitiven Routinetätigkeiten und der Entwicklung des relativen Arbeitsvolumens gibt es keinen Zusammenhang (siehe Abbildung 3). Bemerkenswert sind jedoch die drei Berufsgruppen Büroangestellte mit und ohne Kundenkontakt sowie Sonstige nichttechnische Fachkräfte mit mittlerer Entlohnung, die alle einen Anteil von über 40% an kognitiven Routinetätigkeiten haben und im Beobachtungszeitraum an Bedeutung verloren haben. In Bezug auf die Polarisierungshypothese, dass insbesondere Berufe mit mittlerer Entlohnung hohe Anteile an Routinetätigkeiten aufweisen und deshalb aufgrund technologischer Arbeitsprozesse substituiert werden können, zeigt sich kein eindeutiges Bild. Zwar weisen nur Berufsgruppen im mittleren bzw. niedrigen Lohnsegment hohe Routineanteile von 40% und mehr aus, die Anteile streuen aber stark zwischen den Berufsgruppen. Im Fall der Hochlohnberufe sind die manuellen Routineanteile in den jeweiligen Berufsgruppen relativ gering, die kognitiven Anteile befinden sich im mittleren Bereich. In Hinblick auf die manuellen Routinetätigkeiten finden sich daher auch für Österreich Hinweise auf die Gültigkeit der RBTC-Hypothese. Für kognitive Routinetätigkeiten finden sich dagegen (noch) keine Hinweise auf verstärkte Automatisierungsprozesse.

Abbildung 3: Zusammenhang zwischen der Entwicklung des Arbeitsvolumenanteils und dem kognitiven Routineanteil im Beruf*



Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, Routineanteil basierend auf Schmidpeter/Winter-Ebmer (2016), eigene Berechnungen.

Anmerkung: * Berufsgruppen lt. Tabelle 2 bzw. 4.

5. Diskussion und Fazit

In dieser Studie wurde die Polarisierungshypothese anhand der Veränderung der Beschäftigungsanteile, gemessen am Arbeitsvolumen, am österreichischen Arbeitsmarkt zwischen 1994 und 2015 untersucht, wobei drei Gruppen von Berufen entsprechend der Höhe ihrer durchschnittlichen Entlohnung unterschieden werden. Im Einklang mit den Befunden zu Arbeitsmarkttrends in hoch entwickelten Ökonomien und der SBTC-Hypothese finden wir eine deutliche Verschiebung der Beschäftigungsstruktur hin zu den Hochlohnberufen, während der Arbeitsvolumenanteil von Berufsgruppen des mittleren Lohnsegments seit 1994 gesunken ist. Allerdings ist auch in den Niedriglohnberufen der Arbeitsvolumenanteil – wenn gleich weniger stark – zurückgegangen, weshalb die vorliegende Untersuchung keine eindeutigen Polarisierungstendenzen am österreichischen Arbeitsmarkt festmachen kann.

Dieses Ergebnis unterscheidet sich von Goos et al. (2009, 2014), die auch für Österreich eine Polarisierung am Arbeitsmarkt finden. Während in der vorliegenden Studie die österreichische Berufslohnstruktur zur Ein-

teilung in Hoch-, Mittel- und Niedriglohnberufe herangezogen wird, verwenden die international vergleichenden Studien eine Einteilung auf Basis der internationalen Durchschnittswerte. Für Österreich unterscheiden sich die zitierten Studien allerdings auch hinsichtlich der Polarisierungsrichtung. In der Studie von 2009 finden die Autoren einen starken relativen Beschäftigungszuwachs in den Hochlohnberufen (15,2 PP) zulasten der mittleren Berufe (−14,6 PP), während der Anteil der Niedriglohnberufe im Zeitraum 1993 bis 2006 annähernd stabil bleibt (−0,6 PP), streng genommen ist auch hier keine Polarisierung erkennbar. In der Studie von 2014 hingegen finden die Autoren für Österreich eine klare Polarisierung zwischen 1993 und 2010, wobei der starke relative Rückgang im mittleren Bereich (−10,4 PP) mehr durch den Anstieg im Niedriglohnbereich (6,4 PP) verursacht wird als durch den Hochlohnbereich (4,1 PP). Wie in Abschnitt 4.2 diskutiert, basiert der Polarisierungsbefund allerdings auf der Zuordnung der Berufsgruppen MaschinenbedienerInnen und MontiererInnen sowie sonstige Handwerks- und verwandte Berufe zu den Niedriglohnberufen, die nicht in Einklang mit der beruflichen Lohnstruktur Österreichs steht.

Die OECD (2017) hat kürzlich für Österreich eine starke Beschäftigungspolarisierung berichtet, mit dem im Vergleich der OECD-Länder größten Rückgang des Beschäftigungsanteils im mittleren Qualifikationssegment zwischen 1995 und 2015 (16,8 PP). Diese Abweichung zu unserem Ergebnis hat methodische Gründe. Zum einen hat die OECD die expansiven Dienstleistungsberufe der ISCO-Berufshauptgruppe 5 (Dienstleistungsberufe und Verkäufer) gemeinsam mit den Hilfsberufen (ISCO-Hauptgruppe 9) den Berufen mit niedrigem Qualifikationsbedarf zugerechnet. Zwar sind auch bei uns diese Berufe den Niedriglohnberufen zugeordnet, jedoch umfassen unsere Niedriglohnberufe zusätzlich auch Berufsgruppen der Hauptgruppen 7 und 8, die rückläufige Anteile am Arbeitsvolumen aufweisen. Zum anderen hat die OECD (2017, S. 121) den Strukturbruch des Jahres 2004, der unseren Analysen zufolge die Ergebnisse beeinflusst, nicht bereinigt.

Unsere Ergebnisse korrespondieren hingegen mit anderen Analysen zum Wandel der beruflichen Beschäftigungsstruktur in Österreich. Mesch (2015) untersucht Verschiebungen in der Berufsstruktur nach den beruflichen Qualifikationsanforderungen gemäß der ISCO-88 Berufsklassifikation zwischen 1991 und 2010. Er findet eine deutliche Verlagerung hin zu hoch qualifizierten Angestelltenberufen. In den Akademischen Berufen (Berufshauptgruppe 2 bzw. ISCO Skill Level 1), sowie in Berufen, für die in der Regel Maturaniveau erforderlich ist (Berufshauptgruppe 3 bzw. Skill Level 2), hat sich der Anteil der Erwerbstätigen in diesem Zeitraum um 10,3 PP erhöht. In den Berufsgruppen, die typischerweise einen Lehr- bzw. Abschluss einer berufsbildenden mittleren Schule erfordern (Haupt-

gruppen 4 bis 8 bzw. Skill Level 3) zeigt sich jeweils ein gemischtes Bild, wobei sich in den Hauptgruppen 4 (Büroangestellte) und 5 (Dienstleistungsberufe) die Beschäftigtenanteile erhöhten, während die Handwerksberufe (Hauptgruppe 7) und die Anlagen- und MaschinenbedienerInnen (Hauptgruppe 8) einen deutlichen Rückgang im Beschäftigungsanteil verzeichneten. In Summe ergibt sich in den Berufen dieses mittleren Qualifikationssegments ein relativ starker Rückgang im Anteil der Beschäftigten von 8,0 PP. Da aber auch bei den Hilfsarbeitskräften (Hauptgruppe 9 bzw. Skill Level 4) der Beschäftigungsanteil gesunken ist (–1,9 PP), findet Mesch (2015), genau wie wir in der vorliegenden Untersuchung auf Basis der Berufslohnstruktur, am österreichischen Arbeitsmarkt keine Polarisierung im eigentlichen Sinn.³¹

Allerdings ist der Beschäftigungsrückgang in den Berufen mit mittleren Qualifikationsanforderungen bzw. im mittleren Lohnbereich deutlich stärker ausgefallen als in den Berufen mit niedrigeren qualifikatorischen Anforderungen (bzw. im Niedriglohnsegment), weshalb zumindest der Befund, wonach die relative Arbeitsnachfrage insbesondere in den mittleren Berufen nachgelassen hat, auch von österreichspezifischen Untersuchungen gestützt wird. Insofern könnte von Polarisierungstendenzen im eingeschränkten Maße gesprochen werden, die sich möglicherweise erst abzuzeichnen beginnen.

Die vorliegenden Befunde legen nahe, dass in der Vergangenheit insbesondere Berufe mit hohem Anteil von manuellen Routinetätigkeiten Arbeitsvolumenanteile verloren haben. Allerdings lässt sich empirisch nicht verlässlich klären, wie schnell und stark sich die zukünftige Digitalisierung auf den Arbeitsmarkt auswirken wird. Durch Digitalisierung und Automatisierung ändern sich die Arbeitsinhalte und das humane Tätigkeitsspektrum innerhalb von Berufsbildern, wobei Tätigkeiten mit hohem Standardisierungsanteil und insbesondere manuelle Routinetätigkeiten von Substitutionsprozessen betroffen sein dürften.³² Die Studie von Nagl et al. (2017) findet klare Hinweise auf einen negativen Zusammenhang zwischen der Automatisierungswahrscheinlichkeit eines Berufs und dem Qualifikationsniveau. Hilfsarbeitskräfte, HandwerkerInnen, MaschinenbedienerInnen und Arbeitskräfte in Dienstleistungsberufen haben das höchste Automatisierungsrisiko.

Wenn auch in Österreich zumindest derzeit noch keine eindeutigen Polarisierungstendenzen am Arbeitsmarkt erkennbar sind, so ist auch der Befund klar, dass der relative Arbeitsvolumenanteil im mittleren Einkommenssegment der Berufsstruktur zulasten des Hochlohnbereichs zurückgegangen ist. Die durch die technologische Entwicklung sowie der damit verbundenen Ausweitung des internationalen Handels von Waren und Dienstleistungen ausgelöste Verschiebung in der Beschäftigungsstruktur hat zu einem erhöhten Bedarf an höheren Bildungsabschlüssen, Qualifi-

kationen und Kompetenzen geführt. Eine um Tätigkeitsinhalte erweiterte Version der SBTC-Hypothese, die eine gegenseitige Ergänzung von Informationstechnologie bzw. Digitalisierung und hoch qualifizierter Beschäftigung in abstrakten Tätigkeitsbereichen postuliert,³³ ist für die Erklärung des Wandels am österreichischen Arbeitsmarkt besonders relevant. Der relativ starke Rückgang im mittleren Segment der Berufslohnstruktur bedeutet, dass in den Bemühungen um Bildung und Höherqualifizierung insbesondere auch die mittleren Qualifikationen in den Fokus zu rücken wären. Vor dem Hintergrund der internationalen Entwicklung ist zu erwarten, dass der Beschäftigungsrückgang im Bereich der manuellen Routinetätigkeiten in Zukunft auch auf die kognitiven Routinetätigkeiten übergreifen könnte. Generell besteht ein deutlich höheres Automatisierungsrisiko in Berufen mit niedrigen Qualifikationsanforderungen.

Anmerkungen

¹ Vgl. Goos et al. (2009, 2014).

² Vgl. kritisch Fernández-Macías, Hurley (2016) oder Eichhorst et al. (2015) für Deutschland.

³ Vgl. Hofer et al. (2001); Fersterer, Winter-Ebmer (2003); Steiner et al. (2007); Vogtenhuber et al. (2012).

⁴ Siehe: https://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/arbeitsmarkt/erwerbstaetige/index.html, abgerufen am 13.2.2017.

⁵ Eine andere Frage, der hier nicht nachgegangen wird, betrifft die Qualität der neu geschaffenen Arbeitsplätze im Vergleich zu jenen, die weggefallen bzw. substituiert worden sind. Insgesamt ist in den vergangenen Jahren auch das Arbeitsvolumen nicht gesunken, denn die Summe der volkswirtschaftlich geleisteten Arbeitsstunden ist zwischen 2004 und 2015 mit leichten Schwankungen in beide Richtungen relativ konstant geblieben: http://www.statistik.at/web_de/statistiken/menschen_und_gesellschaft/arbeitsmarkt/arbeitszeit/arbeitsvolumen/index.html, abgerufen am 13.12.2016.

⁶ Vgl. für einen Überblick Goldin, Katz (1998).

⁷ Vgl. Acemoglu (1998).

⁸ Vgl. Autor (2014).

⁹ Siehe dazu etwa Card, DiNardo (2002).

¹⁰ Bereits in den 1970er-Jahren wurde in Deutschland im Zuge des technischen Fortschritts eine Polarisierung der Qualifikationsniveaus im warenproduzierenden Gewerbe diskutiert (vgl. Oppenländer, 1981).

¹¹ Vgl. Acemoglu, Autor (2011).

¹² Vgl. etwa Autor et al. (2003); Goos et al. (2009, 2014); Eichhorst et al. (2015).

¹³ Vgl. Autor et al. (2003); Acemoglu, Autor (2011); Spitz-Oener (2006).

¹⁴ Vgl. Autor et al. (2006, 2008); Autor, Dorn (2003); Goos, Manning (2007).

¹⁵ Vgl. Goos et al. (2009, 2014).

¹⁶ Die Wochenarbeitszeit, die lt. Auskunft der Befragten normalerweise gearbeitet wird, wurde um unplausible Werte bereinigt. Für die Berechnung des Arbeitsvolumens als auch für die Lohnstruktur wurden Wochenarbeitszeiten von über 80 Stunden als unplausibel bewertet und nicht berücksichtigt. Zudem wurden für die Berechnung der Berufslohnstruktur Wochenarbeitszeiten von unter 15 Stunden, zum einen aufgrund unplausi-

bel geringer Stundenlöhne bereinigt und zum anderen um Beschäftigungsverhältnisse unter der Geringfügigkeitsgrenze nicht zu erfassen, exkludiert.

¹⁷ Vgl. etwa Goos et al. (2009, 2014).

¹⁸ Vgl. etwa Goos et al. (2009, 2014).

¹⁹ Im Unterschied zum allgemeinen Mikrozensus, war die Beantwortung der Fragen des Sonderprogramms freiwillig, weshalb Antwortausfälle 1997 mittels *Hot-Deck*-Verfahren imputiert wurden.

²⁰ Im Zeitraum von 1994 bis 2003 wurde als Auswahlrahmen für die Stichprobe des Mikrozensus die Volks- bzw. Häuser- und Wohnungszählung aus dem Jahr 1991 inkl. Ergänzungen der jährlichen Neubauten aus der Wohnbaustatistik herangezogen, und ab dem Jahr 2004 stellt das zentrale Melderegister (ZMR) den Rahmen dar. Außerdem wurden im Jahr 2004 weitere Neuerungen vorgenommen, die das Stichprobendesign und das Erhebungsinstrument betreffen. Bis 2003 waren die Haushalte acht Quartale in der Befragung und wurden vor Ort persönlich befragt. Seit 2004 ist jeder Haushalt maximal fünf Quartale im Mikrozensus, im Erhebungsinstrument ist der vollständige Fragenwortlaut zu finden, jedoch nur die erste Befragung findet *face to face* statt und die restlichen vier werden in der Regel telefonisch geführt (vgl. Mitterndorfer 2008, Haslinger/Kytir 2006).

²¹ Die Umschlüsselung der Berufsklassifikation erfolgte auf Ebene der Berufsgattungen (ISCO-08/ISCO-88 4-Steller) im Safe Center von Statistik Austria.

²² Die Niveauunterschiede reichen von 3,5% bis zu 307% im Vergleich zum Vorjahr.

²³ Seit 1978 wird die Erwerbstätigenbefragung regelmäßig alle 5-6 Jahre vom Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) gemeinsam mit dem Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (IAB) durchgeführt, und seit 1998 ist auch die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) an der Befragung beteiligt. Im Rahmen der Erhebung werden etwa 20.000 Erwerbstätige zu ihren Arbeitsbedingungen, Auswirkungen sowie ihren Kenntnissen, Anforderungen, Qualifikationen u. Ä. befragt.

²⁴ Vgl. Schmidpeter, Winter-Ebmer (2016). An dieser Stelle möchten wir besonders Bernhard Schmidpeter und Rudolf Winter-Ebmer für den hervorragenden fachlichen Austausch und die Unterstützung danken.

²⁵ Vgl. Dengler et al. (2014) für eine aktuellere Tätigkeits-Operationalisierung anhand einer ExpertInnendatenbank.

²⁶ Im Zeitraum vom Jahr 2000 bis 2008 enthielt der Mikrozensus keine Informationen zu den Löhnen der Befragten. Seit dem Jahr 2009 werden Einkommensinformationen für unselbstständig Beschäftigte aus den Lohnsteuerdaten (Registerdaten) zur Arbeitskräfteerhebung des Mikrozensus dazugespielt.

²⁷ Aufgrund der ISCO-Umstellung von ISCO-88 auf ISCO-08 wurde das Jahr 2010 als Vergleich gewählt.

²⁸ Kontrolliert man um die beiden Zeitreihenbrüche, ist das gesamtwirtschaftliche Arbeitsvolumen von 1994 bis 2015 um rund 8,8% gestiegen.

²⁹ Goos et al. (2014) verwendet für alle Länder eine einheitliche Einteilung der Berufe in die drei Entlohnungsgruppen (hoch, mittel, niedrig). Ausgegangen wird von den Durchschnittslöhnen in jeder Berufsgruppe. Danach erfolgt eine Durchschnittsbildung über die Zeit und die Länder.

³⁰ Vgl. Fernández-Macias, Hurley (2016).

³¹ Vgl. auch Schweighofer (2016) für eine Diskussion der Polarisierungshypothese im Kontext der potenziellen Folgen der Digitalisierung für den Arbeitsmarkt.

³² Vgl. Bock-Schappelwein (2016).

³³ Vgl. Autor et al. (2008).

Literatur

- Acemoglu, Daron; Autor, David, Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings, in: Ashenfelter, Orley; Card, David (Hrsg.), *Handbook of Labor Economics*, Band 4 (Amsterdam 2011) 1043-1171.
- Acemoglu, Daron, Why Do New Technologies Complement Skills? Directed Technical Change and Wage Inequality, in: *The Quarterly Journal of Economics* 113/4 (1998) 1055-1089.
- Autor, David H., Skills, Education, and the Rise of Earnings Inequality Among the 'Other 99 Percent', in: *Science* 344/6186 (2014) 843-851.
- Autor, David H.; Katz, Lawrence F.; Kearney, Melissa S., Trends in U.S. Wage Inequality: Revising the Revisionists, in: *Review of Economics and Statistics* 90/2 (2008) 300-323.
- Autor, David H.; Katz, Lawrence F.; Kearney, Melissa S., The Polarization of the U.S. Labor Market, in: *American Economic Review* 96/2 (2006) 189-194.
- Autor, David; Levy, Frank; Murnane, Richard J., The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration, in: *The Quarterly Journal of Economics* 118/4 (2003) 1279-1333.
- Bock-Schappelwein, Julia, Digitalisierung und Arbeit, in: Peneder, Michael; Bock-Schappelwein, Julia; Firgo, Matthias; Fritz, Oliver; Streicher, Gerhard, *Österreich im Wandel der Digitalisierung* (= WIFO-Studie im Auftrag der A1 Telekom Austria, Wien 2016) 110-126.
- Card, David; DiNardo, John E., Skill-Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles, in: *Journal of Labor Economics* 20/4 (2002) 733-783.
- Dengler, K., Matthes, B., Paulus, W., Berufliche Tasks auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Eine alternative Messung auf Basis einer Expertendatenbank (=FDZ-Methodenreport 12/2014, Nürnberg 2014)
- Eichhorst, Werner; Arni, Patrick; Buhlmann, Florian; Isphording, Ingo; Tobsch, Verena, Wandel der Beschäftigung: Polarisierungstendenzen auf dem deutschen Arbeitsmarkt (=IZA Research Report No. 68, Bielefeld 2015).
- Fernández-Macías, Enrique; Hurley, John, Routine-biased technical change and job polarization in Europe, in: *Socio-Economic Review* (2016) 1-23.
- Fersterer, Josef; Winter-Ebmer, Rudolf, Are Austrian returns to education falling over time?, in: *Labour Economics* 10 (2003) 73-89.
- Goldin, Claudia; Katz, Lawrence F., The Origins of Technology-Skill Complementarity, in: *Quarterly Journal of Economics* 113/3 (1998) 693-732.
- Goos, Maarten; Manning, Alan; Salomons, Anna, Job Polarization in Europe, in: *American Economic Review* 99/2 (2009) 58-63.
- Goos, Maarten; Manning, Alan; Salomons, Anna, Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring, in: *American Economic Review* 104/8 (2014) 2509-2526.
- Haslinger, Alois; Kytir, Josef, Stichprobendesign, Stichprobenziehung und Hochrechnung des Mikrozensus ab 2004, in: *Statistische Nachrichten* 6 (2006) 510-519.
- Hofer, Helmut; Pichelmann, Karl; Schuh, Ulrich, Price and Quantity Adjustments in the Austrian Labour Market, in: *Applied Economics*, 33/5 (2001) 581-592.
- Mesch, Michael, Der Berufs- und Branchenstrukturwandel der Beschäftigung in Österreich 1991-2012 (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 140, Wien 2015).
- Mitterndorfer, Brigitte, Daten des Mikrozensus ab 1974 in: *Statistische Nachrichten* 9 (2008) 808-815.
- Nagl, Wolfgang; Titlbach, Gerlinde; Valkova, Katarina, Digitalisierung der Arbeit: Substituierbarkeit von Berufen im Zuge der Automatisierung durch Industrie 4.0 (= IHS-Studie im Auftrag des Sozialministeriums, Wien 2017).

- OECD Employment Outlook 2017 (Paris 2017); http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-en.
- Oppenländer, Karl H., Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft: Strukturberichterstattung 1980 (= Schriftenreihe des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Berlin 1981).
- Schmidpeter, Bernhard; Winter-Ebmer, Rudolf; When Routine Jobs Disappear: Unemployment Duration and Subsequent Job Quality (= mimeo, JKU, Linz 2016).
- Schweighofer, Johannes, Zur Befreiung des Menschen von mühevoller Arbeit und Plage durch Maschinen, Roboter und Computer – Auswirkungen der Digitalisierung auf die Arbeitsmärkte. in: Wirtschaft und Gesellschaft 42/2 (2016) 219-255.
- Spitz-Oener, Alexandra, Technical Change, Job Tasks, and Rising Educational Demands: Looking outside the Wage Structure, in: Journal of Labor Economics 24/2 (2006) 235-270.
- Steiner, Peter M.; Schuster, Julia; Vogtenhuber, Stefan, Bildungserträge in Österreich von 1999 bis 2005 (= IHS-Studie in Kooperation mit Statistik Austria im Auftrag des Bundesministeriums für Unterricht, Kunst und Kultur, Wien 2007).
- Vogtenhuber, Stefan; Lassnigg, Lorenz; Radinger, Regina; Gurtner-Reinthal, Saya M., Outcome – Wirkungen des Schulsystems, in: Bruneforth, Michael; Lassnigg, Lorenz (Hrsg.), Nationaler Bildungsbericht Österreich 2012, Band 1: Das Schulsystem im Spiegel von Daten und Indikatoren (Graz 2012) 177-194.

Abkürzungen

AKE	Arbeitskräfteerhebung des Mikrozensus
ILO	International Labour Organization
ISCO	International Standard Classification of Occupations
PP	Prozentpunkte
RBTC	Routine-Biased Technological Change
SBTC	Skill-Biased Technological Change

Zusammenfassung

Technologischer Wandel und Globalisierung haben auf den Arbeitsmärkten ihre Spuren hinterlassen. Die Polarisierungshypothese geht davon aus, dass die Arbeitskräftenachfrage sowohl in den Niedrig- als auch Hochlohnberufen zulasten der Berufe im mittleren Lohnsegment ansteigt. Dies lässt sich dadurch erklären, dass in diesen Berufen überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze mit Routinetätigkeiten existieren, die aufgrund der technologischen Entwicklung wegrationalisiert werden können. Seit Beginn der 1990er-Jahre finden sich Hinweise auf Polarisierungstendenzen am Arbeitsmarkt insbesondere für die USA und Großbritannien, etwas später auch für andere europäische Länder. In diesem Artikel wird die Gültigkeit der Polarisierungshypothese für den österreichischen Arbeitsmarkt anhand der Daten der Arbeitskräfteerhebung für den Zeitraum 1994 bis 2015 untersucht. Unsere Ergebnisse zeigen zwar einen relativen Beschäftigungsrückgang bei den Berufen im mittleren Lohnsegment. Da aber auch die Niedriglohnberufe an Bedeutung verlieren, besteht keine aussagekräftige Evidenz für Polarisierung. Darüber hinaus verlieren Berufe mit einem hohen Anteil an manuellen Routinetätigkeiten im Zeitverlauf an Bedeutung.

Abstract

Technological change and globalisation are important drivers for recent labour market trends. The job polarisation hypothesis argues that there is employment growth in both the high-paying and the low-paying occupations, with declining employment in the middling occupations. The main hypothesis put forward to explain job polarisation is that recent technological change is biased towards replacing labour in routine tasks (routine-biased technological change), which are more likely found in middling occupations. Since the beginning of the 1990s, there is evidence showing job polarisation in the US and in United Kingdom. Some years later job polarisation is observed in other European countries. In this article, we examine job polarisation in Austria using data from the labour force survey for the period 1994 to 2015. We report evidence for a declining employment share of the middling occupations. However, as the employment share of low-paying occupations has also declined, we don't find pervasive evidence for job polarisation in Austria. Furthermore, in occupations with a high share of manual routine tasks the employment share declined over time.

Anhang

Tabelle 6: Entwicklung der Berufsstruktur 1994-2015 nach dem Arbeitsvolumen

	Berufsstruktur (Arbeitsvolumen)							Anteilsver- änderung 1994-2015*
	Segment 1		Segment 2			Segment 3		
	1994	2003	2004	2010	2011	2015		
Hochlohnberufe								
21	Physiker, Mathematiker und Diplomingenieure	0,9%	1,2%	2,1%	2,7%	3,3%	4,5%	2,1 PP
22	Biowissenschaftler, Mediziner und Apotheker	0,8%	1,0%	1,2%	1,3%	1,6%	1,6%	0,2 PP
12	Geschäftsleiter und Geschäftsbereichsleiter in großen Unternehmen	4,2%	5,5%	3,9%	4,8%	3,0%	3,4%	2,6 PP
31	Technische Fachkräfte	4,4%	6,2%	6,5%	6,5%	6,4%	6,9%	2,3 PP
24	Sonstige akademische Berufe	4,2%	4,4%	2,8%	3,3%	4,5%	5,2%	1,4 PP
Berufe mit mittlerer Entlohnung								
42	Büroangestellte mit Kundenkontakt	51,8%	49,1%	53,2%	50,4%	51,2%	50,1%	-6,6 PP
		4,5%	4,5%	3,5%	3,3%	2,9%	2,3%	-0,7 PP
32	Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte	3,3%	3,9%	2,9%	2,8%	3,7%	3,9%	0,7 PP
34	Sonstige nichttechnische Fachkräfte	5,2%	5,1%	12,8%	11,3%	10,2%	10,5%	-1,3 PP
81	Bediener stationärer und verwandter Anlagen	1,5%	1,0%	0,9%	0,9%	0,8%	1,1%	-0,1 PP
72	Metallarbeiter, Mechaniker und verwandte Berufe	8,9%	8,6%	7,0%	7,0%	7,1%	7,2%	-0,2 PP
71	Mineralgewinnungs- und Bauberufe	7,9%	8,1%	6,8%	6,3%	6,8%	6,5%	-0,5 PP
41	Büroangestellte ohne Kundenkontakt	12,5%	11,1%	10,9%	12,1%	10,6%	10,1%	-0,7 PP
73	Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandte Berufe	1,5%	1,1%	0,7%	0,6%	0,9%	0,9%	-0,5 PP
83	Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen	6,3%	5,3%	5,6%	4,3%	4,9%	4,8%	-2,4 PP
13	Leiter kleiner Unternehmen	0,4%	0,5%	2,2%	1,6%	3,3%	2,9%	-0,8 PP
Niedriglohnberufe								
82	Maschinenbediener und Montierer	33,6%	32,6%	30,3%	31,0%	30,0%	28,3%	-1,9 PP
93	Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und Transportwesen	4,4%	3,4%	2,4%	1,8%	2,3%	2,0%	-2,0 PP
51	Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Sicherheitsbedienstete	3,2%	2,7%	4,9%	5,4%	3,8%	3,2%	-0,7 PP
74	Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe	7,9%	8,1%	9,3%	10,7%	9,2%	8,9%	1,4 PP
52	Modelle, Verkäufer und Vorführer	5,0%	3,3%	2,8%	2,1%	1,8%	1,6%	-2,6 PP
		6,5%	8,5%	4,7%	5,1%	6,9%	6,6%	2,0 PP
91	Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte	6,7%	6,7%	6,0%	5,9%	5,9%	6,0%	0,0 PP

Quelle: Mikrozensus AKE 1994-2015, eigene Berechnungen. Anmerkung: * Die um die Zeitreihenbrüche des Mikrozensus bereinigte Veränderung 1994-2015 ergibt sich aus der Addition der Veränderungen in den drei Segmenten (vgl. Kapitel 3).

Technologischer Fortschritt und Ungleichheit: eine empirische Analyse der Entwicklung in Österreich 2008-2014

Maximilian Unger, Stella Zilian, Wolfgang Polt, Wilfried Altzinger,
Timon Scheuer, Karim Bekhtiar

1. Einleitung und Fragestellung

Fragen rund um die ökonomischen Wirkungen des technischen Wandels sind in den letzten Jahren wieder sehr stark ins Zentrum der ökonomischen und politischen Diskussion gerückt.² Dies gilt insbesondere für (wieder) aufgekommene Befürchtungen, dass der technologische Wandel zum einen die Arbeitskräftenachfrage dauerhaft reduzieren und so zu („technologischer“) Arbeitslosigkeit führen könnte; zum anderen aber auch zur zunehmenden Ungleichheit der Einkommen (personelle Einkommensverteilung) und der Verteilung zwischen Arbeits- und Kapitaleinkommen (funktionale Einkommensverteilung) beitragen könnte. Dass es Entwicklungen in diese Richtung geben könnte, leiten einige Autoren aus den beobachtbaren Auseinanderentwicklungen von Produktivitäts- und Beschäftigungswachstum (nicht mehr nur in der Industrie, sondern auch in der Wirtschaft insgesamt) sowie des Lohnwachstums und der zunehmenden Ungleichheit der Einkommensverteilung bei gleichzeitig stattfindenden technologischen Umwälzungen ab.³

So stellen Brynjolfsson und McAfee (2011) die These der „großen Abkopplung“ in Bezug auf die Zunahme von Produktivität und Wertschöpfung bei – im Verhältnis dazu – gleichzeitig unterdurchschnittlicher Entwicklung von Beschäftigung und Löhnen in den USA auf. Ähnliches lässt sich auf gesamtwirtschaftlicher Ebene auch in den österreichischen Daten finden (siehe Polt [2015]) und gibt Anlass zur Vermutung, dass hier größere, länderübergreifende Entwicklungstendenzen sichtbar werden. So lässt sich sowohl in den USA als auch in Österreich seit Mitte der 70er-Jahre ein Auseinanderdriften zwischen der Lohnentwicklung und dem realen BIP-Wachstum beobachten. Ebenso stieg in beiden Ländern die Produktivität pro Erwerbstätigen, wogegen die Zahl der privaten Erwerbstätigen in den USA seit Beginn der 2000er-Jahre abnimmt.

Hinter diesen Entwicklungen stehen natürlich eine Mehrzahl von Fakto-

ren, auf die die rezente Forschung auch hingewiesen hat:⁴ die Globalisierung von Märkten und Produktionsketten mit verbundenen Produktionsverlagerungen und damit einhergehendem Lohndruck auf den Arbeitsmärkten der entwickelten Industrieländer, Veränderungen der Arbeitsorganisation und des gewerkschaftlichen Organisationsgrades und damit der Verhandlungsmacht der Gewerkschaften. Technologischer Wandel ist einer dieser Faktoren und – so ein aktueller Argumentationsstrang der Forschung – ein potenziell immer wichtiger werdender.⁵ Potenzielle Auswirkungen des technologischen Fortschritts auf die Beschäftigung sind vom Zusammenspiel verschiedener Substitutionseffekte, bspw. durch den Einsatz automatisierter Fertigungstechnologien oder die Freisetzung gering qualifizierter Beschäftigter, sowie Kompensationseffekte, bspw. durch gesteigerte Kosteneffizienz und damit verbundener steigender Nachfrage oder sinkender Löhne der Beschäftigten durch verstärkten Konkurrenzdruck, abhängig.⁶ Die Polarisierung der Beschäftigungsstruktur kann zu einer zunehmenden Polarisierung der Lohnstruktur führen, d. h. einem Anstieg der relativen Löhne in Berufen mit einem hohen Anteil an Nicht-Routinetätigkeiten (manuell oder abstrakt) sowie der Verdrängung gering qualifizierter Beschäftigter.⁷

Wir haben in Zilian et al. (2016) bereits ausführlich dargelegt, dass sowohl die theoretischen Grundlagen des Zusammenhangs von technologischem Wandel und dessen Auswirkungen auf Beschäftigung und Verteilung als auch die bisher dazu vorliegenden empirischen Ergebnisse sehr heterogen sind. Die empirische Forschung kommt dabei insbesondere aufgrund der unterschiedlichen Variablen, mittels denen technologischer Fortschritt gemessen wird, zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen und beschäftigt sich in erster Linie mit Beschäftigungseffekten, insbesondere im Hinblick auf die Effekte einer möglicherweise bevorstehenden Digitalisierungs- und Automatisierungswelle. Der Einfluss des technologischen Fortschritts auf Einkommensungleichheiten wurde hingegen bisher nur vereinzelt explizit untersucht. Dieser Zusammenhang war zentraler Gegenstand einer umfassenden Studie, deren wichtigsten Ergebnisse hier dargestellt werden.⁸ Mit dieser Arbeit soll insbesondere im österreichischen Kontext ein empirischer Beitrag zu einer Diskussion geleistet werden, die häufig noch auf geringer empirischer Basis und oft unter Bezug auf Entwicklungen in anderen Ländern (z. B. die USA) geführt wird.

Der Zugang in Zilian et al. (2017) unterscheidet sich von dem vieler anderer Untersuchungen u. a. dadurch, dass unterschiedliche Dimensionen des technologischen Wandels (Wissens-, Technologie- und Innovationsintensität) und damit ein breiteres Technologiekonzept verwendet werden, als es in bisherigen Studien der Fall war.⁹ In Zilian et al. (2017) fließen neben der F&E- und IKT-Intensität sowie der Produktivitätsentwicklung auch Ergebnisse der europäischen Innovationserhebung (CIS) ein. Aller-

dings wird im vorliegenden Artikel auf eine Darstellung der Ergebnisse des CIS verzichtet, da diese für die ökonometrische Untersuchung, die hier im Mittelpunkt steht, nicht verwendet werden konnten.

Während Zilian et al. (2017) auch einen Versuch unternommen haben, neben den Effekten des technischen Wandels auf die personelle auch den auf die funktionelle Einkommensverteilung (zwischen Löhnen und Gewinnen) zu messen, ist die Darstellung in diesem Artikel auf die personelle Einkommensverteilung beschränkt. Dies deshalb, weil die Schätzungen zur funktionellen Einkommensverteilung datenbedingt mit großen Unsicherheiten behaftet waren. Aber schon die Abschätzung der Effekte auf die personelle Einkommensverteilung war angesichts der Diskussion um die zunehmende Polarisierung von Arbeitseinkommen ein sehr wichtiges Untersuchungsziel. Um die personelle Einkommensverteilung zu messen, wurde ein relatives Streuungsmaß gewählt – der Interquartilsabstand im Verhältnis zum Median (IQR). Berechnungsgrundlage für den IQR sind die lohnsteuerpflichtigen Bruttojahreseinkommen nach Branchen.

Wichtige Ergebnisse der Studie waren aber nicht nur aktuelle empirische Befunde über den Zusammenhang von technischem Wandel, Beschäftigung und Einkommensverteilung in der jüngsten Vergangenheit in Österreich, sondern auch eine umfangreiche Sichtung und teilweise Neuaufbereitung der Datengrundlagen, weshalb diese hier auch detaillierter beschrieben werden. Damit hoffen wir auch künftige Arbeiten in diese Richtung zu erleichtern.

Der Aufbau des Artikels ist wie folgt: In Kapitel 2 stellen wir die Ergebnisse der deskriptiven Analyse für die verwendeten Technologie- und Arbeitsmarktkindikatoren dar. Bereits diese Auswertung bringt einige bemerkenswerte Entwicklungen im betrachteten Zeitraum (von 2002 bzw. 2004-2014; für einige Untersuchungen unterteilt in 2005-8/2009-10/2011-14, um die unterschiedlichen konjunkturellen Phasen bei den Arbeitsmarktkindikatoren abzubilden, die erst ab 2004 auf der Branchenebene verfügbar sind) zutage. Die empirische Rohdatenanalyse in Kapitel 2 bildet die Grundlage für die weitere Untersuchung in Kapitel 3. Dieses behandelt die ökonometrische Analyse, mittels welcher der Einfluss des technologischen Wandels auf die Beschäftigungsveränderung sowie auf die personelle Lohneinkommensverteilung auf Branchenebene in Österreich im Zeitraum 2008-2014¹⁰ geschätzt wird. Um für konjunkturelle, strukturelle und institutionelle Einflüsse zu kontrollieren, werden die Bruttowertschöpfung, der Frauen- bzw. Teilzeitanteil und branchenweise Gewerkschaftsdichten, die eigens für diese Studie berechnet wurden, sowie Arbeitslosenquoten verwendet. Kapitel 4 fasst die wichtigsten Erkenntnisse zusammen.

2. Technologischer Fortschritt, Beschäftigung und Einkommensverteilung – deskriptive Analyse

2.1 Datengrundlage und Indikatoren

Für die empirischen Analysen wurde die Branchenebene (ÖNACE-2008, Zweisteller) für den Zeitraum 2002-2014 als allgemeine Untersuchungsebene gewählt. Die Wahl dieser Ebene erlaubt die Zusammenführung unterschiedlichster Datenquellen auf einer, insbesondere in Bezug auf die Indikatoren zur Operationalisierung des technischen Fortschritts, niedrigst aggregierten, auch international vergleichbaren Analyseebene. Allerdings lassen sich damit naturgemäß brancheninterne Entwicklungen auf der Unternehmensebene nicht analysieren. Sowohl die Sachgüterproduktion als auch der Dienstleistungssektor wurden erfasst, jedoch ohne öffentliche Dienstleistungen, da für diese Technologieindikatoren nur eingeschränkt zur Verfügung stehen. Für einige zentrale Fragestellungen wurde zwischen der Phase vor der Krise (bis inklusive 2008), den unmittelbaren Krisenjahren (2009/10 – jene Jahre, in denen in Österreich die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten im Vergleich zu 2008 gesunken ist¹¹) und der Phase 2011-2014 unterschieden. In der Regel wurden Sachgüterproduktion und Dienstleistungssektor getrennt analysiert.

In den folgenden Abschnitten werden nun die Technologie- und Arbeitsmarktindikatoren sowie deren Berechnung und Entwicklung innerhalb der jeweiligen Betrachtungsperioden dargestellt.

2.1.1 Technologischer Fortschritt

Während technischer Fortschritt in den älteren ökonomischen Debatten (von der frühen Erörterung bei Smith, Marx u. a. bis hin zur neoklassischen Wachstumstheorie) vor allem in der Einführung neuer Maschinerie gesehen und dementsprechend vor allem über die Veränderungen in den Sachanlageinvestitionen abgebildet wurde, hat die Innovationsforschung der letzten Jahrzehnte diesen Begriff sukzessive erweitert (siehe Polt et al. [2014]). Heute geht man davon aus, dass technischer Fortschritt sehr stark auch von „immateriellen Investitionen“ wie Forschung und Entwicklung, Humankapitalaufbau, organisatorische Innovationen bzw. über Ausgabenkategorien, die bis dahin nicht in der Messung des Kapitalstocks erfasst wurden (Software, Design, Marketing), getrieben wird.

Gleichzeitig wird der Zusammenhang zwischen Innovation und technologischem Fortschritt, Produktivität, Beschäftigung und Verteilung in der Forschung bisher eher eindimensional analysiert, indem nur einzelne Determinanten des technologischen Fortschritts wie IKT-Investitionen oder der Routinegehalt von Berufen jeweils für sich betrachtet werden. Ausgaben für Forschung und Entwicklung als wichtige Vorleistungen für (techno-

logische) Innovationen sowie andere immaterielle Investitionen sind erst in den letzten Jahren verstärkt in die Betrachtung eingeflossen. Beispielsweise verweist die OECD im Rahmen des Projektes „Inclusive Growth“¹² auf die Bedeutung einer multidimensionalen Betrachtungsweise in der Operationalisierung des technologischen Fortschritts in Zusammenhang mit Ungleichheit.

Nicht zuletzt aufgrund der Digitalisierung ist in Bezug auf Einflussgrößen technologischer Entwicklungen in der Produktion zwischen sogenannten tangiblen und intangiblen Faktoren zu unterscheiden. Erstere umfassen Investitionen in Maschinen (z. B. Industrieroboter), Gebäude oder Laborausstattung. Letzere, die intangiblen Produktionsfaktoren, werden in der Literatur oft unter dem Begriff *knowledge-based capital* (KBC), also Kapital, das auf Wissen basiert, zusammengefasst.¹³ KBC umfasst eine Vielzahl immaterieller Güter wie z. B. Softwareprodukte, Datenbanken, Eigentums-, Patent- oder Markenrechte, die in der empirischen Forschung typischerweise über Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Software, Patente und Lizenzen approximiert werden.¹⁴

Diesem breiten Verständnis von technologischem Fortschritt folgend werden in dieser Studie unterschiedliche Betrachtungsdimensionen gewählt, die jeweils für sich unterschiedliche Implikationen für die Entwicklung der Beschäftigung bzw. der Verteilung der Löhne und Gehälter haben können.

Forschung und Entwicklung sind ein zentraler Bestandteil des intangiblen Wissenskapitalstocks von Unternehmen und werden hier als Maß für die Wissensintensität einer Branche gewählt. Zentrale Datenquelle für die Berechnung der F&E-Intensität (Verhältnis zwischen F&E-Ausgaben und Bruttowertschöpfung) von Branchen ist die F&E-Erhebung der Statistik Austria. Diese wird seit 2002 im Zweijahrestakt als primärstatistische Vollerhebung bei F&E-durchführenden Einrichtungen und Unternehmen auf Basis der Methodik des Frascati-Manuals¹⁵ der OECD durchgeführt. Die aktuellste Erhebung liegt für 2013 vor. Dabei werden alle Unternehmen ab einer Größe von 100 Beschäftigten jedenfalls befragt. Kleinere Unternehmen (weniger als 100 Beschäftigte) fallen dann in die Erhebungsmasse, wenn sie in einem bei Statistik Austria geführten Register von forschenden Einrichtungen geführt werden („Forschungsstättendatenbank“). Insgesamt werden rund 7.000 Unternehmen befragt, wobei Auskunftspflicht besteht.

Neben den F&E-Ausgaben wird im Zuge der F&E-Erhebung der Statistik Austria auch die Anzahl der Beschäftigten in F&E erhoben. Das sind alle selbstständig und unselbstständig Beschäftigten, die im Berichtsjahr direkt mit F&E-Arbeiten befasst waren oder in F&E-Management und F&E-Verwaltung direkte Dienstleistungen für F&E erbracht haben. Die Zuordnung zu dieser Gruppe zielt also auf die tatsächliche Tätigkeit ab und nicht

auf rein formale Qualifikationen oder Bildungsabschlüsse. Darunter fallen TechnikerInnen, WissenschaftlerInnen und IngenieurInnen und andere höher qualifizierte Beschäftigte. Im Zuge der vorliegenden Studie wurden die Kopfzahlen als Maß gewählt und als Anteil der gesamten Erwerbstätigen (selbstständigen und unselbstständigen) einer Branche berechnet.¹⁶

Der Anteil der Beschäftigten in F&E ist für die Fragestellungen der vorliegenden Studie in zweierlei Hinsicht aussagekräftig. Zum einen handelt es sich um ein alternatives, direkt beschäftigungsbezogenes Maß zur F&E-Intensität von Branchen, da relativ konstant über alle Branchen und die gesamte Periode hinweg rund die Hälfte der F&E-Ausgaben solche für Personal ausmachen. Zum anderen kann der Anteil der F&E-Beschäftigten an den Gesamtbeschäftigten als Näherungsgröße für das Ausmaß hochkomplexer, wissensintensiver Tätigkeiten dienen, da in dieser Beschäftigungskategorie sowohl unterschiedliche Berufsgruppen als auch Ausbildungsniveaus erfasst werden, die jeweils für sich einen nur unzureichenden Indikator für die Wissensintensität der jeweiligen Tätigkeitsfelder liefern würden. Auch ist der Anteil der F&E-Beschäftigten ein brauchbarer Indikator für einen möglichen „*skill-biased technological change*“ (SBTC).

Neben der Beschäftigung in F&E kann auf Basis der F&E-Erhebung auch das Ausmaß der Beschäftigung in F&E-treibenden Unternehmen insgesamt berechnet werden. Damit kann die „(Mit)Betroffenheit“ von Beschäftigten einer Branche durch die jeweiligen F&E-Aktivitäten abgebildet werden.

Für die Berechnung der IKT-Intensität werden unterschiedliche Konzepte in der Literatur verwendet. Das Volumen der IKT-Investitionen nach dem Konzept der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) gibt den Zuwachs des IKT-Kapitalstocks basierend auf den tatsächlichen getätigten Investitionsausgaben der Unternehmen für IKT-Kapitalgüter zu laufenden Preisen wieder.

Eine insbesondere für internationale Vergleiche gängige Methode ist die Berechnung geschätzter Kapitalnutzungskosten von IKT als Maß für Intensität der Digitalisierung im Vergleich zwischen Ländern oder Sektoren über längere Zeiträume hinweg. Dabei handelt es sich jedoch um kein Konzept der VGR. In diesem Konzept werden die laufenden Preise für die Erträge des IKT-Kapitalstocks als fiktive Nutzungskosten des IKT-Kapitals herangezogen. In der Praxis bedeutet dies, dass Annahmen über die Abschreibungsrate von IKT-Gütern getroffen werden, mit welcher der IKT-Kapitalstock deflationiert wird. Ein gängiges Konzept hierfür ist jenes der hedonischen Preise, welches dem Kaufpreis eines Produktes qualitative Eigenschaften gegenüberstellt, im Fall von IKT z. B. Rechnerleistung und Speicherkapazität, um so dessen relativen Wert zu ermitteln. Der technische Fortschritt ausgehend von immer leistungsfähigeren IKT-Kapitalgü-

tern würde sich somit in geringeren relativen Kapitalnutzungskosten im Verhältnis zur Leistungsfähigkeit der Geräte niederschlagen. Datenquellen für entsprechende Schätzer zu den *user costs of capital* sind die OECD Productivity Database sowie die EU-KLEMS-Datenbank, die ähnliche Konzepte, jedoch im Detail leicht unterschiedliche Berechnungsmethoden verwenden.

Obwohl eine Reihe aktueller Studien wie OECD (2015b), Onaran und Guschanski (2016) sowie IMF (2017) diese Datenquellen für die Approximation des technologischen Fortschritts nutzen, ist das Konzept der hedonischen Preise bzw. der implizierten Reduktion der Kapitalnutzungskosten für IKT nicht unumstritten. Die wesentliche Kritik ist, dass diese möglicherweise den tatsächlichen Nutzen- bzw. Produktivitätsbeitrag nicht adäquat abbilden. Ein Beispiel könnte sein, dass sich zwar die Rechenleistung von Computern deutlich erhöht, gleichzeitig zahlreiche Dienstprogramme (Betriebssystem etc.) aber auch immer mehr Kapazitäten benötigen, sodass die gestiegene Rechenleistung nicht im selben Maße der Nutzensteigerung zugerechnet werden kann. Auch der Einsatz digitaler Technologien steigt in vielen Bereichen, sodass sich zwar möglicherweise der relative Preis der Einzelgüter, nicht jedoch das gesamte (notwendige) Investitionsvolumen reduziert. Bei Softwarelösungen und Lizenzen ist zudem fraglich, ob monetäre Preissenkungen hier tatsächlich in demselben Maße zu beobachten sind wie im Bereich der Hardware. Mit der Notwendigkeit, mit der technologischen Entwicklung mithalten zu müssen, geht somit noch nicht notwendigerweise ein Rückgang des monetären Investitionsvolumens einher. Dies ist insbesondere bei der Interpretation der Entwicklung der IKT-Investitionen zu berücksichtigen.

Für die vorliegende Studie werden die nominellen IKT-Investitionen gemäß dem Konzept der VGR, wie sie in der Leistungs- und Strukturerhebung der Statistik Austria ausgewiesen werden, verwendet. Damit ist unterstellt, dass alle Unternehmen und somit alle Branchen in Österreich mit denselben Kapitalnutzungskosten für IKT (bzw. deren möglichen relativen Abnahme) konfrontiert sind, sodass Unterschiede in der Entwicklung des Investitionsvolumens auf Branchenebene auf tatsächliche Unterschiede im Zuwachs des Einsatzes von IKT-Technologien auf demselben technologischen Stand zwischen den Branchen hinweisen. Als Indikator für die Zeitreihenbetrachtung im Rahmen der Regressionsanalyse wird der Anteil der IKT-Investitionen an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen berechnet, als Maß für die IKT-Intensität des getätigten Investitionsvolumens. Die Anteilsberechnung erübrigt gleichzeitig den Einsatz von Preisdeflatoren im Zeitreihenvergleich. Nicht enthalten ist der Anteil sogenannter eingebetteter IKT in „traditionellen“ Maschinen und Anlagegütern, wodurch der IKT-Anteil im Produktionsprozess insbesondere im Sachgütersektor tendenziell unterschätzt wird. Diese Einschränkung würde jedoch ebenfalls

für die Berechnung von IKT-Kapitalnutzungskosten gelten, da diese auf derselben grundlegenden Definition von IKT-Gütern beruhen.

Ergänzt werden die IKT-Investitionen als Proxy für die Technologieintensität durch die Produktivität, als zentrales Maß für Rationalisierung und Effizienz in der Produktion. Diese wird für die vorliegende Studie als Bruttowertschöpfung pro geleistete Arbeitsstunde ebenfalls auf Basis der Leistungs- und Strukturhebung sowie der Erwerbstätigenstatistik der Statistik Austria berechnet, d. h. es wird das tatsächliche Arbeitsvolumen, ohne verzerrenden Effekt durch Teilzeit oder Kurzarbeit, berücksichtigt.

Eine Reihe weiterer Indikatoren wurde auf ihre Verwendbarkeit im Rahmen der ökonometrischen Analyse untersucht. So bildet bspw. der europaweite „Community Innovation Survey“ (CIS) eine zentrale Datenquelle für die Erfassung des Innovationsverhaltens von Unternehmen, eine zusätzliche Dimension zur Abbildung des technologischen Fortschritts. Eine Zeitreihenanalyse auf Branchenebene erscheint jedoch aus mehrerlei Hinsicht problematisch. So stehen die Daten nur als Endwerte der zweijährigen Erhebungen zur Verfügung (für die Erhebungsperiode 2010-2012 bspw. nur für 2012), die mit den jeweiligen Gewichten von der Unternehmens- auf die Branchenebene hochgerechnet werden (Rücklaufquote 2012 z. B. 53,6%). Anders als bei der F&E-Erhebung, bei der es sich quasi um eine Vollerhebung handelt, erscheint daher eine jährliche Interpolierung durch gleitende Durchschnitte als nicht sinnvoll. Studien, welche den CIS als Grundlage für ökonometrische Analysen heranziehen, basieren üblicherweise auf Unternehmenseinzeldaten innerhalb einer Erhebungsperiode bzw. filtern Unternehmen heraus, die über mehrere Perioden hinweg Teil der Stichprobe waren.¹⁷ Für die Regressionsanalyse wurde daher auf den Einsatz der Daten aus dem CIS verzichtet, da diese die Anzahl der Beobachtungen drastisch reduziert hätte.

Zur Untersuchung der Fragestellung nach der Bedeutung eines potenziellen *skill-biased technological change* sind Daten zu Qualifikationsniveaus (gemäß ISCED-Bildungsklassifikation) der Beschäftigten bzw. auch zu deren Verteilung auf unterschiedliche Berufsgruppen (ÖISCO von Hilfs- bis Führungskräften) zentral. Die entsprechende Datenquelle für den angewendeten Beobachtungszeitraum in Österreich ist die Mikrozensuserhebung der Statistik Austria. Bei der Analyse der Rohdaten wurde jedoch deutlich, dass diese nicht für eine Panelregression geeignet sind: Zum einen sind die Daten auf der hier betrachteten Branchenebene nur eingeschränkt verfügbar, wobei die Lücken von Jahr zu Jahr unterschiedlich auftreten, wodurch sie die Struktur eines sog. *unbalanced panel* aufweisen. Zusätzlich kam es mit der Umstellung von ÖISCO-88 auf ÖISCO-08 im Jahr 2011 sowie von ISCED-97 auf ISCED-2011 im Jahr 2013 auf Branchenebene zu nicht korrigierbaren Zeitreihenbrüchen in der Klassifikation der Berufsgruppen sowie der Bildungsabschlüsse.

Aufgrund dieser Summe an Problemen mit den verfügbaren Mikrozensusdaten auf Ebene der Branchen musste von einer Einbeziehung von Qualifikations- und Berufsgruppendaten in der weiteren Analyse Abstand genommen werden.

2.1.2 Einkommensverteilung und Beschäftigung

Prinzipiell gibt es eine Reihe an Indikatoren, die zur Beschreibung von Einkommensungleichheiten herangezogen werden. Einer der bekanntesten ist der Gini-Koeffizient, der einen Wert zwischen 0 (bei einer gleichmäßigen Verteilung) und 1 (bei maximaler Ungleichverteilung) annimmt. Des Weiteren werden auch häufig Perzentilverhältnisse (z. B. P80/P20) oder die Einkommensanteile der obersten 1, 5 oder 10 Prozent der EinkommensbezieherInnen herangezogen. Während jedes Verteilungsmaß seine Vor- und Nachteile hat, ist es für die Auswahl entscheidend, welche Fragestellung man beantworten möchte. Für unsere Studie bietet sich der Interquartilsabstand im Verhältnis zum Median (IQR) als Verteilungsmaß an, da dieses (i) robust gegenüber Ausreißern ist und (ii) die Mitte der EinkommensbezieherInnen umfasst, über die im aktuellen Diskurs besonders intensiv diskutiert wird.¹⁸ Der Interquartilsabstand ist ein einfaches Streuungsmaß, das beschreibt, wie groß die Einkommensdifferenz zwischen dem 75. und dem 25. Perzentil ist – je größer diese Differenz, desto stärker streuen die Daten und desto ungleicher ist die zugrundeliegende Verteilung. Durch die Normierung des Interquartilsabstands im Verhältnis zum Median erhält man ein relatives Streuungsmaß, die Interquartils-Median-Relation (IQR). Diese kann dazu verwendet werden, um Aussagen darüber zu treffen, in welchen Branchen die Einkommen stärker um den Median streuen bzw. wie sich diese Streuung innerhalb der Branchen im Zeitverlauf verändert hat.

Als Datengrundlage für die Berechnung der IQR dient die von der Statistik Austria durchgeführte sozialstatistische Auswertung der Lohnsteuerstatistik. Die Lohnsteuerstatistik wird jährlich basierend auf vom Finanzministerium übermittelten Administrativdaten erstellt. Somit handelt sich bei der Lohnsteuerstatistik um eine Vollerhebung mit sekundärstatistischem Charakter. Der uns zur Verfügung stehende Datensatz bezieht sich auf alle lohnsteuerpflichtigen ArbeitnehmerInnen im Zeitraum von 2004-2014 (exkl. Lehrlinge) auf NACE-Zweisteller-Ebene, differenziert nach Geschlecht, sozialer Stellung (ArbeiterInnen, Angestellte, BeamtenInnen und Vertragsbedienstete), Beschäftigungsausmaß (Vollzeit, Teilzeit) und Bezugsdauer (ganzjährig, nicht ganzjährig).

Im Hinblick auf die Fragestellungen des Projekts sind die am Arbeitsmarkt entstehenden Einkommensdisparitäten von Interesse, weshalb die Bruttojahreseinkommen aller unselbstständig Beschäftigten zur Berech-

nung herangezogen werden. Für die Interpretation der weitergehenden Analyse muss also jeweils bedacht werden, dass es sich bei der Beschreibung der Entwicklung der Einkommensverteilung stets um die Verteilung der Lohneinkommen der unselbstständig Beschäftigten handelt. In diese Betrachtung finden also weder Kapitaleinkommen noch die Einkommen von Selbstständigen Berücksichtigung. Der Fokus liegt explizit auf den Auswirkungen von Technologie auf die unselbstständig Beschäftigten – ein Aspekt, der auch in der Diskussion rund um die, möglicherweise polarisierenden, Auswirkungen des technischen Fortschritts sehr wichtig ist. Darüber hinaus betrachten wir die Entwicklung der Jahreseinkommen unabhängig vom Beschäftigungsausmaß, d. h. Trends in der Einkommensverteilung können auch einer zunehmenden Teilzeitquote geschuldet sein. Deshalb wird die Zunahme prekärer Arbeitsverhältnisse (siehe Abbildung 3 in Abschnitt 2.3) bei der deskriptiven Analyse der Einkommensverteilung indirekt berücksichtigt.

Da sämtliche Daten auf der Zweistellerebene nach ÖNACE-2008 von 2004 bis 2014 zur Verfügung stehen, können sowohl Veränderungen innerhalb der Branchen über den Zeitverlauf als auch Unterschiede zwischen der Branchen abgebildet werden. Allerdings muss berücksichtigt werden, dass die Daten vor 2008 auf die neue Branchenklassifizierung von der Statistik Austria soweit wie möglich umgeschlüsselt werden mussten, da sie nur für die alte Klassifizierung der Wirtschaftstätigkeit nach ÖNACE-2003 vorlagen. Zwar war dies für rund 76% der Daten eindeutig möglich, aber zwischen 12% (2004) und 17% (2007) der Daten konnten nur näherungsweise zugeordnet werden, während dies bei 5% (2007) bis 12% (2004) gar nicht möglich war. Dadurch ist die Interpretierbarkeit und Vergleichbarkeit der Daten vor 2008 nur eingeschränkt möglich, weswegen in der ökonometrischen Analyse nur die Periode 2008-2014 berücksichtigt wird.

Verteilungswirkungen stehen in engem Zusammenhang mit der Entwicklung von Beschäftigung und Arbeitslosigkeit. Daher dürfen in einer Diskussion über die Auswirkungen von technologischem Fortschritt auf die Verteilung diese Entwicklungen nicht unberücksichtigt bleiben. Die hier verwendeten Beschäftigungsdaten stammen ebenfalls aus der Lohnsteuerstatistik, in der sämtliche unselbstständig Beschäftigten (exkl. Lehrlinge) auf der Branchenebene erfasst werden. Durch die Differenzierung nach Vollzeit/Teilzeit, ganzjährige/unterjährige Beschäftigungsverhältnissen und Geschlecht können in der Analyse zudem wichtige qualitative Aspekte der Beschäftigungsentwicklung berücksichtigt werden, die auch durch den technischen Fortschritt beeinflusst sein können und die insbesondere als Kontrollvariablen zur Erklärung der Einkommensverteilung herangezogen werden.

2.2 Entwicklung der Technologieindikatoren 2002-2014

Sowohl die (absoluten) F&E-Ausgaben als auch (in geringerem Ausmaß) die F&E-Intensität (Anteil der F&E-Ausgaben an der Bruttowertschöpfung) wie auch die Zahl der F&E-Beschäftigten und ihr Anteil an den Gesamtbeschäftigten sind in den meisten Branchen im Beobachtungszeitraum deutlich angestiegen. Dies gilt sowohl für die Branchen der Sachgüterproduktion als auch jene des Dienstleistungssektors und ist sowohl in Branchen mit hohem als auch niedrigem Ausgangsniveau zu beobachten. Am stärksten ausgefallen (um die 300% Zuwachs im Vergleich zu 2002) sind diese bei den F&E-Ausgaben in Branchen mit bereits hoher F&E-Intensität (zw. rund 10 und 20% der Bruttowertschöpfung), im Sachgütersektor bspw. bei den Chemischen und Pharmazeutischen Erzeugnissen (C20 und C21), der Herstellung von Metallerzeugnissen (C25), Elektrischen Ausrüstungen (C27) und Maschinenbau (C28). Einzig im Bereich der Datenverarbeitungsgeräte (C26) kam es zu einem leichten Rückgang der absoluten Ausgaben um rund 11% bei jedoch weiterhin sehr hoher F&E-Intensität von zuletzt 21% 2013. Bemerkenswert ist insbesondere, dass die F&E-Intensität in einer Periode, die wesentlich durch Jahre schwachen Wachstums geprägt war, wenig konjunkturreagibel war, während sie in früheren Konjunkturzyklen deutlich volatiler ausgefallen war. Dies kann als Hinweis auf eine strukturelle Verstetigung von F&E-Ausgaben interpretiert werden. Insgesamt kann man diese Entwicklung als „strukturelle Erhöhung der F&E-/Wissensintensität auf breiter Front“ beschreiben.

Bei der Entwicklung des IKT-Anteils an den Investitionen – ein wichtiger Indikator für die Abbildung der „Digitalisierung“ – lässt sich eine asynchrone Entwicklung im Vergleich der Branchen zueinander und über die Zeit feststellen: Steigerungen waren insbesondere in solchen Branchen mit vergleichsweise niedrigem Ausgangsniveau zu verbuchen, Rückgänge haben insbesondere in Branchen mit (vergleichsweise) hohem Ausgangsniveau der IKT-Investitionsanteile stattgefunden. Jedenfalls aber lässt sich aus den Entwicklungen der Anteile der IKT-Investitionen im Beobachtungszeitraum nicht auf eine sehr breite und sich verstärkende Digitalisierungswelle schließen. Allerdings erlaubt die Betrachtung des Umfangs von IKT-Investitionen keinen Rückschluss auf die Qualität der zum Einsatz gelangten IKT. Es könnten natürlich mit denselben Investitionsvolumina ganz neue technologische Möglichkeiten umgesetzt werden.

Die Produktivität ist – gemessen an der nominalen Bruttowertschöpfung je geleistete Arbeitsstunde – in allen betrachteten Branchen über den Beobachtungszeitraum hinweg gestiegen und liegt 2014 z. T. deutlich über dem Niveau des Jahres 2002. Zwar zeigt sich in manchen Branchen des Sachgütersektors (insbesondere bei den Pharmazeutischen Erzeugnis-

sen [C21], Textilien [C13-15], Holz [C16], Glaswaren [C23], Maschinen- und Kraftwagenbau [C28, C29]) eine Verlangsamung des Produktivitätswachstums bzw. sogar ein leichter Rückgang der Produktivität zum Zeitpunkt des ersten Konjunktureinbruchs 2008-2009. Mit wenigen Ausnahmen lag diese im Jahr 2014 aber für alle Branchen wieder über dem Niveau von 2008. Dagegen waren im Dienstleistungsbereich die Produktivitätszuwächse insgesamt weniger stark ausgeprägt, und in den meisten Branchen kam es ab 2008 zu einer deutlichen Abschwächung der Produktivitätsentwicklung.

Betrachtet man den Produktivitätsfortschritt gemeinsam mit der Entwicklung der absoluten F&E-Ausgaben in der Periode 2002-2013, so zeigt sich ein positiver Zusammenhang zwischen der Entwicklung der F&E-Ausgaben und dem Produktivitätswachstum (siehe Abb. 1). Dieser positive Effekt zeigt sich sowohl im Sachgüter- als auch im Dienstleistungssektor, und zwar insbesondere in Branchen mit hoher F&E-Intensität.

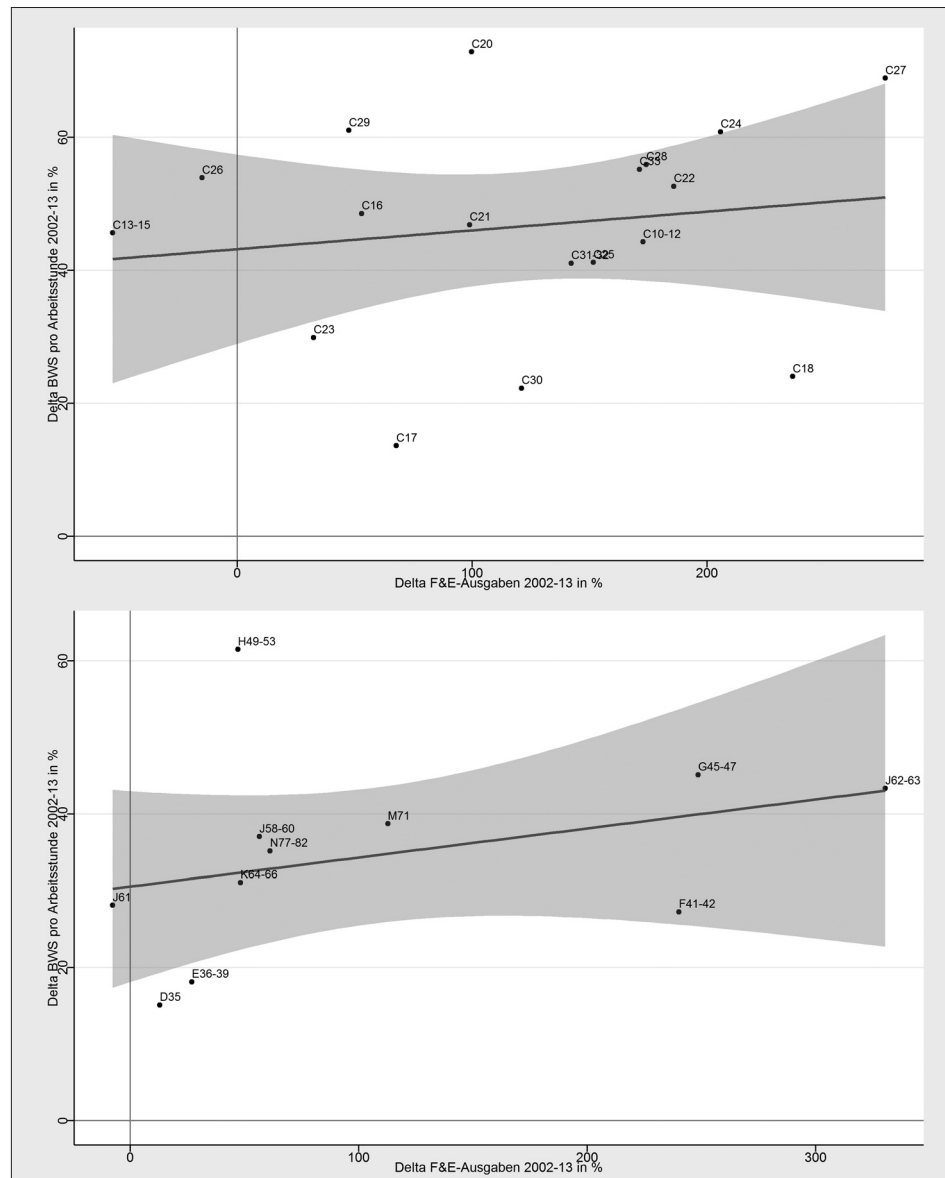
Im Sachgütersektor gibt es zudem auch einen deutlich positiven Zusammenhang zwischen der Entwicklung der IKT-Investitionen und der Produktivitätsentwicklung (siehe Abb. 2). Dies gilt allerdings nicht für den Dienstleistungssektor.

Insgesamt legen diese Beobachtungen den Schluss nahe, dass es zwar einen positiven Zusammenhang zwischen zunehmender Forschungsintensität und der Produktivitätsentwicklung sowohl im Sachgüter- als auch im Dienstleistungssektor gibt. „Digitalisierung“ wiederum scheint nur im Sachgütersektor in einem positiven Zusammenhang mit der Produktivitätsentwicklung zu stehen, der dort von manchen Prognosen erwartete Schub in der Produktivitätsentwicklung aufgrund vermehrten IKT-Einsatzes lässt sich derzeit jedenfalls (noch?) nicht feststellen.

2.3 Entwicklung der Arbeitsmarkt- und Verteilungsindikatoren

Die Beschäftigung konnte wegen der in Abschnitt 2.1.2 beschriebenen Datenrestriktionen nur im Zeitraum 2008 bis 2014 konsistent über die Branchen analysiert werden. In dieser Periode, die krisenbedingt von durchwegs geringen Wachstumsraten geprägt war, setzten sich längerfristige Trends fort: Die Beschäftigung im produzierenden Bereich nahm um 3,6% ab, jene im Dienstleistungssektor um 8,8% zu. Ausnahmen von diesem Trend sind die Sachgüterbranchen Pharmazie, Installation und Reparatur von Maschinen, Sonstiger Fahrzeugbau, Maschinenbau und Nahrungs- und Genussmittel, in denen die Beschäftigung auch in der Phase der allgemeinen Wachstumsschwäche zunahm. Der Frauenanteil nahm bei den Dienstleistungen leicht zu, in der Sachgüterproduktion leicht ab. Tendenziell weisen fast alle untersuchten Wirtschaftsbereiche ein sinkendes Beschäftigungswachstum auf. Für die Bereiche Verkehr und Fi-

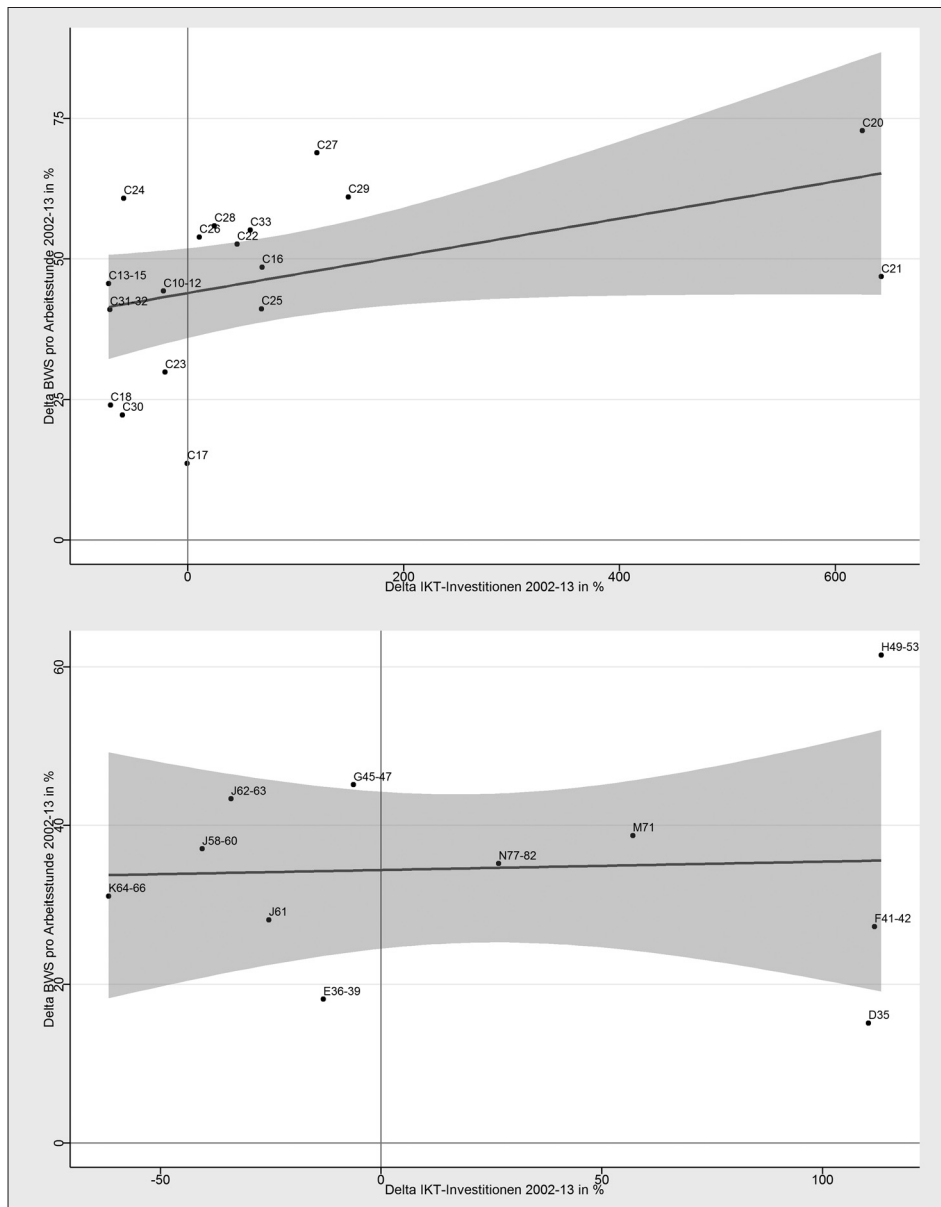
Abbildung 1: Entwicklung von Produktivität und absoluten F&E-Ausgaben 2002-2013* (oben: Herstellung von Waren, unten: Dienstleistungen)



* Aus Darstellungsgründen ohne M72 F&E-Dienstleistungen: Hier liegt die F&E-Intensität bei 107% im Jahr 2013 aufgrund der nahezu vollkommenen Überlappung der Wertschöpfung mit der F&E-Leistung dieser Branche, was im Vergleich zu den anderen Branchen einen zu starken Ausreißer bedeutet. Der graue Bereich stellt das Konfidenzintervall zum Signifikanzniveau $\alpha = 0,05$ dar.

Quelle: Statistik Austria; Berechnungen JOANNEUM RESEARCH.

Abbildung 2: Entwicklung von Produktivität und absoluten IKT-Investitionen 2002-2013* (oben: Herstellung von Waren, unten: Dienstleistungen)



* Aus Darstellungsgründen ohne M72 F&E-Dienstleistungen: Hier liegt die F&E-Intensität bei 107% im Jahr 2013 aufgrund der nahezu vollkommenen Überlappung der Wertschöpfung mit der F&E-Leistung dieser Branche, was im Vergleich zu den anderen Branchen einen zu starken Ausreißer bedeutet.

Quelle : Statistik Austria; Berechnungen JOANNEUM RESEARCH.

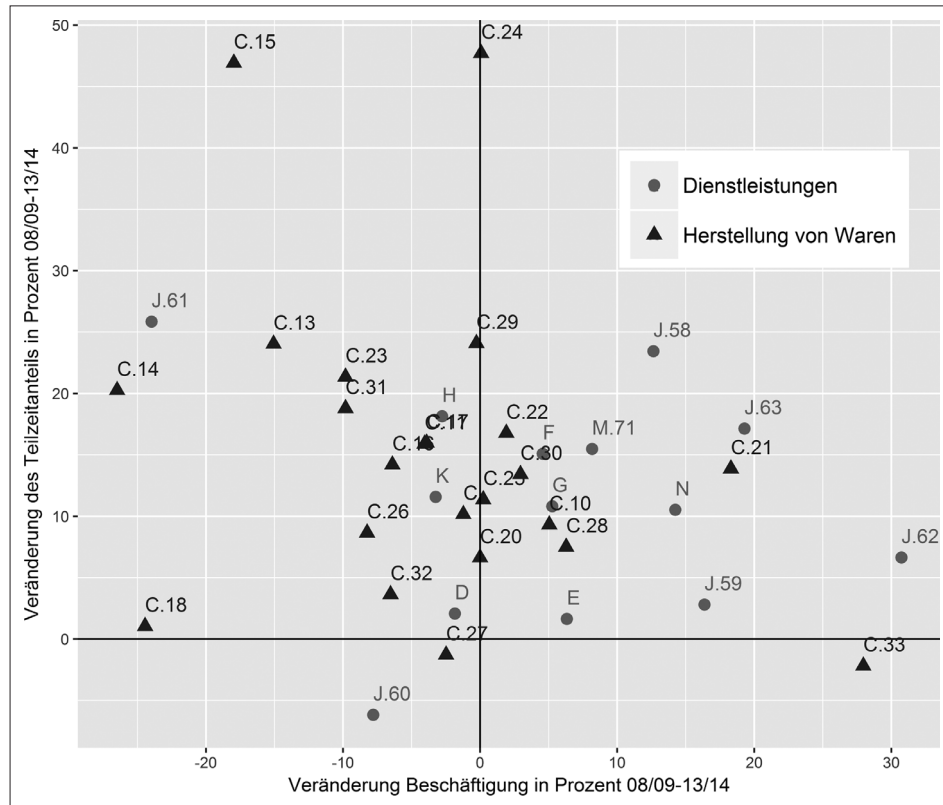
finanz- und Versicherungsdienstleistungen sind die durchschnittlichen Veränderungsraten sogar negativ.

Die Teilzeitquote stieg sowohl bei den Dienstleistungen als auch in der Sachgüterproduktion, dem längerfristigen Trend folgend, weiter an: Dies ist in Abbildung 3 dargestellt, wo auf der Abszisse (x-Achse) die Veränderung der Beschäftigung zwischen 2008/09 und 2013/14 abgebildet ist und auf der Ordinate (y-Achse) die Veränderung der Teilzeitquote zwischen diesen Perioden. Oberhalb der horizontalen Linie befinden sich jene Branchen, in denen die Teilzeitquote gestiegen ist (was in allen bis auf drei Branchen – Rundfunk [J63] bei den Dienstleistungen und Herstellung elektrischer Ausrüstungen [C27] und Reparatur/Installation von Maschinen [C33] bei der Sachgütererzeugung – der Fall war), rechts von der vertikalen Linie befinden sich all jene Branchen, in denen die Beschäftigung gewachsen ist. Man sieht, dass in diesen Bereich eher Dienstleistungsbranchen zu finden sind. Der fast durchgängige Anstieg der Teilzeitquote relativiert den Beschäftigungsanstieg etwas und trägt zu einer Verschärfung der Einkommenssituation in den schrumpfenden Branchen bei.

Die Verteilung der Arbeitseinkommen wurde über den Zeitraum 2005-2014 tendenziell ungleicher (siehe Tabelle 1). Das Verhältnis von Interquartilsabstand zum Medianwert zeigt einen Anstieg der Streuung in der großen Mehrzahl der Branchen. Am dauerhaftesten – weil in allen Subperioden ersichtlich – war diese Entwicklung im Sachgüterbereich in den Branchen Getränke, Bekleidung, Möbel, Chemie, Gummi/Kunststoff, Maschinenbau, Kraftwagen/-teile, Sonstige Waren und Reparatur von Maschinen. In anderen Branchen reduzierte sich die angestiegene Ungleichheit in den Jahren 2011-2014 wieder etwas, meist ohne jedoch das Verteilungsniveau vor der Krise zu erreichen. Aber auch im Dienstleistungssektor lässt sich eine laufend zunehmende Streuung der Einkommen in einer Reihe wichtiger Branchen feststellen, so etwa bei Energie, Bau, Verkehr, Verlagswesen, Telekommunikation, Finanz/Versicherung, Architektur/Ingenieurswesen und Sonstige Dienstleistungen.

Zugunsten einer übersichtlichen Darstellung der Entwicklung der Einkommensverteilung werden in Tabelle 1 die Durchschnitte der Interquartilsabstands-Median-Relation (IQR) in drei Zeitabschnitten angegeben – Vorkrisenjahre (2005-2008), Krisenjahre (2009-2010) und Nachkrisenjahre (2011-2014). Hier ist daran zu erinnern, dass die Werte für die Vorkrisenjahre mit den bereits diskutierten Dateneinschränkungen behaftet sind. Neben den durchschnittlichen Absolutwerten wird deshalb ergänzend die Rangkorrelation zwischen den Werten der IQR auf Branchenebene in den drei Zeitabschnitten angegeben, um Muster in der Entwicklung der IQR zu identifizieren.¹⁹ Zur Berechnung wird aus der untereinander verglichenen Höhe der IQR eine Rangordnung erstellt. Ebenso ergeben sich die Ränge der Jahreszahlen aus der untereinander verglichenen

Abbildung 3: Veränderung von Teilzeitanteil und Beschäftigung 2008/09-2013/14



Quelle: Statistik Austria – Lohnsteuerdaten, sozialstatistische Auswertungen. Darstellung INEQ.

Höhe. Die Rangkorrelation misst nun, inwieweit der Rang der IQR mit dem Rang der Jahreszahl seiner Messung korreliert. Ist der Rangkorrelationswert positiv, bedeutet dies, dass die IQR über die Zeit tendenziell gestiegen ist. Ist der Rangkorrelationskoeffizient hingegen negativ, hat sich die IQR über die Zeit tendenziell verringert. Der Trend bezieht sich auf die Veränderung des Absolutwerts der IQR über den Zeitraum 2005-2014, unabhängig von seiner tatsächlich erreichten Höhe. Um potenzielle Verzerrungen der Krisenjahre aufzuzeigen, wird in der letzten Spalte von Tabelle 1 der Rangkorrelationskoeffizient ohne die Jahre 2009 und 2010 angegeben. Bis auf einen Sektor (J59: Filmherstellung; Kino) sind die Vorzeichen der Rangkorrelationskoeffizienten gleich. Die Höhe der Differenz zwischen den berechneten Rangkorrelationskoeffizienten kann als „Kriseneinfluss“ interpretiert werden: Je größer die Differenz, desto stärker wird die Korrelation von den Werten in den Jahren 2009 und 2010 getrieben.

Tabelle 1: Verhältnis Interquartilsabstand zu Median der Löhne und Gehälter (IQR) und dessen Trend

NACE		Ø 2005-2008	Ø 2009-2010	Ø 2011-2014	ρ 2005-2014	exkl. 2009-2010
C	Herstellung von Waren	0,680	0,701	0,700	0,406	0,524
C.10	Nahrungs-/Futtermittel	0,889	0,875	0,893	0,176	0,143
C.11	Betränke	0,653	0,700	0,721	0,867	0,857
C.13	Textilien	0,654	0,715	0,675	0,261	0,357
C.14	Bekleidung	0,728	0,750	0,790	0,903	0,929
C.15	Lederwaren	0,512	0,727	0,631	0,673	0,929
C.16	Holz	0,514	0,526	0,520	0,406	0,548
C.17	Papier	0,539	0,531	0,547	0,248	0,190
C.18	Druckerzeugnisse/Datenträger	0,786	0,746	0,723	-0,879	-0,810
C.20	Chemie	0,659	0,682	0,697	0,745	0,690
C.21	Pharmazie	0,615	0,619	0,580	-0,697	-0,786
C.22	Gummi-/Kunststoffwaren	0,535	0,561	0,565	0,552	0,595
C.23	Glas/Keramik	0,566	0,581	0,566	-0,139	-0,286
C.24	Metallerzeugung	0,478	0,480	0,434	-0,867	-0,976
C.25	Metallerzeugnisse	0,538	0,576	0,572	0,467	0,571
C.26	Datenverarbeitungsgeräte	0,752	0,822	0,801	0,442	0,571
C.27	Elektrische Ausrüstungen	0,690	0,806	0,722	0,079	0,214
C.28	Maschinenbau	0,549	0,584	0,594	0,552	0,548
C.29	Kraftwagen/Kraftwagenteile	0,514	0,546	0,572	0,685	0,667
C.30	Sonstiger Fahrzeugbau	0,755	0,771	0,700	-0,612	-0,714
C.31	Möbel	0,457	0,541	0,544	0,600	0,643
C.32	Sonstige Waren	0,690	0,716	0,757	0,927	0,929
C.33	Reparatur von Maschinen	0,518	0,600	0,629	0,818	0,738
D-N	Dienstleistungen					
D	Energie	0,669	0,721	0,740	0,976	0,952
E	Wasser	0,737	0,695	0,655	-0,952	-0,976
F	Bau	0,621	0,672	0,690	0,891	0,929
G	Handel	1,018	1,009	1,001	-0,855	-0,857
H	Verkehr	0,672	0,748	0,762	0,952	0,976
J.58	Verlagswesen	0,959	0,964	0,977	0,406	0,357
J.59	Filmherstellung/-verleih; Kinos	2,174	2,279	2,125	-0,006	0,071
J.60	Rundfunk	0,791	1,064	0,990	0,358	0,524
J.61	Telekommunikation	0,539	0,563	0,607	0,806	0,810
J.62	IT-Dienstleistungen	1,027	0,991	0,967	-0,758	-0,762
J.63	Informationsdienstleistungen	0,817	1,005	0,981	0,527	0,738
K	Finanz/Versicherung	0,951	0,962	0,970	0,685	0,667
M.71	Architektur/Ingenieur	1,060	1,139	1,144	0,782	0,810
N	Sonstige Dienstleistungen	1,300	1,303	1,305	0,042	0,071

Ø = Durchschnitt benannter Jahre; ρ = Rangkorrelation zwischen Wert und Jahreszahl.

Quelle: Statistik Austria, Lohnsteuerdaten – Sozialstatistische Auswertungen. Berechnungen KFU.

Durch die Graustufen in Tabelle 1 wird verdeutlicht, in welchen Branchen die IQR in Relation zu den anderen Branchen hoch ist: Während verhältnismäßig niedrige Werte hell gefärbt sind, werden verhältnismäßig hohe Werte dunkel dargestellt. Dadurch lässt sich erkennen, dass die Arbeitseinkommen in den Dienstleistungen im Vergleich zu jenen der Sachgütererzeugung ungleicher verteilt sind – wobei dies der vergleichsweise hohen Teilzeitquote in den Dienstleistungsbranchen zugeschrieben werden kann.

Schließlich sei noch angemerkt, dass sich insgesamt zwar ein Trend in Richtung größerer Ungleichheit feststellen lässt. Gleichzeitig gibt es keine Branchen, in denen über diesen kurzen Zeitraum besonders starke Veränderungen zu verzeichnen sind. Darüber hinaus muss betont werden, dass das Niveau der Ungleichheiten innerhalb der Branchen, insbesondere in jenen der Sachgütererzeugung, relativ niedrig ist. Deutliche Unterschiede werden erst zwischen den Branchen ersichtlich, vor allem wenn man die Sachgütererzeugung mit den Dienstleistungsbranchen vergleicht.

3. Ökonometrische Analyse

3.1 Methode

Zur Identifizierung der Effekte technologischen Fortschritts auf die Beschäftigung bzw. Verteilung in Österreich verwenden wir ein Panel über sieben Jahre für die privatwirtschaftlichen Branchen des Dienstleistungssektors und jene des Sektors Herstellung von Waren.

Um Verzerrungen der Schätzergebnisse durch eventuell vorhandene unbeobachtete Effekte zu vermeiden, wurde eine *Fixed-Effects*-Spezifikation geschätzt. Ein solches Modell eliminiert endogene Verzerrungen, indem jeweils der Mittelwert über jede Zeitperiode (bzw. über die jeweilige Beobachtungseinheit) von allen Beobachtungen abgezogen wird. Eine solche Mittelwertbereinigung eliminiert die Abhängigkeit von konstanten, unbeobachteten Einflussfaktoren, die mit anderen beobachteten erklärenden Variablen korrelieren und daher zu einer Verfälschung der Ergebnisse führen könnten.

Wir verwenden ein Modell, das unbeobachtete Einflüsse erlaubt, die (i) für jede Zeitperiode konstant sind (v_t) und die (ii) über den gesamten Beobachtungszeitraum für jeden beobachteten Sektor gleich bleiben (u_i). Die Indexzahl t bezieht sich hierbei immer auf eine Zeitperiode $t = 1, 2, \dots, 7$ und der Index i auf die Wirtschaftssektoren $i = 1, 2, \dots, N$. Daraus ergibt sich folgende Spezifikation:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{it} + \beta_2 C_{it} + u_i + v_t + \varepsilon_{it}.$$

Dabei ist Y_{it} das logarithmierte Beschäftigungsvolumen (bzw. der normierte Interquartilsabstand), X_{it} ein Vektor mit den relevanten Technologieindikatoren, C_{it} ein Vektor mit Kontrollvariablen. Die Konstante α wird durch die Mittelwertbereinigungen, die die unbeobachteten fixierten Effekte u_i und v_t eliminiert, ebenfalls entfernt. Dadurch reduziert sich das beschriebene Modell auf:

$$\tilde{Y}_{it} = \beta_1 \tilde{X}_{it} + \beta_2 \tilde{C}_{it} + \theta_{it}.$$

Wobei $\tilde{Y}_{it} = Y_{it} - \bar{Y}_i - \bar{Y}_t$ um den Mittelwert über die Zeit $\bar{Y}_i$ für jede Beobachtungseinheit i und um den Mittelwert über die Sektoren im Querschnitt $\bar{Y}_t$ für jeden Zeitpunkt t bereinigt wurde. Dasselbe gilt analog für alle Variablen in X_{it} und C_{it} sowie den Störterm ε_{it} . Es kann algebraisch gezeigt werden, dass diese Bereinigung (die sogenannte „within-transformation“) die beiden Schätzer β_1 und β_2 nicht beeinflusst. Das geschätzte Modell enthält nun nur mehr den transformierten stochastischen Störterm θ_{it} , für den die übliche Annahme der Exogenität und eines Erwartungswertes gleich null gelten.

Da die üblichen Tests anzeigen, dass unser Fehlerterm ε_{it} durch (i) Heteroskedastizität (nicht konstante Varianz) und (ii) Autokorrelation über die Zeit und über die Sektoren gekennzeichnet ist, verwenden wir die Standardfehlerkorrektur von Driscoll und Kray.²⁰ Die Verwendung dieser robusten Standardfehler erlaubt korrekte Schlussfolgerungen über die Signifikanzniveaus der Schätzer. In unserem Kontext ist die Methode von Driscoll und Kray anderen Korrekturen, wie etwa geclusterten Standardfehlern,²¹ vorzuziehen, da diese Korrekturen in Gegenwart von Autokorrelation über die Sektoren nicht mehr verlässlich sind. Allerdings ist anzumerken, dass die von uns verwendete Standardfehlerkorrektur zu einem Effizienzverlust der Schätzer führt.

3.2 Zentrale Hypothesen

In Tabelle 2 werden die zentralen Hypothesen in Bezug auf den ökonometrischen Zusammenhang zwischen Indikatoren der Wissens- und Technologieintensität sowie Beschäftigung und Verteilung dargestellt.

Tabelle 2: Hypothesen zum Zusammenhang zwischen F&E, IKT, Beschäftigung und Verteilung für die ökonometrische Analyse

Indikator	erwartetes Vorzeichen	abhängig von	Beschreibung
Beschäftigung			
F&E-Intensität	+/-	Anteil der F&E-Beschäftigten an Gesamtbeschäftigten; Anteil der Personalausgabe an F&E-Ausgaben	Wenn F&E zu einer Ausweitung der Produktion führt, kann sich dies positiv auf die Beschäftigung auswirken. Wenn aber F&E nur zu einer Ausweitung der F&E-Aktivitäten führen, ohne Produktionssteigernde Effekte, kann es, die Branche betrachtend, auch zu einem negativen Beschäftigungseffekt kommen.
Beschäftigte in F&E	+		Führt per se zu einer Ausweitung der Beschäftigung, falls sich die Gesamtbeschäftigung ebenso entwickelt.
IKT-Intensität	+/-		Können sowohl Substitutions- als auch Kompensationseffekt haben, je nachdem, ob IKT substituierend oder komplementär zum Einsatz von Beschäftigten wirkt.
Verteilung			
F&E-Intensität	+/-	Anteil der Gesamtbeschäftigten in F&E-treibenden Firmen; Anteil der Personalausgabe an F&E-Ausgaben	Effekt zeigt, inwieweit produktivitätssteigernde Effekte durch F&E egalitär verteilt werden. – Hoher Beschäftigungsanteil in F&E und steigende Personalausgaben für F&E: abnehmende Ungleichheit – Niedriger Beschäftigungsanteil in F&E und steigende Personalausgaben für F&E: steigende Ungleichheit
Beschäftigte in F&E	+	Anteil der Gesamtbeschäftigten in F&E-treibenden Firmen; Anteil der Personalausgabe an F&E-Ausgaben	Proxy für die Beschäftigten in komplexen und höher bezahlten Tätigkeiten: steigender Anteil der F&E-Beschäftigten verringert, ceteris paribus, die Gruppe der weniger Verdienenden und kann damit zu im Schnitt steigendem Lohnniveau führen, das reduziert Ungleichheit, gemessen an der IQR.
IKT-Intensität	+/-		Je nachdem, welche Tätigkeiten und Berufsgruppen von IKT profitieren, kann ein höherer Anteil an IKT-Investitionen an den Gesamtinvestitionen in beide Richtungen wirken.

Quelle: Darstellung JOANNEUM RESEARCH.

3.3 Ergebnisse

Im Folgenden werden die Ergebnisse der Regressionsanalysen mit jeweils unterschiedlichen abhängigen Variablen beschrieben. Dabei betrachten wir zunächst die Beschäftigung und ihre Bestimmungsfaktoren und sodann die personelle Einkommensverteilung.

3.3.1 Beschäftigung

Aufgrund der unterschiedlichen Branchencharakteristika von Herstellung von Waren und den Dienstleistungsbranchen wurde die Regres-

sionsanalyse getrennt für beide *Subsamples* durchgeführt (siehe die Tabellen 3 und 4).

Für die Warenherstellung (Tab. 3) erhält man ein Panel für 22 Branchen über sieben Jahre, was insgesamt zu 154 Beobachtungen führt. In der Beschäftigungsregression wird als abhängige Variable die logarithmierte Beschäftigung verwendet, weswegen die Einflüsse als Prozentveränderungen in der Beschäftigung interpretiert werden können. Nacheinander werden in der Regression die Technologieindikatoren eingeführt. Jede Einführung und entsprechende Berücksichtigung definiert eine neue Spezifikation der Regressionsanalyse (je Spezifikation eine Spalte).

Über alle Spezifikationen²² hinweg ist die logarithmierte Bruttowertschöpfung (BWS),²³ also das Wachstum, positiv mit dem Beschäftigungswachstum korreliert. (Zeile 1). Auf der anderen Seite zeigt sich, dass das Wachstum der Arbeitsproduktivität in einem negativen Zusammenhang mit dem Beschäftigungswachstum steht (Zeile 2) – ein ebenfalls über alle Spezifikationen gültiges Ergebnis –, wobei angemerkt werden muss, dass dieses mit Vorsicht zu interpretieren ist, da hier möglicherweise ein Endogenitätsproblem auftritt: Die Berechnung der Arbeitsproduktivität ergibt sich aus der BWS dividiert durch die Summe der geleisteten Arbeitsstunden, die im direkten Zusammenhang mit der Beschäftigung stehen. Aus diesem Grund ist der Schätzer womöglich verzerrt. Vergleicht man Spezifikationen (1), (2) und (3), wird ersichtlich, dass, wenn man die Technologieindikatoren einzeln untersucht, nur der Anteil der F&E-Beschäftigten einen signifikant positiven Einfluss auf das Beschäftigungswachstum hat. Somit scheinen Branchen mit einem wachsenden Anteil der F&E-Beschäftigten von Multiplikatoreffekten zu profitieren. Interessanterweise werden in Spezifikation (5) die IKT-Investitionen signifikant, wenn sie gleichzeitig mit dem Anteil der F&E-Beschäftigten in die Regression einfließen. Darüber hinaus deutet das positive Vorzeichen darauf hin, dass im Durchschnitt höhere Anteile der IKT-Investitionen an den Gesamtinvestitionen in der untersuchten kurzen Frist mit positiven Beschäftigungseffekten auf der Branchenebene einhergehen. Insgesamt legen die Vorzeichen in den entsprechenden Spezifikationen den Schluss nahe, dass es sich bei IKT-Investitionen und F&E-Beschäftigten um komplementäre Faktoren handelt.

In Tabelle 4 sind die Regressionsergebnisse für die Dienstleistungsbranchen D-H (Energieversorgung, Wasserversorgung, Bau, Handel, Verkehr/Lagerei), J58-J60 (IKT-Dienstleistungen, Rundfunkveranstalter, Fernsehen), K (Versicherungs- und Finanzdienstleistungen), N (Sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen) und M71 (Architektur- und Ingenieurbüros) dargestellt. Somit erhält man ein Panel von 14 Branchen über 7 Jahre mit insgesamt 98 Beobachtungen. Die Spezifikationen (1)-(5) sind dieselben wie in der Regression für Herstellung von Waren. Auch hier sieht man

Tabelle 3: Regressionsergebnisse: Beschäftigung, Herstellung von Waren

	Abhängige Variable: Beschäftigung				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
log(BWS)	0,685*** (0,061)	0,704*** (0,038)	0,699*** (0,045)	0,711*** (0,057)	0,714*** (0,057)
log(Arbeitsproduktivität)	-0,572*** (0,108)	-0,637*** (0,068)	-0,595*** (0,084)	-0,652*** (0,111)	-0,655*** (0,111)
log(Arbeitsproduktivität _{t-1})	0,037 (0,028)	-0,010 (0,025)	0,040 (0,028)	-0,013 (0,023)	-0,007 (0,025)
F&E-Intensität	0,363 (0,465)			-0,175 (0,506)	-0,275 (0,524)
Anteil F&E-Beschäftigte		1,616*** (0,209)		1,702*** (0,234)	1,797*** (0,262)
Anteil IKT-Investitionen			0,102 (0,156)		0,245*** (0,041)
Beobachtungen	154	154	154	154	154
R-squared	0,680	0,709	0,678	0,709	0,711
Adj. R-squared	0,598	0,634	0,596	0,632	0,632

Anm.: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01.

Quelle : Statistik Austria; Berechnungen INEQ.

den signifikant positiven Zusammenhang zwischen Wachstum der Bruttowertschöpfung und Beschäftigungswachstum sowie den signifikant negativen Zusammenhang zwischen Arbeitsproduktivitätswachstum und Beschäftigungswachstum (wobei auch hier gilt, dass die Ergebnisse womöglich durch das Vorhandensein von Endogenität verzerrt sind). Interessanterweise wird bei den Dienstleistungen ersichtlich, dass das Arbeitsproduktivitätswachstum des Vorjahres ein positives Vorzeichen aufweist – dies kann als „mittelfristiger“ Kompensationseffekt interpretiert werden.²⁴ Ob sich dieser aber tatsächlich über mehrere Perioden hinweg überkompensierend auswirkt, kann anhand der kurzen Beobachtungsperiode 2008-2014 nicht untersucht werden. Andere Studien kommen jedoch zu dem Ergebnis, dass die Kompensationseffekte unter Umständen erst nach etwa zehn Jahren die Substitutionseffekte übersteigen.²⁵

Anhand der hier präsentierten Ergebnisse lässt sich sagen, dass bei den Dienstleistungen im Hinblick auf die Technologieindikatoren die F&E-Intensität signifikant ist, während der Anteil der F&E-Beschäftigten sowie der Anteil der IKT-Investitionen jeweils insignifikant sind. Dies ist jedoch nicht überraschend, da sich bei den Dienstleistungen die F&E-Ausgaben in F&E-intensiven Branchen zu einem höheren Anteil (60% und mehr) aus Personalausgaben zusammensetzen. Bei den IKT-Investitionen hilft ein Blick in die deskriptive Auswertung, die zeigt, dass gerade die Branchen mit hoher IKT-Intensität am stärksten von relativen Investitionsrückgän-

gen betroffen waren. Daher kann die beobachtete fehlende Signifikanz der Anteile der IKT-Investitionen darauf zurückgeführt werden, dass gerade IKT-intensive Branchen ihre IKT-Investitionen im betrachteten Zeitraum reduziert haben.

Tabelle 4: Regressionsergebnisse: Beschäftigung, Dienstleistungen

	Abhängige Variable: Beschäftigung				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
log(BWS)	0,609*** (0,118)	0,663*** (0,128)	0,661*** (0,103)	0,577*** (0,096)	0,582*** (0,099)
log(Arbeitsproduktivität)	-0,854*** (0,278)	-0,883*** (0,285)	-0,879*** (0,272)	-0,826*** (0,257)	-0,825*** (0,252)
log(Arbeitsproduktivität _{t-1})	0,537*** (0,165)	0,546*** (0,118)	0,543*** (0,150)	0,442*** (0,103)	0,433*** (0,098)
F&E-Intensität	1,710* (0,866)			4,307*** (1,559)	4,250*** (1,492)
Anteil F&E-Beschäftigte		-0,258 (1,347)		-2,183 (1,888)	-2,183 (1,859)
Anteil IKT-Investitionen			-0,060 (0,070)		-0,050 (0,074)
Beobachtungen	98	98	98	98	98
R-squared	0,550	0,539	0,541	0,574	0,576
Adj.R-squared	0,411	0,396	0,399	0,434	0,429

Anm.: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01.

Quelle: Statistik Austria; Berechnungen INEQ.

3.3.2 Personelle Einkommensverteilung

In Tabelle 5 sind die Ergebnisse der Regressionsanalyse für die IQR in der Herstellung von Waren abgebildet. In Spezifikation (1) werden als erklärende Variablen zunächst nur Arbeitsmarktindikatoren herangezogen. Ein höherer Anteil jener Personen, die nicht ganzjährig beschäftigt sind (als Indikator für Prekarisierung), steht in signifikant positivem Zusammenhang mit der IQR. Dies ist wenig überraschend, da es sich bei diesen Angestellten oft um NiedriglohnbezieherInnen handelt.²⁶ Ein Anstieg des Frauenanteils steht ebenfalls im Zusammenhang mit steigender Ungleichheit. Dieser positive Zusammenhang wird jedoch negativ, wenn man den Frauenanteil quadriert. Somit beschreibt der Zusammenhang zwischen Frauenanteil und Ungleichheit einen umgekehrt U-förmigen Verlauf. Während ein steigender Frauenanteil zunächst die Ungleichheit erhöht, wirkt ein weiterer Anstieg in weiterer Folge nivellierend.

Die Gewerkschaftsdichte und die Arbeitslosenrate, die jeweils als Indikator für die Verhandlungsmacht der ArbeitnehmerInnen gesehen werden

können, haben die vorhersehbaren Vorzeichen: Eine hohe Gewerkschaftsdichte, die die Verhandlungsposition der ArbeitnehmerInnen stärkt, steht mit geringerer Ungleichheit in Verbindung, während eine hohe Arbeitslosenrate, die mit einer schwächeren Verhandlungsposition der ArbeitnehmerInnen verbunden ist, eine höhere Ungleichheit bewirkt.

Im Hinblick auf die Technologieindikatoren ergibt sich ein höchst interessantes Bild: Während Produktivitätswachstum und höhere F&E-Intensität die Ungleichheit signifikant erhöhen – Spezifikationen (2) und (3) –, so ist das Gegenteil der Fall, wenn der Anteil der F&E-Beschäftigten betrachtet wird (Spezifikation [4]). Diese Zusammenhänge zeigen, dass (a) Produktionsgewinne durch F&E innerhalb einer Branche nicht egalitär verteilt werden, während aber (b) ein Anstieg des Anteils der F&E-Beschäftigten, bei denen es sich tendenziell um höher qualifizierte und dementsprechend höher entlohnte Arbeitskräfte handelt, mit geringerer Ungleichheit verbunden ist, weil dadurch das allgemeine Lohnniveau in der Branche angehoben wird. Ein weiterer Aspekt ist, dass in Spezifikation (5) die IKT-Investitionen insignifikant sind, aber in Verbindung mit F&E-Indikatoren negativ signifikant werden. Die IKT-Investitionen sind aber *nur* dann signifikant, wenn *alle* F&E-Indikatoren in der Regression Eingang finden. Dies deutet – wie schon bei der Analyse der Beschäftigungsentwicklung – darauf hin, dass F&E-Intensität in komplementärer Beziehung zur IKT-Intensität steht. Gleichzeitig wird hier auch deutlich, dass die F&E-Ausgaben und die F&E-Beschäftigung tatsächlich *unterschiedliche* Wirkungsmechanismen von F&E abbilden, da sie bei gleichzeitiger Betrachtung in der Spezifikation (6) noch an Erklärungswert gewinnen. Ebenso erhöht sich der um den Effekt der zusätzlichen Indikatoren bereinigte Anteil der erklärten Varianz (*adjusted R²*) deutlich. Diese Beobachtungen decken sich auch mit Resultaten der deskriptiven Analyse, wonach F&E-intensive Branchen in der Sachgütererzeugung eine eher niedrige, aber leicht zunehmende Verteilungsdivergenz (Ausnahme: Pharmazie und Sonstiger Fahrzeugbau) aufweisen, wobei es sich hier tendenziell um innovativere Branchen mit hohen Umsatzanteilen aus Produktinnovationen (Datenverarbeitungsgesetze, Elektrische Ausrüstungen, Maschinenbau, Herstellung von Kraftwagen) handelt (siehe dazu die Clusteranalyse in Zilian et al. [2017]).

In Tabelle 6 sind die Ergebnisse der Regressionsanalyse für die IQR in den gleichen Dienstleistungssektoren wie bei der Beschäftigungsregression dargestellt (D-H, J58-63, K, N und M71). Die Spezifikationen (1)–(6) unterscheiden sich nur dahingehend, dass die Teilzeitquote anstatt des Frauenanteils als erklärende Variable in die Regression eingeht, da im Dienstleistungssektor die Teilzeitquote sehr hoch mit dem Frauenanteil korreliert ist. Der signifikante, nicht-lineare Zusammenhang zwischen Teilzeitquote und Ungleichheit ist sehr deutlich und robust über alle Spezifikationen hinweg.

Tabelle 5: Regressionsergebnisse: Verteilung, Herstellung von Waren

	Abhängige Variable: Interquartilsabstand/Median-Ratio					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Anteil unterjährig	0,682*** (0,134)	0,620*** (0,163)	0,684*** (0,138)	0,768*** (0,103)	0,674*** (0,123)	0,756*** (0,146)
Frauenanteil	2,882*** (0,351)	2,622*** (0,320)	2,725*** (0,372)	2,966*** (0,306)	2,901*** (0,347)	2,305*** (0,336)
Frauenanteil ²	-3,566*** (0,760)	-3,365*** (0,674)	-3,421*** (0,886)	-3,550*** (0,840)	-3,593*** (0,768)	-2,983*** (0,972)
Gewerkschaftsdichte	-1,835*** (0,198)	-1,920*** (0,281)	-1,609*** (0,189)	-1,791*** (0,203)	-1,859*** (0,232)	-1,512*** (0,302)
Arbeitslosenrate	1,092* (0,598)	1,244** (0,617)	1,155* (0,611)	0,898 (0,548)	1,099* (0,586)	1,104* (0,571)
log(Arbeitsproduktivität)		0,090*** (0,025)				0,155*** (0,049)
F&E-Intensität			0,425*** (0,126)			1,041*** (0,249)
Anteil F&E-Beschäftigte				-0,676** (0,337)		-1,546*** (0,350)
Beschäftigte in F&E-Firmen			-0,045 (0,102)	0,098 (0,110)		0,205* (0,104)
Anteil IKT-Investitionen					-0,039 (0,079)	-0,187*** (0,069)
Beobachtungen	154	154	154	154	154	154
R-squared	0,295	0,326	0,312	0,310	0,295	0,424
Adj.R-squared	0,109	0,141	0,116	0,113	0,102	0,241

Anm.: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01.

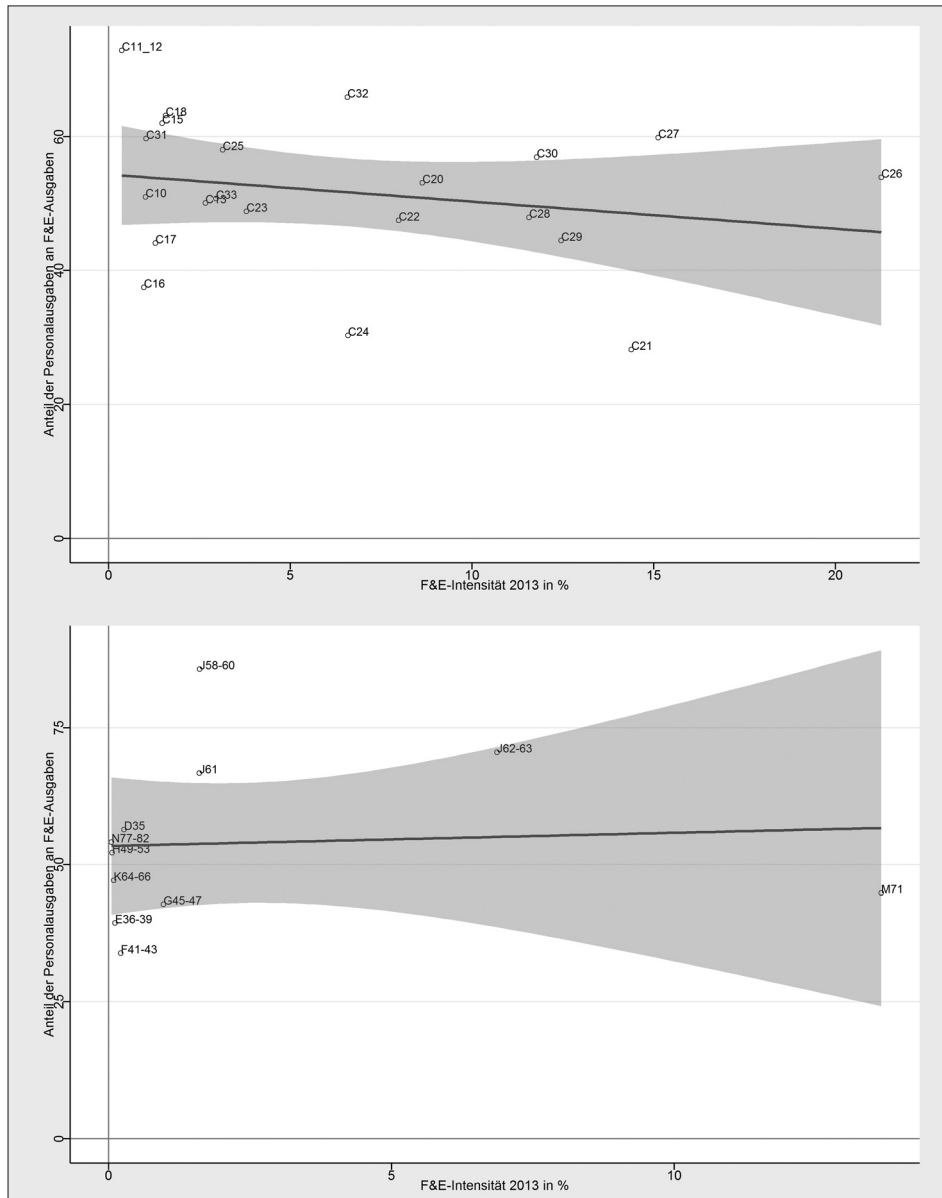
Branchen: ÖNACE C, exkl. C12 (Tabakherstellung) & C19 (Mineralölverarbeitung).

Quelle: Statistik Austria; Berechnungen INEQ.

Während der Zusammenhang zwischen Gewerkschaftsdichte und Ungleichheit bei diesem *Subsample* der Branchen nicht robust ist, ist der Effekt der Arbeitslosenrate auf die Ungleichheit signifikant positiv, was wiederum die mit steigender Arbeitslosigkeit abnehmende Verhandlungsmacht der Gewerkschaften widerspiegelt.

Wie sensitiv die Regressionsergebnisse im Hinblick auf die Branchenselektion ist, wird aus den Vorzeichen der Koeffizienten der Arbeitsproduktivität ersichtlich: Im Gegensatz zu Herstellung von Waren steht bei den Dienstleistungen das Produktivitätswachstum in einem negativen Zusammenhang mit der IQR. Somit scheinen bei den Dienstleistungen Produktivitätsgewinne egalitärer verteilt zu werden und zu geringerer Ungleichheit zu führen. Wie schon bei der Warenherstellung haben auch hier die F&E-bezogenen Indikatoren negative Vorzeichen. Sowohl eine hohe F&E-Intensität als auch ein hoher Anteil der Beschäftigten in F&E gehen jeweils für sich genommen mit einer signifikanten Verringerung der Ungleichheit

Abbildung 4: F&E-Intensität und Anteil der Personalausgaben für F&E 2013 (oben: Herstellung von Waren, unten: Dienstleistungen)



Quelle: Statistik Austria; Berechnungen JOANNEUM RESEARCH.

einher (Spezifikationen (3) und (4), kontrolliert für Anteil der Beschäftigten in F&E-Unternehmen).

Dieser gleichlaufende Effekt von F&E-Intensität und Anteil der F&E-Beschäftigten ergibt sich aufgrund des hohen Anteils an Personalausgaben

an den F&E-Ausgaben in F&E-intensiven Branchen im Dienstleistungssektor, womit die F&E-Intensität hier stärker auf Löhne und Beschäftigung wirkt als in der Sachgüterproduktion (siehe dazu Abbildung 4: oben Sachgütersektor, unten Dienstleistungen). Die beiden Indikatoren sind hier also Substitute, was sich auch dadurch verdeutlicht, dass sich die simultane Berücksichtigung von F&E-Intensität und dem Anteil der F&E-Beschäftigten insignifikant (Spezifikation 6) gestaltet.

Tabelle 6: Regressionsergebnisse: Verteilung, Dienstleistungen

	Abhängige Variable: IQR					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Anteil unterjährig	1,961*** (0,512)	1,789*** (0,417)	1,579*** (0,338)	1,784*** (0,307)	1,983*** (0,568)	1,702*** (0,348)
Teilzeitquote	4,604*** (0,845)	4,724*** (0,855)	4,422*** (0,911)	4,474*** (0,856)	4,460*** (1,019)	4,583*** (0,778)
Teilzeitquote ²	-7,079*** (2,039)	-6,990*** (2,040)	-6,493*** (1,960)	-6,703*** (1,896)	-6,940*** (2,339)	-6,713*** (1,786)
Frauenanteil	-2,631 (1,759)					
Frauenanteil ²	3,605 (2,441)					
Gewerkschaftsdichte	-2,108*** (0,212)	-1,556*** (0,340)	-0,375 (0,278)	-0,592 (0,369)	-1,600*** (0,304)	-0,516 (0,428)
Arbeitslosenrate	0,294*** (0,037)	0,337*** (0,065)	0,346*** (0,051)	0,343*** (0,059)	0,330*** (0,048)	0,349*** (0,063)
log(Arbeitsproduktivität)			-0,245*** (0,035)			
F&E-Intensität			-1,674*** (0,364)			-0,600 (0,508)
Anteil F&E-Beschäftigte				-1,142*** (0,311)		-0,726** (0,332)
Beschäftigte in F&E-Firmen			0,364*** (0,058)	0,398*** (0,067)		0,333*** (0,066)
Anteil IKT-Investitionen					-0,033 (0,050)	-0,018 (0,016)
Beobachtungen	98	98	98	98	98	98
R-squared	0,591	0,651	0,690	0,690	0,584	0,708
Adj.R-squared	0,441	0,529	0,576	0,577	0,439	0,584

Anm.: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01.

Branchen: D-H, N; J58-61, M71.

Quelle: Statistik Austria, Berechnungen INEQ.

Ein weiteres Differenzierungsmerkmal im Vergleich zur Warenherstellung ist der Effekt des Anteils von Beschäftigten in F&E-treibenden Unternehmen, der signifikant positiv und robust gegenüber der Einbeziehung anderer Technologieindikatoren ist, was aus den Spezifikationen (3), (4) und (6) ersichtlich wird. Diese Variable misst den Anteil der Beschäftigten

(F&E- und Nicht-F&E) in Unternehmen mit F&E-Aktivitäten an den Gesamtbeschäftigten einer Branche. Ein Anstieg impliziert einen Anstieg jener Beschäftigten innerhalb einer Branche, die von F&E „betroffen“ sind. Das positive Vorzeichen in Verbindung mit den Variablen F&E-Intensität und Anteil der F&E-Beschäftigten deutet darauf hin, dass ein Anstieg dieser beiden Variablen zu einer Erhöhung des Anteils der höher qualifizierten Beschäftigten innerhalb der Gruppe der Beschäftigten in F&E-treibenden Unternehmen des Dienstleistungssektors führt, was mit einem Rückgang der Ungleichheit in Zusammenhang steht.

3.3.3 Diskussion der Schätzergebnisse

Die Regressionen zeigen einerseits die Komplexität der Auswirkungen von technologischem Fortschritt auf Beschäftigung und Verteilung und verdeutlichen darüber hinaus aber auch die Datenproblematik sowie die damit verbundene relativ kurze Beobachtungsperiode. Deshalb soll an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass die Regressionsergebnisse vor dem Hintergrund dieser Restriktionen mit Vorsicht interpretiert werden müssen. Die Sensitivität der Ergebnisse hinsichtlich der Branchenselektion zeigt auf, wie heterogen die Entwicklungen zwischen den Wirtschaftsbranchen sind, was sich auch bereits bei der deskriptiven Datenauswertung gezeigt hat. Wenn man also über die Auswirkungen von Technologie auf Beschäftigung und die Einkommensverteilung spricht, ist es von großer Bedeutung, klar zu machen, welche Technologievariablen verwendet werden und welche Betrachtungsebene (aggregierte Daten nach Wirtschaftsbranchen, keine individuellen Firmendaten) im Zentrum steht.

Im Fokus der Analyse stand bewusst der private Sektor, da sich die Debatte rund um Industrie 4.0 vor allem um diesen Bereich dreht. Dadurch blieben wichtige Sektoren und große Teile der Beschäftigten unberücksichtigt: Dazu gehören der gesamte öffentliche Bereich sowie das Gesundheits- und Pflegewesen. Vor allem für die Interpretation der Beschäftigungseffekte ist es wichtig, zu betonen, dass mit den vorliegenden Ergebnissen also keine gesamtwirtschaftlichen Aussagen getroffen werden können, da nur jene Branchen einer ökonometrischen Analyse unterzogen werden konnten, für die F&E-Daten zur Verfügung standen. Dennoch konnten einige wichtige Dienstleistungsbranchen, wie der Handel oder die für die Forschungsfrage wichtigen IKT-Dienstleistungen, in der ökonometrischen Untersuchung berücksichtigt werden, wodurch es zumindest möglich war, für Teile des Dienstleistungsbereichs valide Aussagen zu treffen.

4. Conclusio und Ausblick

Zusammenfassend lassen sich folgende Schlussfolgerungen ziehen:

Zwischen 2002 und 2014 ist es zu einer nachhaltigen Steigerung der Forschungs-/Wissensintensität in der Mehrzahl der untersuchten Branchen gekommen – nicht jedoch schon zu einer neuen umfassenden „Digitalisierungswelle“ in Form eines deutlichen Anstiegs des Anteils der IKT-Investitionen auf breiter Basis. Vielmehr ist der beobachtbare Verlauf uneinheitlich („asynchron“) über die Zeit sowie auch zwischen den Branchen.

Die Beschäftigungs- als auch Produktivitätsentwicklung verlaufen eher entlang längerfristiger Trends bzw. der Konjunkturentwicklung entsprechend.

Zwischen 2008 und 2014 wird die personelle Einkommensverteilung tendenziell ungleicher, wobei die höheren Arbeitslosenraten diese Entwicklung befördern, während der gewerkschaftliche Organisationsgrad sie signifikant mindert. Der technologische Fortschritt hat hier zwar das Potenzial, die Ungleichheit zu erhöhen, doch dort, wo der Anteil der F&E-Beschäftigung steigt, werden die Produktivitätsgewinne tendenziell gleicher verteilt. Generell weisen die F&E-intensiven Sachgüterbranchen eher niedrigere Verteilungsungleichheit auf als der Dienstleistungssektor. Die Technologieintensität, approximiert durch den Anteil der IKT-Investitionen an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen, ist in Kombination mit den Variablen der Wissensintensität signifikant – aber nur in den Branchen der Warenherstellung. Bei der Beschäftigung besteht ein positiver Zusammenhang, bei der Verteilung ein negativer Zusammenhang. Unsere Ergebnisse bestätigen die in der jüngeren Vergangenheit vorgebrachten Befürchtungen, dass der technologische Fortschritt zur steigenden Arbeitslosigkeit und zur wachsenden Ungleichheit der Einkommen beitragen könnte, nicht. Vielmehr scheinen – wenn auch manchmal über komplexe, noch weiter zu untersuchende Wirkungszusammenhänge vermittelt und durchaus unterschiedlich zwischen der Sachgüterproduktion und dem Dienstleistungssektor – die Technologievariablen in der untersuchten, sehr kurzen Frist eher positiv auf Beschäftigung und Verteilung zu wirken. Die Gründe für die beobachtbare steigende Arbeitslosigkeit und wachsende Ungleichheit liegen zumindest für die betrachtete Periode offenbar in anderen Faktoren als dem technischen Fortschritt.

Verbesserungen der Datenbasis, die in unsere Betrachtungsperiode(n) fielen, werden in einigen Jahren auch bessere Zeitreihenanalysen erlauben. Internationale Vergleiche sind ab einer bestimmten Analyseebene schwierig, sollten aber im OECD-Kontext weiter versucht werden. Außerdem konnten zentrale Dimensionen wirtschaftlicher Entwicklung, die vom technischen Fortschritt ebenfalls sehr stark berührt werden (etwa Veränderungen von Marktmachtpositionen und von globalen Wertschöpfungs-

ketten), hier nicht erfasst werden. Für die Untersuchung der (verteilungsrelevanten) Wirkungen des technologischen Fortschritts bleiben also noch einige Fragen offen.

Abschließend soll noch einmal betont werden, dass auf Basis dieser Studie natürlich kein Urteil über künftig mögliche Effekte des technologischen Fortschritts möglich ist. Diese mögen tatsächlich – wie an Einzelfällen der Anwendung von künstlicher Intelligenz, Robotik und Automation durchaus beschreibbar – in der Zukunft zu einem neuen Produktivitätsschub (auch und gerade in den Dienstleistungsbranchen) führen. Unser Befund zeigt jedoch, dass derartige Befürchtungen *bisher* noch nicht verzeichnet werden konnten. Die umfassende Diskussion zu dieser hochkomplexen Thematik unterstreicht jedoch, dass bei allen zukünftigen technologiepolitischen Entscheidungen Beschäftigungs- sowie Verteilungseffekte vorrangig mitberücksichtigt werden müssen.

Anmerkungen

- ¹ Dem Artikel soll vorausgeschickt werden, dass das Autorenkollektiv in Zilian et al. (2016) sowohl die theoretischen Grundlagen des vorliegenden Artikels dargelegt als auch einen umfassenden Literaturüberblick geboten hat. Falls diese beiden Aspekte im vorliegenden Artikel zu kurz ausgeführt sein sollten, erlauben wir uns, den Leser/die Leserin auf diese Quelle zu verweisen.
- ² Diese Fragen waren bereits in den 1930er-Jahren sowie Mitte der 1980er-Jahre Gegenstand intensiver Debatten um die Möglichkeit einer „technologischen Arbeitslosigkeit“. Siehe dazu etwa Emil Lederer (1932/1981) sowie Ulrich Briefs et al. (1987).
- ³ Siehe Brynjolfsson/McAfee (2011, 2014), Ford (2015), Polt (2015).
- ⁴ Siehe bspw. Krugman (1979); Summers (2013).
- ⁵ Siehe bspw. OECD (2012, 2016); Arpaia et al. (2009); Karabarbounis und Neiman (2014); IMF (2017).
- ⁶ Siehe bspw. Bock-Schappelwein et al. (2016); OECD (2015b, c).
- ⁷ Siehe bspw. Autor (2015); Saez (2016); Nagl et al. (2017).
- ⁸ Zilian et al. (2017).
- ⁹ Damit folgen wir soweit als möglich den im Rahmen des Projektes „Inclusive Growth“ entwickelten Untersuchungsansätzen der OECD (2015a und 2016) sowie Guellec und Paunov (2016), die auch den Anstoß für diese Untersuchung und ihr Untersuchungsdesign gegeben hat.
- ¹⁰ Die Wahl des Zeitraums wurde einerseits durch Datenbeschränkungen getrieben. Andererseits erlaubt der Fokus auf die Jahre 2008-2014 einen sehr spezifischen Blick auf die Nachkrisenperiode.
- ¹¹ Dies bezieht sich auf Daten aus der Leistungs- und Strukturstatistik 2008-2014 der Statistik Austria. Nicht berücksichtigt sind die Landwirtschaft sowie der gesamte öffentliche Sektor.
- ¹² Siehe dazu z.B. OECD (2015a,b) und OECD (2016).
- ¹³ In OECD (2013) werden die wirtschaftlichen Auswirkungen von KBC in der Produktion beschrieben.
- ¹⁴ Z. B. Corrado, Hulten (2010). Ein ebenfalls sehr wichtiger, aber notorisch nur schwer darzustellender Faktor ist das sogenannte „implizite Wissen“, also die informelle, spezifisch an ihrem jeweiligen Arbeitsplatz gesammelte Erfahrung der Beschäftigten (z. B.

- Kabir [2013]). Insbesondere im Hinblick auf Studien rund um die Automatisierbarkeit von Berufen muss man sich vergegenwärtigen, dass das schwer messbare implizite Wissen ein wichtiger Aspekt ist, der die Automatisierungspotenziale stark einschränkt.
- ¹⁵ Das Frascati-Manual definiert Forschung & Entwicklung (F&E) als „kreative und systematische Tätigkeit zur Vermehrung des Bestandes an Wissen – einschließlich des Wissens der Menschheit, Kultur und Gesellschaft – sowie neue Anwendungen dieses Wissens zu erarbeiten“ (OECD [2015d], S. 28, eigene Übersetzung). Das Element der Neuheit und Originalität (neue Erkenntnisse, neues Wissen, neue Anwendungen) ist das wichtigste Kriterium, F&E von anderen wissenschaftlichen Tätigkeiten zu unterscheiden.
- ¹⁶ Diese müssen nicht ihre gesamte Jahresarbeitszeit mit F&E-Aktivitäten verbringen. Als Richtwert für die Hinzuzählung zur Gruppe der F&E-Beschäftigten wird ein Beschäftigungsausmaß von ca. 0,1 VZÄ pro Person angesetzt.
- ¹⁷ Z. B. Peters et al. (2014); Falk (2013).
- ¹⁸ Z. B. Autor et al. (2015).
- ¹⁹ Hier empfiehlt sich das Konzept der Spearman-Rangkorrelation, da weder den aus den Daten errechneten Verhältniswerten noch den zugehörigen Jahreszahlen eine Normalverteilung unterstellt werden kann, wie sie für die ansonsten übliche Pearson-Korrelation als Voraussetzung gilt.
- ²⁰ Vgl. Vogelsang (2011).
- ²¹ Vgl. Arellano (1987).
- ²² Da sich der Verdacht auf potenzielle Kollinearität zwischen BWS und Arbeitsproduktivität aufdrängt, wurde ein VIF-Test durchgeführt, auf dessen Basis ausgeschlossen werden konnte, dass hier Kollinearität besteht.
- ²³ Werden logarithmierte Variablen auf die abhängige Variable geschätzt, können die Koeffizienten als Elastizitäten interpretiert werden, die angeben, um wie viel Prozent sich die abhängige Variable verändert, wenn sich die erklärende Variable um ein Prozent erhöht.
- ²⁴ Der Freisetzungs- und Kompensationstheorie zufolge wird die Freisetzung von Arbeitskräften, die mit einem Anstieg der Arbeitsproduktivität einhergeht, in der mittleren bis langen Frist kompensiert, z. B. über eine Ausweitung der Nachfrage und Produktion infolge von Preisreduktion. Siehe dazu auch Zilian et al. (2016).
- ²⁵ Siehe OECD (2015b) für den Effekt eines Anstiegs der IKT-Investitionen.
- ²⁶ Vgl. Flecker et al. (2017).

Literatur

- Arpaia, A.; Pérez, E.; Pichelmann, K., Understanding labour income share dynamics in Europe (= European Economy Economic Papers 379, Europäische Kommission, Brüssel 2009).
- Bock-Schappelwein, J.; Eppel, R.; Famira-Mühlberger, U.; Kügler, A.; Mahringer, H.; Unterlass, F.; Zulehner, C., Die Wirkung von Innovationsaktivitäten geförderter österreichischer Unternehmen auf die Belegschaft (= Studie des WIFO im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien und des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie, Wien 2016).
- Briefs, U.; Fehrmann, E.; Hickel, R., Technologische Arbeitslosigkeit. Ursachen, Folgen, Alternativen (Frankfurt am Main 1987).
- Brynjolfsson, E.; Mc Affee, A., Race Against the Machine Age (Lexington, MA, 2011).
- Brynjolfsson, E.; Mc Affee, A., The Second Machine Age: Work, Progress and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies (New York/London 2014).
- Corrado, C.A.; Hulten, C.R., Measuring Intangible Capital – How Do You Measure a „Tech-

- nological Revolution“?, in: *American Economic Review: Papers & Proceedings* 100 (2010) 99-104.
- Falk, M., *Innovation und Beschäftigung – Neue Ergebnisse auf Basis der Innovationserhebung verknüpft mit Leistungs- und Strukturserhebung* (WIFO, Wien 2013).
- Ford, M., *Rise of the robots: technology and the threat of a jobless future* (New York 2015).
- Guschanski, A.; Onaran, Ö., *The Political Economy of Income Distribution: Industry Level Evidence from Austria* (= Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft 156, Working Paper-Reihe der AK Wien, Wien 2016).
- IMF, *World Economic Outlook 2017, Chapter 3 – Understanding the downward trend in the labour share* (Washington, D. C., 2017).
- Kabir, N., *Tacit Knowledge, Its Codification and Technological Advancement*, in: *The Electronic Journal of Knowledge Management* 11/3 (2013) 235-243.
- Karabarbounis, L.; Neiman, B., *The global decline of the labor share*, in: *The Quarterly Journal of Economics* 129/1 (2014) 61-103.
- Lachenmaier, S.; Rottmann, H., *Effects of innovation on employment: a dynamic panel analysis*, in: *International Journal of Industrial Organization* 21 (2011) 210-220.
- Lederer, E., *Technischer Fortschritt und Arbeitslosigkeit. Eine Untersuchung der Hindernisse des ökonomischen Wachstums* (Frankfurt am Main 1981; Original 1932).
- Nagl, W.; Titelbach, G.; Valkova, K., *Digitalisierung der Arbeit: Substituierbarkeit von Berufen im Zuge der Automatisierung durch Industrie 4.0* (= Studie im Auftrag des Sozialministeriums, IHS, Wien 2017).
- OECD, *Labour Losing to Capital: What Explains the Declining Labour Share?*, in: *OECD Employment Outlook 2012* (Paris 2012).
- OECD, *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation* (Paris 2013).
- OECD, *Scoping paper* (unveröff., Paris 2015a).
- OECD, *ICTS and jobs: complements or substitutes? The effects of ICT investment on labour demand in 19 OECD Countries* (Paris 2015b).
- OECD, *ICTS and employment across sectors. The effects of ICT investment on the labour intensity of production in selected OECD countries* (Paris 2015c).
- OECD; *Frascati Manual 2015: Guidelines for Collecting and Reporting Data on Research and Experimental Development* (Paris 2015d); online: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239012-en>.
- OECD, *The Productivity-Inequality Nexus* (Paris 2016).
- Paunov, C.; Guellec, D., *The Impacts of Innovation and ICT on Market Structures and on Distribution of Income* (unveröff. Manuskript, 2016).
- Peters, B.; Dachs, B.; Dünser, M.; Hud, M.; Köhler, C.; Rammer, C., *Firm Growth, Innovation and the Business Cycle. Background Report for the 2014 Competitiveness Report* (2014).
- Polt, W.; Berger, M.; Gassler, H.M.; Schiffbänker, H.; Reidl, S., *Breites Innovationsverständnis und seine Bedeutung für die Innovationspolitik* (= Studie der JOANNEUM RESEARCH im Auftrag des Schweizerischen Wissenschafts- und Innovationsrats (SWIR), Wien 2014).
- Polt, W., *Technischer Wandel und Ungleichheit* (= Austria Innovativ 4-2015, Wien 2015).
- Saez, E., *Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States* (updated with 2015 preliminary estimates); online: <http://eml.berkeley.edu/~saez/saez-USopincomes-2015.pdf>.
- Vogelsang, T. J., *Heteroskedasticity, autocorrelation, and spatial correlation robust inference in linear panel models with fixed-effects*, in: *Journal of Econometrics* 166 (2012) 303-319.

- Zilian, S.; Unger, M.; Scheuer, T.; Polt, W.; Altzinger, W., Technologischer Wandel und Ungleichheit. Zum Stand der empirischen Forschung, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 42/4 (2016) 591-616.
- Zilian, S.; Unger, M.; Scheuer, T.; Polt, W.; Altzinger, W., Technologischer Wandel und Ungleichheit. Endbericht (= Studie im Auftrag der Arbeiterkammer Wien, der Stadt Wien (MA23 – Wirtschaft, Arbeit und Statistik) und des Bundesministeriums für Verkehr, Innovation und Technologie, Wien 2017).

Zusammenfassung

In diesem Beitrag werden die wichtigsten empirischen Ergebnisse einer Studie des INEQ-Instituts der WU Wien und von JOANNEUM RESEARCH – POLICIES präsentiert, die sich mit den Auswirkungen des technologischen Wandels auf die Beschäftigung und Einkommensverteilung in Österreich beschäftigt hat. Untersuchungsgegenstand der empirischen Analyse sind die Branchen der Sachgütererzeugung sowie private Dienstleistungen in der Zeit seit dem Ausbruch der Krise (2008 bis 2014). Im Gegensatz zu anderen aktuellen Studien wird hier ein breiterer Ansatz zur Erfassung des technologischen Wandels gewählt, indem sowohl die F&E (Forschungs- und Entwicklungs)-Intensität als auch der Anteil von IKT-Investitionen betrachtet werden. Für den Beobachtungszeitraum zeigt sich, dass höhere F&E-Intensität in der Sachgütererzeugung mit einem Anstieg der Lohnungleichheiten einhergeht, während bei den Dienstleistungen eine Verringerung beobachtet werden kann. Wird hingegen der Anteil der F&E-Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung in den Branchen betrachtet, so ist dieser durchgängig mit einer Reduktion der Lohnungleichheit verbunden. Der Anteil der IKT-Investitionen ist jedoch nur in den Branchen der Sachgütererzeugung und nur in Zusammenhang mit den F&E-Ausgaben signifikant negativ. Diese Ergebnisse verdeutlichen, wie komplex und heterogen die Entwicklungen in den Branchen sind und zeigen zudem auf, dass wegen ihrer Bedeutung in Zukunft bei der Untersuchung der ökonomischen Auswirkungen des technologischen Fortschritts Verteilungsfragen verstärkt berücksichtigt werden müssen.

Abstract

This paper presents the most important empirical results of a study conducted by the INEQ-institute of WU Vienna and JOANNEUM RESEARCH – POLICIES, which focused on the effects of technological progress on employment and income distribution in Austria. The objects of the empirical analysis are sectors of manufacturing and private services in the time since the outbreak of the crisis between 2008 and 2014. In contrast to most current studies, a broader approach to capture technological progress is used by including R&D-intensity as well as ICT-investment shares. For the observation period the analysis shows that R&D-intensity increases wage inequality in manufacturing, while it decreases wage inequality in services. But if the employment share in R&D is also considered, the effect is inequality-reducing in both samples. The share of ICT-investment, however, is only statistically significant in manufacturing (with a negative sign) and only when R&D-variables are estimated at the same time. These results illustrate how complex and heterogeneous the developments between sectors are and moreover, they demonstrate that future research on the economic impacts of technological change should always take into consideration the potential distributional effects due to their potential importance.

OGB VERLAG

www.ogbverlag.



Nationale Arbeitsbeziehungen und Lohnpolitik in der EU 2004-2014

Von der Tarifaufonomie zum EU-Interventionismus?

Mag. Dr. Markus Marterbauer (Hrsg.), Leiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Mag. Dr. Michael Mesch (Hrsg.), Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien und geschäftsführender Redakteur der Quartalszeitschrift „Wirtschaft und Gesellschaft“

Mag. Josef Zuckerstätter (Hrsg.), Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der AK Wien

Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der AK Wien Band 18

438 Seiten / ÖGB-Verlag / 2015 / ISBN 978-3-99046-139-6 / EUR 29,90

ebook
inside

Der Sammelband bietet einen Überblick über die nationalen Arbeitsbeziehungen und die Lohnpolitik in der EU vor und seit dem Ausbruch der Finanz- und Wirtschaftskrise. Er vereinigt Beiträge, die in den Jahren 2007 bis 2014 verfasst wurden. Kollektive Arbeitsbeziehungen (sozialer Dialog, Kollektivverträge auf der Branchenebene, betriebliche Interessenvertretung etc.) waren bis zum Einsetzen der Krise 2008/09 wichtige Merkmale der kontinentaleuropäischen, der nordeuropäischen und der mediterranen Kapitalismusvariante. Mit der schrittweisen Durchsetzung des Neoliberalismus unterlagen die Institutionen der kollektiven Arbeitsbeziehungen einer graduellen Erosion, wobei die nationalen Unterschiede sehr groß waren. Im Zuge der Krise verstärkte sich die neoliberale Ausrichtung der wirtschaftspolitischen Steuerung der EU, d. h. die Fokussierung auf Konsolidierung der öffentlichen Haushalte durch ausgabenseitige Kürzungen, auf Verbesserung der preislichen Konkurrenzfähigkeit durch Senkung der Arbeitskosten und auf Deregulierung und Flexibilisierung der Arbeitsmärkte.

Im Bereich der Lohnpolitik erfolgte ein Paradigmenwechsel, nämlich von der Akzeptanz der Tarifaufonomie hin zu einem EU-Interventionismus. Besonders betroffen von den Eingriffen in den nationalen Lohnpolitiken und den nationalen Kollektivverhandlungssystemen waren bislang die finanziell von der Troika unterstützten Krisenländer. Finanzdominierter Kapitalismus, neoliberale Wirtschaftspolitik der EU und die Krise haben die Machtressourcen der Gewerkschaften in all ihren Dimensionen weiter geschwächt. Revitalisierungsstrategien der Gewerkschaften setzen deshalb auf die Erneuerung und Stärkung ihrer organisatorischen und gesellschaftlichen Ressourcen.

BESTELLUNG IM THEMESHOP DES ÖGB-VERLAGS

www.arbeit-recht-soziales.at / kontakt@arbeit-recht-soziales.at

T +43 1 405 49 98-132 / F +43 1 405 49 98-136

oder direkt in der Fachbuchhandlung des ÖGB-Verlags

1010 Wien, Rathausstraße 21



BÜCHER

Eine Vermessung der Wirtschaftswissenschaft

Rezension von: Gilbert Faccarello,
Heinz D. Kurz (Hrsg.), *Handbook on
the History of Economic Analysis*,
Edward Elgar, Cheltenham, UK, und
Northampton, MA, 2016, 3 Bände,
785 + 487 + 649 Seiten, gebunden, £ 500;
ISBN 978-1-785-36131-9.

In Zeiten von Wikipedia und anderen kostenlosen Internet-Enzyklopädien ist die Nachfrage nach umfangreichen Nachschlagewerken und sperrigen Lexika in Printform geringer geworden. Umso erfreulicher ist es, dass ausgewählte Verlagshäuser gleichwohl solch wertvolle Handbücher wie das vorliegende publizieren. Denn diese voluminöse Zusammenstellung ist trotz der umfassend bestehenden Dokumentation der wirtschaftswissenschaftlichen Theoriengeschichte eine Bereicherung für die Literatur. Nicht weniger darf man von einem Werk erwarten, das denselben Titel wie der große Klassiker der dogmenhistorischen Aufarbeitung von Joseph A. Schumpeter (1954, 1987) trägt: „History of Economic Analysis“.

Die Vermessung der Wirtschaftswissenschaft erfolgt in drei Bänden aus unterschiedlichen Perspektiven. Band I enthält die Biografien von 124 Ökonomen, deren Schaffensperiode in einen Zeitraum zwischen Mitte des 17. Jahrhunderts und heute fällt. Band II befasst sich mit den großen (und auch einigen kleineren) Denkschulen der Öko-

nomie, deren analytischen Methoden sowie wirtschaftspolitischen Ableitungen. Schließlich beleuchtet Band III die Entwicklungen in relevanten Forschungsfeldern der Ökonomie und liefert damit wahrscheinlich das wertvollste Element dieses Handbuchs.

Für die Beschäftigung mit der Geschichte ihrer Disziplin bleibt Ökonomen im schnelllebigen Forschungsalltag nur selten Zeit. Zu oft überwiegt die Vorstellung, dass der Erkenntnisgewinn in der Ökonomie geradlinig ist und wirtschaftswissenschaftliche Theorien aus vergangener Zeit veraltet und überholt sind. „Ich bin grundsätzlich der Meinung, dass die Ökonomie ohne Geschichte ein steuerloses Schiff ist und Ökonomen ohne Geschichte keine genaue Vorstellung davon haben, wo dieses Schiff hinfährt“, warnte Eric Hobsbawm (2007) in einem lesenswerten Essay über das Verhältnis zwischen Ökonomie und Geschichtswissenschaft. In diesem Sinn haben die beiden Herausgeber Heinz D. Kurz und Gilbert Faccarello einen wertvollen Kompass geschaffen.

Kurz ist ein versierter Kenner der Theoriengeschichte, der seit 1988 an der Universität Graz lehrt. Der mittlerweile emeritierte Professor hat umfangreich in den bekannten Journalen für Wirtschaftsgeschichte publiziert und war Präsident der „European Society for the History of Economic Thought“. Mit Büchern wie „Geschichte des ökonomischen Denkens“ (2013) oder den zwei Bänden „Klassiker des ökonomischen Denkens“ (2008) hat er bereits kompakte Einführungen in die Historie der Wirtschaftswissenschaft

vorgelegt. Neben seinem dogmengeschichtlichen Forschungsschwerpunkt hat Kurz wichtige Beiträge zur ökonomischen Theorie geliefert. Als sein Hauptwerk gilt die 1995 gemeinsam mit Neri Salvadori verfasste „Theory of Production“. Auch im Bereich der Verteilungslehre war Kurz aktiv. Nicht zuletzt veröffentlichte er etwa zur selben Zeit wie Amit Bhaduri und Stephen Marglin (1990) ein sehr ähnliches Modell zum Zusammenhang zwischen Verteilung und Wachstum.¹ Allerdings wurde nur die Arbeit von Bhaduri und Marglin zu einem vielzitierten Papier im Kreise postkeynesianischer ÖkonomenInnen.

Mit Kurz verbindet Gilbert Faccarello die Gründung und Herausgeberschaft des „European Journal of the History of Economic Thought“. Faccarello lehrt und forscht an der Panthéon-Assas Universität in Paris. Er hat wie Kurz eine lange Publikationsliste an dogmengeschichtlichen Beiträgen und widmet sich in seiner Forschung vor allem der Entwicklung der französischen Wirtschaftswissenschaft von Bodin bis Walras.² Im vorliegenden Handbuch zeichnet Faccarello vor allem für die Ökonomen der französischen Aufklärung verantwortlich.

Die beiden Herausgeber beschränken sich trotz des umfangreichen Werks auf eine sehr kurze Einleitung von nur 2 Seiten. Auf eine fundierte erkenntnistheoretische Einführung über das Entstehen und Verschwinden von dominanten Paradigmen wird verzichtet. Es finden sich lediglich einige Sätze dazu, dass der Markt für ökonomische Ideen kein perfekter Selektionsmechanismus sei, der die richtigen Theorien bewahrt und die falschen ausrangiert. Die kurze Einleitung ist insofern verständlich, als das Nach-

schlagewerk ohnehin schon sehr dick ist und es zudem bestehende Literatur zur Erkenntnistheorie gibt. Ein wichtiger Kritikpunkt wird gleich zu Beginn von den Herausgebern selbst angesprochen: Das Handbuch basiert auf den intellektuellen Traditionen der westlichen Welt und vernachlässigt somit die Errungenschaften anderer Zivilisationen. Das größte Versäumnis ist allerdings nicht die geografische Lücke.

Große Ökonomen ohne Binnen-I

Die Auswahl der grundsätzlich lezenswerten Kurzbiografien im ersten Band argumentieren die Herausgeber damit, dass diese Ökonomen aus ihrer Sicht besonders relevant für die Disziplin waren. Allerdings ist nur eine einzige (!) Ökonomin unter den 124 porträtierten Personen zu finden. Natürlich ist dies teilweise der Männerlastigkeit in der Geschichte der Wirtschaftswissenschaft anzukreiden; dennoch wäre es ein Einfaches (und Notwendiges) gewesen, mehr Frauen in die Auswahl aufzunehmen. Man denke nur an Elinor Ostrom, Rosa Luxemburg, Ester Boserup, Julie A. Nelson oder Nancy Folbre – die wichtigen Beiträge von Frauen zur Weiterentwicklung der Disziplin sind zwar viel zu spärlich, aber doch dokumentiert.³ Dieses Versäumnis setzt sich auch im dritten Band fort, wo neben zahlreichen Themenfeldern die Feministische Ökonomie als eigenes Spezialgebiet keine Beachtung findet. Das ist schlicht unverständlich für ein Handbuch des 21. Jahrhunderts mit dem Anspruch „[to] contribute to a better understanding of the path economics took over time up until today [...]“ (S. 3).

Bände von Biografien berühmter

ÖkonomInnen gibt es einige. Im deutschsprachigen Raum ist vor allem die „Geschichte der politischen Ökonomie“ (1971) von H. C. Recktenwald bekannt. Die „Würdigung bedeutender Gelehrter“ in Recktenwalds Sammlung erfolgt vor allem mittels anekdotischer Erzählungen über die Lebensgeschichten der Wissenschaftler. Die Biografien bei Kurz und Faccarello sind deutlich prägnanter, und die Lebensläufe sind meist auf den ökonomischen Beitrag reduziert. Das ist nicht nur ein durchaus praktisches Format für das kleine Zeitbudget, sondern erlaubt auch die Aufnahme von fünfmal (!) so vielen Persönlichkeiten wie bei Recktenwald. Somit finden sich nicht nur die renommiertesten Namen der Ökonomie, sondern durchaus auch in der Disziplin wenig bekannte Wissenschaftler. Wer noch nie von Ragnar A. K. Frisch, Ralph Hawtrey oder Jacob Marschak gehört hat, ist hier also genauso richtig wie jene, die eine knappe Zusammenfassung über das Werk von Keynes, Schumpeter oder Friedman lesen wollen. Natürlich hätte man aus österreichischer Sicht gerne auch Kurt Rothschild oder Josef Steindl in der Auswahl gesehen. Nur Letzterer wird im dritten Band im Zuge der Behandlung des Postkeynesianismus kurz erwähnt.

Große Fußstapfen

Die Messlatte für Publikationen zur Geschichte der Ökonomie ist Schumpeters „History of Economic Analysis“ (1954, 1987), die großen Einfluss auf die Disziplin hatte. Obwohl es zu seinem Tod 1950 unvollendet war und zahlreiche Lücken aufwies, gilt das Werk als ein Meilenstein der Dogmengeschichte. „*Briefly put, all of the review-*

wers were in some senses impressed, even awed, by the vision and the massive detail (however imperfect it was left)“, schreibt Mark Perlman im Vorwort. Das Außergewöhnliche ist, dass Schumpeter eine reflexive, erkenntnistheoretische Perspektive der ökonomischen Theoriegeschichte entwickelt und keine bloße chronologische Abfolge. Die Ideengeschichte ist ihm zufolge nicht geradlinig und inkrementell, sondern sprunghaft charakterisiert durch wissenschaftliche Revolution und Konsolidierung. Heinz Kurz war jahrelang Direktor des Grazer „Schumpeter Centre“ und ist deshalb mit dem Werk des Namensgebers hervorragend vertraut. Das vorliegende Handbuch verfolgt allerdings eine andere Richtung: Band II bietet kurze Überblicksartikel über ökonomische Schulen in chronologischer Reihenfolge, die gute Ausgangspunkte für weiterführende Lektüre sind. Vom Aufbau ist dieser Band somit eher dem an Universitäten verbreiteten „Outline of the History of Economic Thought“ (2005) von Ernesto Screpanti und Stefano Zamagni ähnlich.

Einer solch kurzen Darstellungsform ist neben allen Vorteilen der Kompromiss zwischen Länge und Detail der Ausführungen inhärent. An manchen Stellen führt das zu Irritationen, ob Informationen dem Platz geopfert wurden oder schlicht von den AutorInnen als nicht relevant eingestuft wurden. So findet sich beispielsweise im Kapitel zur „Chicago School“ kein Wort über die politischen Rahmenbedingungen während der umstrittenen Wirkungszeit der „*Chicago Boys*“ im Chile der Pinochet-Diktatur. Dies wird allerdings durch zahlreiche lesenswerte und lehrreiche Beiträge aufgewogen, wie etwa zur Marxistischen Ökonomie von John E. King, zur Cambridge-Schule von

Maria Cristina Marcuzzo und Annalisa Rosselli oder zum Institutionalismus von Malcolm Rutherford.

Der dritte Band ist der Höhepunkt des Nachschlagewerks. Bis auf den bereits erwähnten Fauxpas eines fehlenden Beitrags zur Feministischen Ökonomie ist die Auswahl der Kapitel höchst interessant. Dabei reicht die Bandbreite von traditionellen Themen der Wirtschaftswissenschaft, wie Konjunkturzyklen und Wachstum oder Arbeit und Beschäftigung, bis zu neueren Spezialgebieten, etwa Evolutionäre oder Experimentelle Ökonomie. In den meisten Einträgen werden die Themenbereich aus multiparadigmatischer Sicht beleuchtet. So werden Konjunkturzyklustheorien von Schumpeter über Kaldor, Kalecki und Goodwin bis zur neoklassischen *Real-Business-Cycles*-Theorie gespannt. Kapitel wie jenes zu den Kapitaltheorien von Fabio Petri von der Universität Siena machen diesen Band besonders lesenswert. Konzise und doch sorgfältig arbeitet er die zahlreichen Kapitaltheorien und ihre feinen Unterschiede auf.

Nicht wenige Beiträge des dritten Bandes wurden von führenden Köpfen der jeweiligen Themengebiete verfasst. Wer könnte besser in die Evolutionäre Ökonomie einführen als Kurt Dopfer, einer der Hauptakteure in diesem Forschungsfeld? Wer wäre besser für den Eintrag zur Entwicklungsökonomie geeignet als Amitava Dutt, der schon das „International Handbook of Development Economics“ herausgegeben hat? Die Auswahl der AutorInnen trägt sicher auch zur Qualitätssicherung vieler Beiträge in diesem Handbuch bei.

Fazit: Dogmengeschichte im Stakkato

Das vorliegende Handbuch ist - wenn auch mit den genannten Abstrichen - eine Bereicherung für die wirtschaftswissenschaftliche Literatur und nicht nur für Interessierte der Dogmengeschichte lesenswert. Die Texte können dabei einen doppelten Zweck erfüllen. Einerseits sind sie verständlich und übersichtlich geschrieben und bieten somit einen idealen Einstieg für LeserInnen mit geringer ökonomischer Vorbildung. Aber auch ausgebildete Ökonominnen werden von diesem Handbuch profitieren, denn die Einträge bieten einen Blick über die Grenzen des eigenen Fachgebietes hinaus. Das Handbuch sorgt für eine Linderung des Dilemmas der Spezialisierung, das Friedrich A. Hayek (1967) für die Disziplin konstatierte: das Spannungsfeld zwischen dem Allgemeinwissen und der Konzentration auf ein Spezialgebiet. Die Inhalte sind dabei prägnant zusammengefasst und somit eine ideale Lektüre für KollegInnen mit kleinem Zeitbudget.

Das Handbuch ist jedoch keine integrierte Analyse der ökonomischen Dogmengeschichte, erhebt diesen Anspruch aufgrund des enzyklopädischen Charakters aber auch nicht. Dafür muss man dann doch zu den Klassikern oder auch zu neueren Lehrbüchern⁴ greifen. Vielmehr sind es Einblicke im Stakkato, die Lust machen, sich in die relevanten Forschungsgebiete der Wirtschaftswissenschaft und die Biografien der führenden Personen zu vertiefen.

Matthias Schnetzer

Anmerkungen

- ¹ Kurz (1991).
- ² Faccarello (1998).
- ³ Cicarelli und Cicarelli (2003).
- ⁴ Stilwell (2012).

Literatur

- Bhaduri, Amit; Marglin, Stephen, Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies, in: Cambridge Journal of Economics 14/4 (1990) 375-393.
- Cicarelli, James; Cicarelli, Julianne, Distinguished Women Economists (Westport, CT, und London 2003).
- Faccarello, Gilbert, Studies in the History of French Political Economy: From Bodin to Walras (London und New York 1998).
- Hayek, Friedrich A., Studies in Philosophy, Politics and Economics (Chicago 1967).
- Hobsbawm, Eric, Historiker und Ökonomen, in: Matis, H.; Senft, G. (Hrsg.), Wie viel Geschichte braucht die Ökonomie? Markierungspunkte von Eugen Böhm-Bawerk bis Joseph A. Schumpeter (Wien 2007).
- Kurz, Heinz D., Technical Change, Growth and Distribution: A Steady-state Approach to 'Unsteady' Growth on Kaldorian Lines, in: Nell, E.J.; Semmler, W. (Hrsg.), Nicholas Kaldor and Mainstream Economics (London 1991).
- Kurz, Heinz D., Klassiker des ökonomischen Denkens (München 2008).
- Kurz, Heinz D., Geschichte des ökonomischen Denkens (München 2013).
- Kurz, Heinz D.; Salvadori, Neri, Theory of Production: A Long-Period Analysis (Cambridge 1995).
- Recktenwald, Horst C., Geschichte der politischen Ökonomie: Eine Einführung in Lebensbildern (Stuttgart 1971).
- Schumpeter, Joseph A., History of Economic Analysis (London 1954, 1987).
- Screpanti, Ernesto; Zamagni, Stefano, An Outline of the History of Economic Thought (Oxford 2005).
- Stilwell, Frank, Political Economy. The Contest of Economic Ideas (Oxford 2012).

Globale Ungleichheit

Rezension von: Branko Milanović,
Die ungleiche Welt. Migration,
das Eine Prozent und die Zukunft
der Mittelschicht, Suhrkamp, Berlin 2016,
312 Seiten, gebunden, € 25;
ISBN 978-3-518-42562-6.

„Nehmen wir an, Sie erben entweder eine Million oder eine Milliarde Dollar und geben jeden Tag 1.000 Dollar davon aus. Im ersten Fall werden Sie weniger als drei Jahre brauchen, um Ihr Erbe durchzubringen, aber wenn Sie eine Milliarde erben, müssen Sie mehr als 2700 Jahre lang täglich 1.000 Dollar verpassen, um Ihr Erbe aufzuzehren. Das heißt, Sie wären heute damit fertig, wenn Sie begonnen hätten, als Homer die Ilias niederschrieb.“ (S. 51) Diese und viele weitere illustrative Bei-

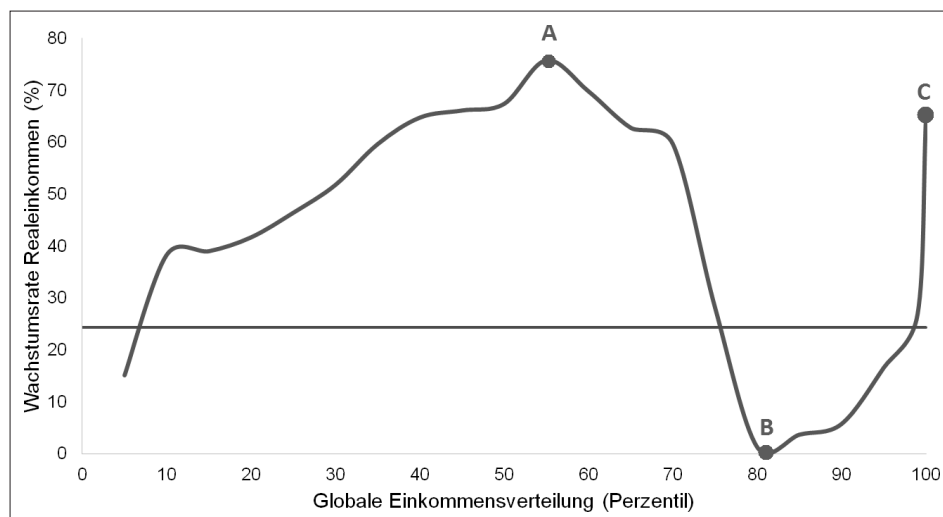
spiele machen Branko Milanovićs neues Buch, dessen Originaltitel „Global Inequality“ lautet, zur geeigneten Lektüre für eine breite Leserschaft.

Ein Elefant erblickt das Licht der Welt

Das vorliegende Buch betrachtet Ungleichheit aus vielen verschiedenen Perspektiven: Der in Serbien geborene Amerikaner beginnt die Ausführungen mit seiner wohl bis dato bekanntesten Grafik, die aufgrund des Kurvenverlaufs unter dem Namen „Elefantenkurve“ (*elephant curve*) Verbreitung gefunden hat (siehe Abb. 1).

Dahinter steht eine Fülle an harmonisierten Befragungsdaten, die etwa 90% der Weltbevölkerung abdeckt. Die von Milanović gewählte Perspektive fokussiert auf Einkommenszuwächse seit dem Fall der Berliner Mauer bis zur globalen Finanzkrise (1988-2008 bzw.

Abbildung 1: Anstieg der realen Pro-Kopf-Einkommen in Relation zum globalen Einkommensniveau 1988-2008 (in %, gemessen in internationalen \$ von 2005)



Quelle: Milanović (2016) 18, Schaubild 1.1.

-2011). Erstmals wird dabei die Welt als *ein* Land dargestellt, in dem heute knapp sieben Mrd. Menschen leben.

Durch die Globalisierung kristallisieren sich u. a. drei klar voneinander unterscheidbare Gruppen heraus: die neue globale Mittelschicht (A), die untere Mittelschicht der reichen Länder (B) und die globalen Plutokraten (C). Während die erste Gruppe – relativ betrachtet – am meisten von der Globalisierung profitiert hat, partizipierte die untere Mittelschicht der reichen Länder wie die Vereinigten Staaten, Japan oder Deutschland am wenigsten.

Das Konzept der Relativität verleitet allerdings dazu, die größten absoluten GewinnerInnen des weltumspannenden Handels vergessen zu lassen: Die reichsten fünf Prozent der Weltbevölkerung konnten im besagten Zeitraum 44 Prozent des gesamten absoluten Einkommenszuwachses für sich lukrieren.

Wesentliche zukünftige politökonomische Herausforderungen stehen denn auch im Zusammenhang mit den drei genannten Gruppen: die politische Inklusion der chinesischen Mittelschicht, die demokratiepolitischen Folgen von stagnierenden Einkommen und die plutokratischen Ambitionen des reichsten Prozents.

Die Rolle Chinas

Dank der Globalisierung war China in der Lage, atemberaubende wirtschaftliche Entwicklungen zu vollziehen, die der urbanen Bevölkerung Chinas bereits dazu verhalfen, im Mittel kaufkraftbereinigt höhere Einkommen zu erzielen als die Bevölkerung Rumäniens, Lettlands oder Litauens. Allein zwischen 2008 und 2011, während die westlichen Länder von einer der

schlimmsten Krisen in den letzten Jahrzehnten betroffen waren, gelang es der chinesischen Bevölkerung in den Ballungszentren, ihr Einkommen zu verdoppeln. Unter einfachen Annahmen, wie etwa der fortwährenden Stagnation der Einkommen in Europa und dem weiterhin hohen Wachstum Chinas, würde das chinesische Durchschnittseinkommen in zirka drei Jahrzehnten das mittlere europäische Niveau erreichen.

Steigt die globale Ungleichheit?

Wie in jeder ökonomischen Fragestellung lautet die Antwort: „Das hängt davon ab!“ Milanović zeigt, wovon es abhängt. Nämlich einerseits von der Ungleichheit zwischen Ländern und andererseits von der Ungleichheit innerhalb von Ländern. Beiden Perspektiven widmet er dabei ein ganzes Kapitel und präsentiert dabei jeweils umfangreiches empirisches Material, Grafiken und Theorien. Als zentrale Theorie beruft er sich auf die sogenannte Kuznets-Hypothese und erweitert sie zu Kuznets-Wellen. Simon Kuznets (1955) analysierte die strukturelle Veränderung von der Landwirtschaft hin zur Industrie und konstatierte dabei das Steigen und Fallen von Ungleichheit während des Übergangs von niedrigem zu hohem Einkommensniveau. Für die Zeit nach Mitte der 1970er-Jahre verlor Kuznets' Theorie allerdings empirische Relevanz.

Milanović stellt langfristig wellenartige Verläufe von Ungleichheit fest („Kuznets-Wellen“). Auch einen Seitenhieb auf Thomas Pikettys These enthält er den LeserInnen nicht vor. Stark verkürzt besagt diese, dass Ungleichheit zwangsläufig zunimmt und die sinkende Ungleichheit im 20. Jahr-

hundert nur durch die beiden Weltkriege und die anschließenden politischen Maßnahmen herbeigeführt werden konnte: eine Ausnahme im Gange der Geschichte in Form eines U-Verlaufes. Somit könne Pikettys These die Entwicklung der Ungleichheit im Zeitraum von 1750 bis 1980 nicht erklären.

Milanović sieht seine Theorie der Kuznets-Wellen demgegenüber im Vorteil. Ausführlich geht er im Anschluss auf verschiedene Länder ein und sucht die wellenartigen Bewegungen – mit gewisser Fantasie – meist mit Erfolg. Interessant sind seine historischen Abschweifungen bis hin zum Römischen Reich ab dem Jahr 14 nach unserer Zeitrechnung, die immer wieder auflockern und Reflexionen über längst vergangene Zeiten anregen.

Maligne und benigne Kräfte

Er belässt es jedoch nicht bei der Darlegung empirischer Evidenz und seiner Theorie der Kuznets-Wellen, sondern extrahiert auch gutartige (benigne) und bösertige (maligne) Kräfte, die in der Vergangenheit einen Beitrag zur Reduktion von Ungleichheit geleistet haben. Maligne Kräfte sind Kriege, Epidemien und staatsinterne Konflikte – Aspekte, die in Walter Scheidels Buch „The Great Leveler“ ebenfalls eine dominante Rolle spielen. Benigne Kräfte sind etwa politischer Druck (sowohl durch politische Systeme wie dem Sozialismus als auch durch Gewerkschaften), Bildungsinitiativen und technologischer Wandel, der gering Qualifizierte begünstigt.

Dabei weist Milanović auf den fundamentalen Unterschied zwischen Gesellschaften mit wachsenden Einkommen und solchen mit stagnierenden Einkommen hin: Während bei Ersteren

die gutartigen Kräfte wirken können, zeichnet er für die Letzteren ein düsteres Bild, denn dort sind es nur die bösertigen, die Ungleichheit reduzieren können. Auch wenn dies vielleicht etwas überzeichnet ist und im Detail auch nicht ausgeführt wird: Klar ist jedenfalls, dass der Verteilungskampf ein deutlich härterer ist, wenn Einkommen stagnieren.

Bezogen auf die Position innerhalb der Kuznets-Wellen haben Länder wie China gerade ihren Höhepunkt der ersten Kuznets-Welle überschritten und sind somit im Begriff, ihre Ungleichheit zu verringern. Die reichen Länder befinden sich bereits in der zweiten Kuznets-Welle, tendenziell an der Spitze des umgekehrten Us. Sie durchliefen – ähnlich den Kuznets'schen Beobachtungen in den 1950er-Jahren über den wirtschaftlichen Strukturwandel – einen strukturellen Wandel weg von der industriellen Warenproduktion hin zu Dienstleistungen.

Dieser Prozess wurde begleitet von vielen weiteren Treibern von Ungleichheit wie etwa politischen Maßnahmen, die Reiche bevorzugen, das Fallen des gewerkschaftlichen Organisationsgrades, der Globalisierung und vielen weiteren, die Milanović akribisch beschreibt und in Relation setzt. Demgegenüber führt er fünf Kräfte an, die die Ungleichheit wieder reduzieren könnten, macht aber keinen Hehl daraus, dass er skeptisch ist, ob diese tatsächlich wirksam werden. Beispielsweise führt er etwa politische Veränderungen an, die zu einer verstärkten Umverteilung führen könnten. Die aktuellen politischen Entwicklungen in den USA laden jedenfalls dazu ein, diese Skepsis zu teilen.

Die gute Nachricht

Die zentrale Botschaft des dritten Kapitels ist, dass die globale Ungleichheit, gemessen anhand des Gini-Koeffizienten, zu Beginn des 21. Jh. nicht weiter zugenommen hat, was einen Bruch gegenüber der langfristigen Entwicklung seit der ersten industriellen Revolution darstellt. Dieser Umstand ist vor allem China und später auch Indien zu verdanken. Beide Länder trugen zunächst zur Stabilisierung der Ungleichheit bei und seit den 2000er-Jahren auch zur Verringerung der globalen Ungleichheit. Diese Aussage unterliegt jedoch gewissen Unsicherheiten, die abhängen vom gewählten Konzept der Vergleichbarmachung von Einkommen (Kaufkraftparitäten) und der Methode zur Schätzung von Einkommen der Reichsten, die typischerweise nicht in Befragungsdaten zu finden sind.

Teilt man die globale Ungleichheit in die Faktoren „Ungleichheit zwischen den Ländern“ (anhand des durchschnittlichen Einkommens der Länder) und „Ungleichheit innerhalb der Länder“ auf, so kann man der Frage nachgehen, welcher Faktor in einzelnen Phasen für die globale Ungleichheit bedeutsamer gewesen ist. 1820 spielte es praktisch keine Rolle, an welchem Ort man geboren war, die Unterschiede an dem jeweiligen Ort – und somit die Klassenunterschiede – machten den Großteil (etwa 80%) der globalen Ungleichheit aus. Diese Relation kehrte sich ab Mitte des 20. Jh. um, und im Jahr 2000 spielte der Ort, an dem man geboren wurde, die größte Rolle für die globale Ungleichheit.

Allerdings verstrickt sich Milanović mit seinem Konzept des Ortsbonus (*citizenship premium*) in eine heikle De-

batte. Er verknüpft die Möglichkeit von Einwanderung mit einer legitimierte Diskriminierung in Form von höheren Steuern oder verzögertem Zugang ebendieser Personen zu Sozialsystemen. Seine Begründung dafür ist, dass sie ja *per definitionem* die größten GewinnerInnen von Migration sind. Obwohl seine Position eine etwas befremdliche ist, sind die – teils philosophisch schwierigen – Fragen und die Perspektiven in Zusammenhang mit Migration solche, mit denen sich Europa in den nächsten Jahren wohl noch intensiv beschäftigen muss.

Plutokratie und Populismus

Weniger befremdlich, dafür mit einem unangenehmen Nachgeschmack für die LeserInnen, ist das letzte große Kapitel, das sich mit der Prognose für das kommende Jahrhundert befasst. Dem Autor ist durchaus bewusst, dass Prognosen, insbesondere wenn sie die Zukunft betreffen, besonders schwierig sind. Trotz der damit verknüpften Unsicherheiten ist es anregend, sich mit seinen Einschätzungen auseinanderzusetzen. Diese beinhalten allerdings wenig Zuversicht. Vor allem gegen Ende des Kapitels zeigt Milanović zwei große Problemfelder auf, die die westliche Welt bereits jetzt betreffen.

In den USA ist dies die Tendenz zur Plutokratie mit all seinen negativen demokratiepolitischen Folgen. In Europa hält er das Aufkommen der Plutokratie wegen der Mehrparteiensysteme für eher unwahrscheinlich und sieht vielmehr den Populismus durch rechtspopulistische Parteien aufkommen. Während die Plutokraten an der Globalisierung festhalten, nehmen sie in Kauf, die Interessen der breiten Mehrheit zu missachten, und opfern somit die De-

mokratie. Anders verhält sich der Populismus: Dieser hält eine "Scheindemokratie" (S. 221) aufrecht, um sich von der Globalisierung abzukoppeln.

Fazit

Ungewöhnlich für einen Ökonomen der Gegenwart, lässt Branko Milanović neben vielen empirischen Belegen auch politische, historische und philosophische Betrachtungen in das vorliegende Buch einfließen. Diese bereichern und ermöglichen es einer breiten Leserschaft, neue Erkenntnisse zu gewinnen. Die vielen interessanten und explizit gekennzeichneten Exkurse machen das Buch zudem kurzweilig und erlauben kleine thematische Ausflüge innerhalb der umfassenden Kapi-

tel. Seine originellen Ansätze, wie die Betrachtungsweise der Welt als ein einziges Land, tun gut in der (erfreulichen) Vielfalt der Bücher zu Ungleichheit, deren Wert an dieser Stelle keineswegs gemindert werden soll, deren Kreativität jener von Milanović jedoch manchmal hinterherhinkt.

Michael Ertl

Literatur

- Kuznets, Simon, Economic Growth and Income Inequality, in: The American Economic Review 45/1 (1955) 1-28.
Piketty, Thomas, Das Kapital im 21. Jahrhundert (München 2014).
Scheidel, Walter, The Great Leveler. Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century (Princeton 2017).

Zunehmende Ungleichheit der Vermögensverteilung

Rezension von: Michael Schneider,
Mike Pottenger, John E. King,
The Distribution of Wealth – Growing
Inequality?, Edward Elgar,
Cheltenham 2016, gebunden, 214 Seiten,
£ 75; ISBN 978-1-783-47643-5.

Das vorliegende Buch ist eine überarbeitete Neuauflage des 2004 erschienenen Bandes „The Distribution of Wealth“. Die grundlegenden Neuerungen im Vergleich zur ersten Auflage bestehen in einer Erweiterung um die seit damals stattgefundenen internationalen Studien zur Vermögensverteilung sowie einer Auseinandersetzung mit der von Thomas Piketty in seinem Bestseller „Capital in the 21st Century“ entwickelten Theorie der Vermögensverteilung.

Erklärtes Ziel der Autoren ist es, die Frage zu beantworten, ob wir in den letzten Jahrzehnten von steigender Ungleichheit in der Vermögensverteilung sprechen können. Für die Beantwortung dieser Frage präsentieren sie keine neuen Daten, sondern tragen in Kapitel 3 existierende Studienergebnisse zusammen. Nicht inkludiert sind dabei allerdings die 2012 erstmals veröffentlichten Ergebnisse des „Household Finance and Consumption Survey“ (HFCS), welcher neue Daten zur Vermögensverteilung in den Euro-Ländern enthält.¹

Im Vergleich zu der Art, in der Piketty in seinem bereits erwähnten Buch Statistiken präsentiert, ist dieser Teil sehr trocken geraten. Anstatt wie Piketty statistische Ergebnisse durch Grafiken

und historische Kontextualisierungen zu veranschaulichen, werden in diesem Kapitel Studienergebnisse eher aneinandergereiht und in teilweise sehr langen Tabellen präsentiert. Grafiken, die den Verlauf von Verteilungskennzahlen über die Zeit illustrieren, fehlen gänzlich.

Die Schlussfolgerungen, welche die Autoren aus diesem Vergleich ziehen, stimmen grob mit jenen von Piketty überein: In den meisten Ländern stieg die Ungleichheit bis 1913 an, nahm bis Mitte der 1970er-Jahre ab und stieg von da an wieder an. Die Autoren weisen hier allerdings zu Recht darauf hin, dass derartige Vergleiche mit einer gewissen Vorsicht genossen werden müssen, da sich die verschiedenen Studien in Hinblick auf Methode und Datengrundlage teilweise stark voneinander unterscheiden.

Der Überblick zu den verschiedenen Studienergebnissen macht insgesamt rund ein Drittel des Buches aus. Die restlichen Kapitel ordnen sich inhaltlich um dieses Kapitel an. So bietet Kapitel 2 eine kurze, sehr zugängliche Einführung in die verschiedenen Arten, Ungleichheit zu messen (z. B. Anteil des obersten Perzentils, Gini-Koeffizient, 40/40-Verhältnis). Die danach folgenden Kapitel wiederum beschäftigen sich mit den Determinanten der Vermögensverteilung (Kapitel 4), Erklärungen für Entwicklungstrends in der Vermögensverteilung (Kapitel 5), normativen Ansichten darüber, wie Vermögen verteilt sein sollte (Kapitel 6), den Möglichkeiten zur Umverteilung von Vermögen (Kapitel 7) und den eventuellen sozialen Kosten solcher Umverteilungsmaßnahmen (Kapitel 8).

Bei der Behandlung der Gründe für die Ungleichverteilung von Vermögen (Kapitel 4) gehen die Autoren zunächst

auf die Motive für die Vermögensakkumulation ein. Gegenübergestellt werden hier zwei Sichtweisen: Auf der einen Seite steht die im ökonomischen *Mainstream* sehr einflussreiche Sicht, dass Nutzen für den Menschen hauptsächlich durch Konsum und Freizeit entsteht. Vermögen stiftet in dieser Sicht dadurch Nutzen, dass die Vermögensgüter entweder zum aktuellen Konsum beitragen (z. B. ein Haus) oder in Form von Ersparnissen zukünftigen Konsum ermöglichen. Auf der anderen Seite steht die Ansicht, dass Zufriedenheit stark mit sozialem Status zusammenhängt und Vermögen seinem Besitzer zu diesem Status verhilft.

Diese Unterscheidung trifft man im Buch mehrmals wieder, etwa bei der Frage, welche Rolle die Altersstruktur für die Vermögensungleichheit spielt (Kapitel 4). Wenn Vermögen primär deshalb akkumuliert wird, weil es für zukünftigen Konsum gedacht ist, so würde Ungleichheit automatisch dadurch entstehen, dass Menschen sich in unterschiedlichen Phasen ihres Lebenszyklus befinden: Während junge Menschen gerade erst damit angefangen haben, Ersparnisse fürs Alter aufzubauen, sind die etwas älteren schon weiter fortgeschritten in diesem Prozess und dementsprechend vermögender. Diese Sicht legitimiert damit in gewisser Weise Vermögensungleichheit.²

Wird Vermögen allerdings vor allem aus Statusgründen akkumuliert, dann dient es weder direkt der Altersvorsorge, noch kann man davon ausgehen, dass diese Vermögen im Laufe des Lebens von ihrem Besitzer aufgebraucht werden. Was wir stattdessen erhalten, ist eine Gesellschaft, in der Erbschaften zunehmend die individuelle Positi-

on in der Vermögensverteilung bestimmen.

Außerdem spielt diese Unterscheidung im Buch bei der Diskussion über die möglichen Auswirkungen von Vermögensbesteuerung (Kapitel 8) eine Rolle: Dient Vermögen primär als Mittel zum Konsum, so könnte eine Besteuerung von Vermögen dazu führen, dass Menschen weniger Bemühungen in die Anhäufung von Vermögen stecken und stattdessen mehr Freizeit genießen, was sich negativ auf das BIP auswirken würde. Geht es aber bei Vermögen zu einem großen Teil um sozialen Status, so würde eine progressive Vermögensbesteuerung die Bemühungen der Reichen nicht reduzieren, sondern könnte sie sogar anstacheln, da es ja weiterhin nur darum geht, nicht an relativer Position zu verlieren.

Bei der Beantwortung der Frage, ob Veränderungen in der Vermögensverteilung gewissen Gesetzmäßigkeiten unterliegen (Kapitel 5), orientieren sich die Autoren an der Theorie von Piketty, der zufolge die Vermögensungleichheit dann zunimmt, wenn die Ertragsrate auf Kapital (r) größer ist als die Rate des Wirtschaftswachstums (g). Dieses Kapitel bietet eine Zusammenfassung von Pikettys Thesen sowie der Kritik, die daran bisher geäußert wurde.³

Wie soll nun ungeachtet des Ist-Zustandes der Sollzustand aussehen? Für die Beantwortung dieser keineswegs leichten Frage wählen die Autoren einen sehr guten Zugang, indem sie hierfür verschiedene Schulen zu Wort kommen lassen. Dabei spannt Kapitel 6 einen Bogen von der konservativen Sichtweise („Der Kontinuität zwischen Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft ist am besten gedient, wenn privates Eigentum unantastbar

und frei vererbbar ist.“), über die liberale („Umverteilung ist nur dann zu rechtfertigen, wenn Eigentum zuvor auf unrechtmäßige Weise erworben wurde.“) und utilitaristische („Umverteilung ist immer dann rechtfertigbar, wenn sie zum Glück der größten Zahl beiträgt.“), bis hin zur egalitären Sicht („Vermögen sollte ausreichend gleich verteilt sein, um Gleichheit der individuellen Möglichkeiten sicherzustellen.“) und John Rawls' Theorie einer gerechten Welt („Schleier der Unwissenheit“).

Eine Diskussion darüber, wie nun der Ist-Zustand an den Soll-Zustand herangeführt werden kann, findet sich in den letzten Kapiteln 7 und 8. Diese beinhalten eine Aufzählung bekannter Instrumente: Vermögenssteuern, Kapitalertragssteuern, Erbschafts- und Schenkungssteuern sowie die Stärkung öffentlichen Eigentums. Als Hürden auf diesem Weg werden genannt die weitverbreiteten Vorstellungen, dass Umverteilung von Vermögen langfristig zu einem substanziellen Rückgang des Gesamtvermögens führt oder kurzfristig mit hohen sozialen Übergangskosten einhergeht. Darüber hinaus existieren falsche Vorstellungen von bestehenden Verteilungsverhältnissen (Ungleichheit wird unterschätzt) und wie diese zustande kommen (Leistung vs. Erbschaft). Die größere politische Einigkeit kleiner Interessengruppen wird ebenfalls als Faktor diskutiert.

Was in diesem Kapitel sowie in jenem über die Gründe für wachsende Ungleichheit meiner Meinung nach fehlt, ist eine Diskussion über Machtverschiebungen die sich im Zuge der Globalisierung ergeben haben. Diese werden zwar in beiden Kapiteln jeweils kurz angedeutet, aber nicht wirklich ausgeführt. Diesbezüglich wäre also

hinzuzufügen, dass uneingeschränkter internationaler Waren- und Kapitalverkehr zu einem Steuerwettbewerb zwischen den Staaten und einem Lohnwettbewerb zwischen Arbeitskräften verschiedener Volkswirtschaften führt, von dem in beiden Fällen eine reiche Elite profitiert.⁴ Auch nehmen typisch neoklassische Erklärungsmuster (z. B. die Auswirkung von Steuern auf die Entscheidung zwischen Arbeit und Freizeit) hier einen großen Raum ein, obwohl man an dieser Stelle postkeynesianische Argumente (Wirkung von Umverteilung auf die effektive Nachfrage) stärker in den Vordergrund stellen könnte.

Alles in allem ist das Buch eine interessante Einführung rund um das Thema Vermögensungleichheit, dessen Teil über die Entwicklung von Verteilungsverhältnisse man etwas anschaulicher hätte gestalten können.

Bernhard Schütz

Anmerkungen

- ¹ Siehe hierzu z. B. Vermeulen, Philip, How fat is the top tail of the wealth distribution? (= EZB-Working Paper No. 1692, Frankfurt am Main 2014).
- ² Die Autoren konstatieren unter Bezugnahme auf die relevante Literatur, dass diese Form der Erklärung weit davon entfernt ist, die Ungleichheit in der Vermögensverteilung erschöpfend zu erklären.
- ³ Zu Letzteren zählen u. a., dass der Konsum aus Kapitaleinkommen und deren Besteuerung darin nicht berücksichtigt werden.
- ⁴ Siehe hierzu z. B. Kapeller, Jakob; Schütz, Bernhard; Springholz, F., Internationale Tendenzen und Potenziale der Vermögensbesteuerung, erscheinend in: Dimmel, Nikolaus; Hofmann, Julia; Schenk, Martin; Schürz, Martin (Hrsg.), Handbuch Reichtum (Innsbruck 2017).

Schrumpft die Mittelschicht in Europa?

Rezension von: Daniel Vaughan-Whitehead, *Europe's Disappearing Middle Class? Evidence from the World of Work*, Edward Elgar, Cheltenham, und International Labour Office, Genf 2016, 648 Seiten, gebunden, £ 135; ISBN 978-1-786-43059-5.

Das vorliegende Buch entstand aus einem Projekt der Internationalen Arbeitsorganisation (International Labour Organisation, ILO), bei dem ExpertInnen aus 15 Ländern die Veränderung der Mittelschicht und den Zusammenhang mit Arbeitsmarktentwicklungen untersuchten. Um den LeserInnen Aufzählungen von Länderlisten zu ersparen, versucht diese Rezension einen Überblick über die drei Grundfragen zu geben, die das Buch für jedes Land einzeln adressiert. Dabei stützt sie sich hauptsächlich auf das Kapitel des Herausgebers Daniel Vaughan-Whitehead mit Rosalia Vazquez-Alvarez und Nicolas Maître, allesamt ÖkonomInnen der ILO-Abteilung Inclusive Labour Markets, Labour Relations and Working Conditions (INWORK).

Diese drei Leitfragen sind nun: Erstens, wie sieht die Ungleichheit über die gesamte Breite der Einkommensverteilung aus? Die herrschende ökonomische Debatte fokussierte über Jahrzehnte auf die niedrigen Einkommen (d. h. Armut), und seit Thomas Pikettys Arbeiten mit Koautoren wie Emmanuel Saez und (eingeschränkt) Tony Atkinson stellt sie nun auf die obersten Einkommensgruppen ab. Im Gegensatz zu dieser Konzentration auf

die Ränder fokussiert das Buch auf die Mitte der Einkommensverteilung. Somit arbeiten die AutorInnen auch nicht mit Perzentils-Relationen, die das (Markt-)Einkommen einer hohen und einer niedrigen Einkommensgruppe in Verhältnis setzen (wie z. B. 90-10 oder 80-20) und unverändert bleiben, wenn die Mitte in beide Richtungen ausdünn.

Die zweite Leitfrage, die das Buch untersucht, bezieht sich auf die Aspekte des Arbeitsmarkts und insbesondere der Arbeitsbeziehungen, die Mitursachen für die steigende Ungleichheit sind. Hier haben die ILO und ihr ExpertInnen-Netzwerk einen entscheidenden Vorteil gegenüber den meisten (auch Arbeitsmarkt-)ÖkonomInnen, da ihr detailliertes vergleichendes Wissen über Arbeitsmarktinstitutionen in dieser geballten Form wohl einzigartig ist.

Die dritte Frage, die das Buch am Anfang aufwirft, die allerdings nicht so eingehend bearbeitet wird wie die ersten beiden, ist jene nach dem Einfluss langfristig wirkender Arbeitsmarktfaktoren auf die Einkommensverteilung im Vergleich zu kurzfristigen Krisenerscheinungen.

Die Definition der Mittelschicht ist zwangsläufig arbiträr. Das Überblickskapitel spricht die Breite der möglichen Konzepte an, aufgrund derer eine Mittelschicht abgegrenzt werden kann: Auch wenn Einkommen die gängigste Basis ist, können Vermögen und Kapitalbesitz, die Berufssituation sowie die Selbsteinschätzung mindestens ebenso plausibel oder zumindest ergänzend die relative Position einer Person oder eines Haushalts innerhalb der Gesellschaft begründen.

Die Länderbeiträge nehmen denn auch vereinzelt auf die breitere Mittelschichtsdefinition Bezug, die AutorIn-

nen verwenden jedoch hauptsächlich – und im Überblickskapitel ausschließlich – Einkommen, um die Mittelschicht abzugrenzen. Gerade ein Debattenbeitrag, der sich ausdrücklich auf die Arbeitswelt als Grund für Entwicklungen der Mittelschicht bezieht, hätte durch etwas mehr Breite bei dieser Frage gewinnen können.

In Bezug auf Vermögen ist zudem das Argument fehlender Daten nicht mehr stichhaltig. Ebenso wie mit dem verwendeten EU-SILC-Datensatz von Eurostat („EU Survey of Income and Living Conditions“) vergleichbare Einkommensdaten verfügbar sind, gibt es mit dem „Household Finance and Consumption Survey“ (HFCS) des europäischen Systems der Zentralbanken über die Länder des Euroraums hinweg vergleichbare Informationen zu Vermögen.

Fessler und Schürz (2017) verwenden im österreichischen Sozialbericht diese Datenbasis. Sie zeigen, dass die Mittelschichtkonzepte nach Einkommen, Vermögen und Konsum einander zwar überlappen, aber keineswegs zu einer eindeutigen Zuordnung von Haushalten in Gruppen führen. Ganz im Gegenteil, wenn jeweils die mittleren 60% bei Nettoäquivalenzeinkommen, Nettovermögen und Äquivalenzkonsum betrachtet werden, zählen über 90 Prozent aller Haushalte in mindestens einer Definition zur Mittelschicht. Zugleich sind aber nur etwa 20 Prozent Teil einer stabilen Mittelschicht – wenn diese auf einem umfassenden Konzept beruht, das nicht nur einen Einzelindikator verwendet.

Gemäß ILO-Definition gehören zur Mittelschicht jene Personen, die über ein Einkommen zwischen 60 und 200 Prozent des Medianeinkommens des jeweiligen Landes verfügen. Die Unter-

grenze wird dabei etwas beiläufig mit der Niedrigeinkommensgrenze von Eurostat begründet (diese liegt bei zwei Drittel, also 66,6 Prozent, des Brutto-Stundenmedianeinkommens). Warum nicht ein gewisser Abstand zur Armutsgrenze gewählt wurde, wie etwa von Fessler und Schürz (2017) sowie Derndorfer und Kranzinger (2017), bleibt unerklärt. Die Obergrenze wird überhaupt postuliert.

Die Trends bei der Mittelschicht in den EU-Ländern in den zwei Perioden 2004-2006 und 2008-2011 sind unterschiedlich, wie auch Derndorfer und Kranzinger (2017) auf derselben Datenbasis feststellen. Allerdings ist die Einteilung der Länder in fünf Kategorien im Buch nur beschränkt aussagekräftig. Drei Positivszenarien umfassen 15 Länderepisoden: eine wachsende Mitte, eine wachsende untere Mitte sowie eine wachsende Mitte und Oberschicht. Zwei Szenarien einer schrumpfenden Mittelschicht betrafen 13 Länderepisoden sowie Europa als Gesamtes: Diese bestehen aus einer schrumpfenden oberen Mitte sowie einer wachsenden Mitte und Unterschicht.

Insbesondere die Klassifikation von Österreich als ein „aufholendes“ Land mit einer wachsenden Mitte und Oberschicht, gemeinsam mit der Slowakei, Lettland, Polen und Zypern, ist weder durch die Daten gedeckt noch konzeptionell einleuchtend. Es widerspricht auch den Ergebnissen von Derndorfer und Kranzinger (2017) für Österreich, die eine schrumpfende Mitte feststellen, wenn diese auch mit 2004 bis 2013 einen etwas abweichenden Zeitraum betrachten.

Süd- und osteuropäische Länder wie Spanien, Polen, Estland oder Lettland dagegen machten mit ihrer verhältnis-

mäßig schmälere Mittelschicht vor der Wirtschaft- und Finanzkrise dagegen tatsächlich einen Aufholprozess durch – der zum Teil allerdings seither in einen Rückfall gemündet ist: Gerade die Mittelschicht von Ländern wie Spanien, Griechenland, Zypern, Estland oder Slowenien schrumpft seit 2008 besonders deutlich.

Zwei weitere, klare Erkenntnisse aus dem Vergleich der EU-Staaten sind allerdings zentral für die Botschaft des Buches: Erstens schrumpfte die Mittelschicht nach der Krise tendenziell sowohl als Anteil an allen Haushalten als auch gemessen an deren Anteil am gesamten Einkommen. Und zweitens gab es einen Zusammenhang zwischen einer schrumpfenden Mittelschicht und steigender Ungleichheit an den äußeren Rändern der Einkommen (gemessen durch die 90/10-Perzentilsrelation).

Übliche Determinanten in herkömmlichen Analysen der Mittelschicht sind die Erwerbsquote, die Anzahl von Erwerbstätigen pro Haushalt, das Pensionsalter, Ausbildung und Haushaltszusammensetzung, Migration, das Steuersystem und die Einkommensverteilung. Öfter vernachlässigt wird die Arbeitslosenrate, ein Fehler, den dieses Buch nicht begeht – die meisten Beiträge beziehen die Arbeitslosigkeit explizit als einen erklärenden Faktor mit ein.

Interessant ist in diesem Zusammenhang hauptsächlich die Einkommensverteilung. Vor allem bei der funktionalen Einkommensverteilung – wo stagnierende Einkommen einer weiter steigenden Produktivität gegenüberstehen – zeigt sich, dass der Anteil der Mittelschicht am Gesamtkuchen sinkt. Bei der personellen Einkommensverteilung wuchs das Einkommen der un-

teren Einkommensschichten am schwächsten beziehungsweise schrumpfte am stärksten, danach kommt das Wachstum der Einkommen der Mittelschicht, und am stärksten wuchsen die oberen Einkommen, wie auch die OECD (2015) feststellte. Nur einzelne, vor allem osteuropäische Länder vor der Krise weisen einen U-förmigen Verlauf der Wachstumsraten auf, also am schwächsten wachsende Einkommen bei der Mittelschicht. In manchen Ländern, vor allem in den Niederlanden, hat diese Entwicklung dazu geführt, dass sich die Mittelschicht zunehmend verschuldet.

Des Pudels Kern im Beitrag der ILO-AutorInnen sind die politischen Arbeitsmarktfaktoren, die auf die beschriebenen ökonomischen Aspekte einwirken: Zunächst wird die Polarisierung des Arbeitsmarktes durchaus breiter als in ökonomischen Standardtheorien zu qualifikationsverzerrtem technologischen Fortschritt verstanden. Der Blick auf Branchen und nicht nur Berufe macht es möglich, den Rückgang des Industriesektors und somit die Frage der Industriepolitik als Arbeitsmarktpolitik und Verteilungspolitik zu verstehen. Weiters führen die AutorInnen die Ausweitung atypischer Beschäftigungsverhältnisse aufgrund der politischen Arbeitsmarktreformen der 1990er als einen Grund für die schrumpfende Mittelschicht an. Die Länderkapitel beschreiben im Detail, wie befristete Arbeitsverträge, (unfreiwillige) Teilzeitarbeit, Leiharbeit, unklare Arbeitsverhältnisse und auch „neue selbstständige“ Arbeit (von den AutorInnen hart als fingierte oder betrügerische selbstständige Arbeit bezeichnet) zunehmend die Mittelschicht betreffen. Diese ökonomische Unsicherheit und die Erwerbsunterbrechungen können

nicht nur zu Abstiegsängsten führen, sondern auch zu einer realen Ausdünnung der Mittelschicht nach unten.

Drittens erklärt der Abbau von Gewerkschaftsmacht, der mit einem rückläufigen Abdeckungsgrad von Kollektivverträgen einherging, die Schwächung der Mittelschicht. Das fand einerseits in von der Krise besonders betroffenen Ländern wie Griechenland, Spanien und Irland statt, andererseits mit längerfristigen Tendenzen in Deutschland, Großbritannien und Italien. Ausnahmen mit stabilem sozialen Dialog sind Belgien, Frankreich, die Niederlande und Schweden; auch Österreich wäre hier wohl dazuzuzählen.

Schließlich spielt Beschäftigung im öffentlichen Sektor für die Mittelschicht eine zentrale Rolle. Während dessen Aufstockung in den vorangegangenen zwei Jahrzehnten den Ausbau der Mittelschicht unterstützte, mündete die Austeritätspolitik, die bald nach der Krise einsetzte, unter anderem in Nulllohnstunden und Stellenkürzungen im öffentlichen Dienst. Zusätzlich zu einer Reduktion dieser typischen Mittelschicht-Beschäftigungsbereiche wurde auch ihre Struktur verändert – so nahmen befristete Arbeitsverhältnisse im öffentlichen Sektor und die Ausgliederung vormals öffentlich erbrachter Leistungen zu, und Stellenvorrückungen und die Laufbahnentwicklung wurden gebremst. Besonders stark betraf diese Auswirkungen südeuropäische Länder wie Spanien und Griechenland, aber auch Großbritannien. Die Auswirkungen etwa im Bildungs- und Gesundheitssystem treffen die Mittelschicht sowohl als ArbeitnehmerInnen als auch als NutzerInnen öffentlicher Leistungen. Diesen Aspekt der politischen Veränderungen führen die ILO-

AutorInnen verständlicherweise nicht sehr detailliert aus, weil ihr Fokus in diesem Band auf der Arbeitswelt liegt.

Die Frage nach den Auswirkungen einer verschlechterten Versicherungsfunktion des Sozialstaats aufgrund der oben beschriebenen Entwicklungen hätte allerdings gerade auch unter dem Aspekt der Inklusion und der Erwerbsbeteiligung durchaus mehr Beachtung verdient, als sie erfährt. Ist doch der Sozialstaat in vielen Ländern die Versicherung der Mittelschicht für die Mittelschicht, der das Abgleiten in untere Schichten aufgrund unkontrollierbarer Ereignisse wie Krankheit, Kündigung oder kurzfristiger Arbeitsunfähigkeit aus unterschiedlichsten Gründen verhindert. Es ist somit zu erwarten, dass ein so fundamentaler Angriff auf den Sozialstaat, wie er in vielen Ländern im Gefolge der Krise stattfand, auch längerfristig nachhaltigen Einfluss auf die Größe und Stabilität der Mittelschicht hat. Das Buch behandelt diesen Punkt allerdings nur en passant.

Auch die Frage nach dem Einfluss umverteilender Staatsmaßnahmen wird von dem Buch angesprochen. Allerdings beziehen sich die AutorInnen nur auf Steuern, während Derndorfer/Kranzinger (2017) zeigen, dass die umverteilende Wirkung von Steuern und Transfers zusammengefasst die stärksten Auswirkungen von ihren untersuchten Einflussgrößen (Haushaltszusammensetzung, Arbeitslosigkeit, Umverteilung und Anteil von PensionistInnen) auf die Größe der Mittelschicht in europäischen Ländern hat.

Positiv zu betonen ist, dass die ILO-AutorInnen zwar ihr Hauptaugenmerk auf andere internationale Organisationen und politische Institutionen wie OECD, IWF und Europäische Kommission richten, aber durchaus auch post-

keynesianische und andere heterodoxe ÖkonomInnen zitieren. So übernehmen sie etwa Steven Pressmans Einschätzung zur Frage der Bedeutung der Mittelschicht – aus einer postkeynesianischen Sicht ist natürlich die Nachfrage der Mittelschicht zentral.

Insgesamt liefert das Buch einen äußerst detaillierten, länderspezifischen Überblick über die Einkommensentwicklung der Mittelschicht. Besonders hervorzuheben sind die Kapitel zu Belgien, Großbritannien, Italien, den Niederlanden, Portugal und zum Niedergang der griechischen Mittelschicht. Es ist bedauerlich, dass Mittelschichtsdefinitionen, die nicht auf Einkommen basieren, nur vereinzelt und jedenfalls nicht systematisch einen Platz eingeräumt bekommen.

Innovativ ist jedoch die Verbindung dieser Daten mit der Analyse von Arbeitsmarktentwicklungen. Diese ist von den ILO-AutorInnen am intensivsten ausgeführt, aber auch einzelne Länderkapitel wie Großbritannien oder Spanien bieten eine nützliche Analyse dieser Zusammenhänge. Besonders gewinnbringend sind hier die Fallbeispiele, die den Länderkapiteln beigegeben sind. Auch wenn sie die einheitliche Linie des Buches unterbrechen, bieten sie doch einen spannenden Einblick in spezifische Verhältnisse und aktuelle Problemstellungen der untersuchten Staaten. LeserInnen, die sich für die Mittelschicht in Europa in den 2000ern interessieren bzw. sich über aktuelle Entwicklungen in Bezug auf die Mittelschicht in Europa informieren wollen, ist das Buch als Nachschlagewerk und als aktuelle Lektüre sehr zu empfehlen.

Was das Buch nicht bietet – und das kann durchaus als eine fundamentale Auslassung betrachtet werden –, ist

eine tiefer gehende Analyse der gesellschaftlichen Machtverhältnisse, die zu den beschriebenen Phänomenen führt. Indem das Buch Fragen der gesellschaftlichen Produktionsweise nicht stellt und somit den Begriff der Klasse nicht berührt, kann es – zwar tiefer als andere, aber dennoch – nur an der Oberfläche der Frage von Interessengegensätzen kratzen. Für politische Auseinandersetzungen läuft somit, wie Kadritzke (2016) feststellt, eine Ausrichtung an der Mitte Gefahr, dass die Interessen von EigenheimbesitzerInnen zur Vermeidung einer Vermögenssteuer eingespannt werden und jene von neuen, prekären Selbstständigen für jene des klassischen „Mittelstands“ aus AnwältInnen, ÄrztInnen, NotarInnen usw.

Gerade mit dem Vorwort aus Zitaten politischer VertreterInnen aus den unterschiedlichen Ländern, spricht das Buch den politischen Aspekt der Frage „Schrumpft die Mitte?“ an: Die Mitte ist gerade jetzt gesellschafts- und wirtschaftspolitisch so relevant, weil sie erklärter „Sehnsuchtsort“ (Vogel [2009]) der europäischen, leistungsorientierten Wirtschaften ist und weil sich aus dem wahrgenommenen Abstand zwischen Wunsch und Wirklichkeit politische Verschiebungen ergeben – in Europa derzeit hauptsächlich hin zu rechtspopulistischen Parteien.

Ohne ein glaubwürdiges Versprechen einer stabilen Mittelschicht stellt sich die Frage der Legitimität von Leistungsgesellschaften, wie Kronauer (2008) betont. „Unsicherheit und Angst vor sozialem Abstieg und sozialem Ausschluss haben in vielen Gesellschaften die Mittelklasse erreicht“, wie auch die OECD (2015) feststellte. Die ökonomische Verteilungsfrage hat somit eine politische Dimension und Ur-

genz bekommen. Das Buch überlässt es allerdings den LeserInnen, aus den Veränderungen der Mittelschicht und den dokumentierten wirtschaftspolitischen Maßnahmen Schlussfolgerungen zu ziehen. Es wird kein Präjudiz geübt, und der Ton bleibt technisch neutral und wissenschaftlich abwägend – wie es einer internationalen Organisation bekommt.

Miriam Rehm

Literatur

- Derndorfer, Judith; Kranzinger, Stefan, The Convergence of the Middle Class. New Evidence for Europe (= INEQ Working Paper Series 7, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien 2017).
- Fessler, Pirmin; Schürz, Martin, Zur Mitte in Österreich, in: Sozialbericht des Bundesministeriums für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz 2015-2016 (Wien 2017) 269-292.
- Kadritzke, Ulf: Zur Mitte drängt sich alles, in: Prokla 185/46 (2016) 639-659.
- Kronauer, Martin: Verunsicherte Mitte, gespaltene Gesellschaft?, in: WSI-Mitteilungen 7 (2008).
- OECD, In It Together. Why Less Inequality Benefits All (Paris 2015).
- Vogel, Bertrand, Wohlstandskonflikte. Soziale Fragen, die aus der Mitte kommen (Hamburg 2009).

Ein Requiem für den amerikanischen Traum

Rezension von: Noam Chomsky,
Requiem for the American Dream.
The 10 Principles of Concentration
of Wealth & Power, hrsg. von Peter
Hutchison, Kelly Nyks und Jared P. Scott,
Seven Stories Press, New York 2017,
192 Seiten, broschiert, \$ 19,90;
ISBN 978-1-609-80736-8.

Für ihn gibt es keine andere Lebenshaltung, als alles in Frage zu stellen. Dies kennzeichnet den berühmten Sprachwissenschaftler Noam Chomsky auch noch mit 89 Jahren. Ihm ist weder die Radikalität des Denkens noch die Klarheit der Formulierung verloren gegangen. Von beidem zeugt sein neues Buch. Der Titel avisiert, dass es um Grundsätzliches gehen soll.

Das Buch basiert auf dem Film „Requiem for the American Dream“, und dies erleichtert seine Lesbarkeit, da der Inhalt in Thesenform mit knappen historischen Belegen präsentiert wird. Da es sich um ein Begleitbuch zu einem Dokumentarfilm handelt, sind auch ansprechende Illustrationen eingebaut. Es handelt sich um kein wissenschaftliches Werk, und manche Überlegungen sind holzschnittartig, doch die Relevanz der gesellschaftskritischen Einschätzung wird dadurch nicht beeinträchtigt.

Zu Reichtum und sozialer Ungleichheit erscheinen laufend neue interessante Bücher. Viele Aspekte der Vermögensungleichheit werden detaillierter als bei Chomsky abgehandelt. Doch Chomsky ist es, der die großen gesellschaftlichen Linien nachzeichnet

und die Dinge beim Namen nennt. Und dies macht sein Buch zu einem besonderen. In seinem Text spricht Chomsky gesellschaftspolitisch Klartext, und es werden wesentliche Fragen nicht nur gestellt, sondern auch beantwortet. Vieles an seinen gesellschaftspolitischen Thesen erinnert an das bekannte Märchen von Hans Christian Andersen, „Des Kaisers neue Kleider“. Dort sehen auch alle die Nacktheit des Monarchen, aber nur ein Kind wagt es, diese auch anzusprechen.

Dieser Mut, Fakten zu benennen, fehlt in vielen aktuellen gesellschaftspolitischen Debatten zu Vermögenskonzentration, -besteuerung und Privateigentum. Opportunismus in der wissenschaftlichen Gemeinschaft verhindert, dass das Offensichtliche gesagt wird. Ansichten, die früher als *Mainstream*-Positionen galten, werden heute als radikal und extremistisch zurückgewiesen.

Anders bei Noam Chomsky: Er handelt das Thema anhand von zehn Prinzipien ab.

Prinzip Nummer 1: Einschränkung der Demokratie. Chomsky zitiert eingangs James Madison (1751-1836), einen der Gründerväter der Vereinigten Staaten, der geschrieben hat, dass das zentrale Anliegen in einer anständigen Gesellschaft sein müsse, „die Minderheit der Reichen gegen die Mehrheit zu schützen“. Die Mehrheit könnte die Institution des Privateigentums unsicher werden lassen. Das Spannungsverhältnis zwischen Demokratie und Vermögenskonzentration ist ein uraltes. Doch der Niedergang der Demokratie wurde insbesondere in den letzten Jahrzehnten vorangetrieben.

Prinzip Nummer 2: Gestaltung der Ideologie. Auf jede Kritik an der Vermö-

genskonzentration wird mittels Diffamierung der Kritiker reagiert. In den USA ist es der Vorwurf, antiamerikanisch zu sein.

Prinzip Nummer 3: Umgestaltung der Wirtschaft. Die Politik zielt seit den 1980er-Jahren auf ein Vergrößern der Unsicherheit der ArbeiterInnen. Chomsky zitiert den früheren Vorsitzenden der US-amerikanischen Notenbank, Alan Greenspan, der seinen Erfolg offen über eine „*greater worker insecurity*“ erklärte.

Prinzip Nummer 4: Verschiebung der Lasten. In den 1960er- und 1970er-Jahren war die Steuerbelastung von Vermögen weit höher und das Wirtschaftswachstum trotzdem stärker. Die Steuersenkungen für die Reichen können nicht damit begründet werden, dass sie die Investitionen erhöhen.

Prinzip Nummer 5: Attackieren von Solidarität. Den Menschen wird einge-redet, dass sie sich nur um sich selbst kümmern sollen. Ökonomen behaupten ein egoistisches Wesen des Menschen. Dieser suche rational den eigenen Nutzen zu maximieren. Doch der Begründer der Volkswirtschaftslehre, Adam Smith, formulierte nicht nur den vielzitierten Satz von der unsichtbaren Hand des Marktes, sondern ging auch vom Mitgefühl des Menschen aus. Dieses Mitgefühl, was Menschen grundsätzlich eigen ist, soll ihnen im Neoliberalismus ausgetrieben werden.

Prinzip Nummer 6: Die Regulatoren an die Leine nehmen. Während Keynesianer noch davon träumen, mittels Re-Regulierung den Kapitalismus zu zähmen und in die goldenen 1960er- und 1970er-Jahre zurückzukehren, beschreibt Chomsky, wie das kapitalistische Geschäft läuft. Als Beispiel nennt Chomsky hier Robert Rubin, der sich geschickt zwischen US-Regierung und

Finanzsektor bewegte und die These von den Drehtüren zwischen Finanzaufsicht und Banken eindrucksvoll belegt. Zuerst werden die Gesetze zugunsten der Finanzakteure geschrieben, und dann wird auf deren Basis viel Geld verdient.

Prinzip Nummer 7: Organisieren von Wahlen. Die Unternehmer und Finanzanleger zählen, und nicht die Wähler, lautet das Urteil von Chomsky. Sein Beispiel ist die Entscheidung des Obersten Gerichtshofes in den USA „Citizen United vs. Federal Election Commission“ im Jahr 2010. Hier wurde rechtlich eine zusätzliche Schleuse für eine wirksame Politikbeeinflussung durch Reiche geöffnet. Unbegrenzte Förderung durch Unternehmen, ermöglicht über politische Aktionskomitees, wurde bizarrerweise mit dem Recht auf freie Meinungsäußerung begründet. Chomsky spricht von einem Teufelszirkel: Reaktionäre Präsidenten ernennen konservative Richter, die ihrerseits den mächtigen Reichen den Weg zur Politikbeeinflussung ebnen. Die mit Vermögenskonzentration einhergehende Machtkonzentration verändert den Entstehungsprozess von Gesetzen zugunsten der (Groß-)Unternehmen, und Wahlen verlieren an Bedeutung.

Prinzip Nummer 8: Den Pöbel in der Schlinge halten. Was mit dieser unüblichen Formulierung von Chomsky gemeint wird, ist Folgendes: Die Kapitalisten haben durchaus ein Klassenbewusstsein. Sie achten aber darauf, dass die ArbeitnehmerInnen keines entwickeln. Schon der Begriff „Klasse“ ist in den USA verpönt. Klassenfragen degenerieren zu: Wer gibt die Befehle, und wer hat sie zu befolgen?

Prinzip Nummer 9: Zustimmung erzeugen. In jedem Staat, egal ob demo-

kratisch oder feudal organisiert, hätten die Menschen an sich die Macht. Chomsky zitiert hier den schottischen Philosophen David Hume (1711-1776), einen Zeitgenossen und Freund von Adam Smith: „*Power is in the hands of the governed*. Doch wenn die Menschen das Gefühl entwickeln, dass dem nicht so ist, bestimmen wenige Mächtige die Regierung. Daher kommt der PR-Industrie eine solch eminente Bedeutung zu.

Prinzip Nummer 10: Marginalisieren der Bevölkerung. Chomsky spricht von „generalisierter Empörung“. Dies ist ein interessanter Begriff, weil er das Unbestimmte der Aufgebrachtheit formuliert. Gemeint ist ein emotionaler Zustand, der von Demagogen in der Politik jederzeit aktiviert werden kann. So viel

an Furcht und Zorn ist vorhanden, dass sich ein explosives Potenzial aufgebaut hat.

Der gesellschaftliche Ausblick von Chomsky ist desillusionierend. Er sieht eine hässliche Gesellschaft nahen, in der er den eigenen Kindern keinen Platz wünschen kann. Trotzdem bleibt Chomsky hoffnungsvoll, denn es geht auch um die kleinen Handlungen unbekannter Menschen. Diese legen die Basis für bedeutende Veränderungen in der Geschichte.

Auf jeden Fall benötigt eine sich emanzipatorisch verstehende Wissenschaft, die parteiisch auf Seiten der sozial Schwächeren steht, kämpferische Intellektuelle wie Noam Chomsky.

Martin Schürz

Ethnische Differenzierung und wirtschaftliche Ungleichheit

Rezension von: Max Haller
in Zusammenarbeit mit Anja Eder, *Ethnic Stratification and Economic Inequality Around the World. The End of Exploitation and Exclusion?*, Ashgate, Abingdon 2015, 397 Seiten, gebunden, £ 64; ISBN: 978-1-409-44952-2.

Die ökonomische Ungleichheit zwischen den Ländern der Erde ist zwar in jüngster Zeit etwas rückläufig, bleibt aber global betrachtet hoch. In der Einkommensverteilung gibt es heute eine historisch unvergleichliche Situation: 15% der Weltbevölkerung (rund eine Milliarde, die vor allem im globalen Norden lebt) haben im Schnitt 30.000 \$ jährlich pro Kopf zur Verfügung und kontrollieren 80% der globalen Produktion. Die unterste Milliarde verfügt im Schnitt über 93 \$ pro Kopf im Jahr. Die ärmsten Länder sind Welten entfernt von den traditionellen Industrieländern. Zudem ist in den meisten Ländern das innere Einkommensgefälle im Zuge der Globalisierung gestiegen, und zwar sowohl in Industrie- wie in Entwicklungsländern. Die ökonomische Lage eines Menschen ist immer noch einer der entscheidenden Faktoren seiner gesamten Lebenschancen.

Die soziologische Forschung befasst sich seit Langem mit Ungleichheit auf globaler Ebene, ihren Ursachen und Folgen sowie den Möglichkeiten, ihr gegenzusteuern. Doch gibt es aus komparativer Perspektive bisher nur wenige empirische Studien zu dieser Frage, wobei vor allem die Bedeutung der ethnischen Differenzierung von

Gesellschaften für die Einkommensverteilung vernachlässigt worden ist. Hier setzt das vorliegende Werk an, ausgehend davon, dass die bestehende Literatur noch keine umfassende Theorie und empirische Fundierung für die Zusammenhänge zwischen ethnischer Differenzierung und Ungleichheit geliefert hat.

In seinem breit angelegten Werk bietet Max Haller, Professor emeritus für Soziologie an der Universität Graz, in Zusammenarbeit mit Anja Eder einen theoretischen Erklärungsrahmen und eine Fülle empirischer Belege für die ethnisch bedingte Ungleichheit in einzelnen Staaten und weltweit. Daten zur ökonomischen Ungleichheit der meisten Länder sind verfügbar und vergleichbar, weshalb internationale Vergleiche gut möglich sind. Doch gilt es bei einem globalen Vergleich von sozialer Ungleichheit gut zu unterscheiden, so Haller, und zwar zwischen drei Dimensionen von Ungleichheit:

- a) die internationale Ungleichheit: die ungleiche Situation ganzer Staaten (gemäß Durchschnitts-Pro-Kopf-Einkommen ihrer Bürger);
- b) die intranationale Ungleichheit zwischen Personen bzw. Haushalten desselben Staatsgebiets;
- c) die globale Einkommensungleichheit: die Einkommensunterschiede zwischen den Haushalten auf Weltenebene (Pro-Kopf-Einkommen oder Haushaltseinkommen in einer fiktiven Weltgesellschaft).

Seit Mitte des 20. Jahrhunderts sinkt die internationale Ungleichheit, v. a. weil sich einige große Schwellenländer wie Indien, China und Brasilien rasch industrialisieren, was zu einer ausgeglicheneren Einkommensverteilung führt. Dadurch verringert sich der Abstand zwischen dem globalen Süden

und Norden. Dagegen nimmt die intranationale Ungleichheit zu. Insgesamt sinkt in der Tendenz die globale Ungleichheit (der globale Gini-Koeffizient), bleibt aber auf extrem hohem Niveau. Es wäre irreführend, sich auf die internationalen Einkommensunterschiede statt auf intra-nationale zu konzentrieren, denn gerade die Ungleichverteilung innerhalb der Staaten ist noch ausgeprägter als jene zwischen den Durchschnittseinkommen im internationalen Vergleich.

Die wichtigsten Stellschrauben für die Produktion, Reproduktion und Umverteilung werden immer noch auf der nationalen Ebene gestellt, so die AutorInnen, weshalb die Nationalstaaten der wichtigste Bezugsrahmen bleiben, auch wenn Wirtschaftsböcke (z. B. die EU), internationale Organisationen (etwa die WTO) und multinationale Konzerne eine stark wachsende Rolle spielen. Die soziale Sicherung, die Industriepolitik, das Steuersystem, das Verbandswesen, die Wirtschaftsordnung usw. haben ihren Schwerpunkt auf nationaler Ebene. Einkommensungleichheit in kapitalistischen Staaten ist Ausdruck der Klassennatur dieser Gesellschaften. Ungleichheit, sozioökonomische Deprivation, Arbeitslosigkeit, Armut verzögern auch die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Länder mit hoher Einkommensungleichheit geraten oft in einen *circulus vitiosus*: hohe Kapitalflucht, ein ineffizientes Steuersystem, kaum Umverteilung und staatliche Sozialausgaben, dadurch wiederum geringeres Wachstum und geringe Finanzkraft des Staates.

In der Erklärung der ökonomischen Ungleichheit habe sich die Soziologie stark auf die klassischen Faktoren wie Bildung, familiärer Hintergrund, indivi-

duelle Fähigkeiten, Berufstätigkeit, Geschlecht konzentriert, so Haller. Die Rolle der ethnischen Differenzierung sei kaum beachtet worden. Wie hängt nun diese vielfach erwiesene Einkommensungleichheit mit der ethnischen Verschiedenheit (Schichtung) zusammen? Dabei definiert Haller eine ethnische Gruppe als soziale Gemeinschaft mit gemeinsamer Abstammung und dem Hauptunterscheidungsmerkmal Religion und Sprache. Er hat einen eigenen Index als Maßstab für die ethnische Differenzierung einer Gesellschaft entwickelt und auf 152 Länder angewandt. Demnach ist die innerstaatliche ethnische Heterogenität in Afrika am höchsten und in Europa am geringsten. Ganz allgemein bleibt die ethnische Differenzierung höchst bedeutsam für das Verständnis nationaler Gesellschaften und ihrer aktuellen Konflikte.

Nach einer Sichtung der Literatur der ethnischen Differenzierung analysieren Haller und Eder soziologische Forschungsansätze zur Ethnizität und wagen eine Bestandsaufnahme der ethnischen Verschiedenheit in den modernen Gesellschaften weltweit. Es gibt einen ganz eindeutigen Zusammenhang zwischen ethnischer Heterogenität und ethnisch bedingten Konflikten, obwohl es auch verschiedene Ausnahmen gibt, wo ethnische Verschiedenheit relativ friedlich gelöst wurde. Zugespitzt gesagt: Ethnische Heterogenität treibt die ökonomischen Ungleichheiten in einem Land an, diese wiederum befördern Konflikte zwischen den ethnischen Gruppen. In der Folge ist die soziale Integration schwächer, die politische Stabilität sehr fragil und die Wirtschaftsentwicklung schwach. Welche sozialen und politischen Bedingungen können zum friedlichen Zusammenle-

ben führen, welche hingegen führen zu endemischer Gewalt?

Das Werk gliedert sich in zwei Hauptabschnitte. Im ersten Abschnitt ihres Werks legt Haller seinen theoretischen Ansatz zum Einfluss der ethnischen Schichtung auf die ökonomische Ungleichheit dar und formuliert neun Hypothesen bezüglich Klassenbildung, Sozialgeschichte eines Landes mit Erfahrung von Sklaverei, gesetzlich verankerter Diskriminierung, Demokratie, Wohlfahrtsstaat, religiöser und säkularer Ideologien. Die Autoren wollen Kausalbeziehungen und Erklärungsmuster gewinnen, um testbare Hypothesen zu diesen Zusammenhängen zu entwickeln. Dafür analysieren sie zunächst den Zusammenhang zwischen Klassenbildung und ethnischer Differenzierung, dann die Rückwirkung auf die ökonomische Ungleichheit. Auch die Relevanz der politischen Faktoren und die Ideologie von Gleichheit und Gerechtigkeit werden begutachtet.

Die ethnisch heterogensten Länder sind tatsächlich von hoher Ungleichheit beim Einkommen gekennzeichnet. Doch ist die ethnische Differenzierung höchst komplex, denn allein die Präsenz vieler Ethnien lässt noch nicht auf hohe Ungleichheit schließen. Verschiedene weitere Faktoren und Prozesse werden analysiert, die dazu führen, dass ethnische Verschiedenheit zu mehr sozialer Ungleichheit führt:

- historische Erfahrungen von Apartheid und Sklaverei;
- das politische System: autoritär oder demokratisch;
- die politische Zentralisierung und die Rolle der Eliten.

Durch die Analyse dieser Faktoren kann etwa erklärt werden, warum die Staaten der Subsahara und Lateinamerikas im Vergleich zu Europa eine

hohe Ungleichheit aufweisen. Der enge Zusammenhang zwischen Klassenbildung, sozialer Schichtung und ethnischer Differenzierung erklärt, warum verschiedene Länder eine hohe Gleichheit in der Einkommensverteilung aufweisen, in anderen dagegen hohe Ungleichheit herrscht.

Im zweiten Abschnitt ihres Werks gehen Eder und Haller (mit Erwin Stolz) auf die quantitative und qualitative Analyse auf der Makroebene ein und bringen einige empirische Fallstudien. Die neun Hypothesen werden in einer Länder-Querschnittsanalyse quantitativ getestet. Aus der Regressionsanalyse folgt, dass die ethnisch bedingte Klassenausbeutung (Sklaverei) den größten Einfluss auf heutige Diskriminierung und Ungleichheit gehabt hat. Auch aktuelle soziale Gewalt und politische Korruption korrelieren stark mit ethnischer Heterogenität. Die quantitative Analyse wird mit einer Fülle von Ergebnissen aus den Fallstudien ergänzt.

Es folgt eine historisch-vergleichende Analyse des Umgangs mit ethnischer Heterogenität, mit einer Reihe von sehr erhellenden länderspezifischen Fallbeispielen, wie etwa: „Zwei Wege zu mehr Gleichheit in ethnisch homogenen Gesellschaften: Schweden und Japan“ und „Die ethnische Hierarchie: Indiens Kastensystem in vergleichender Perspektive.“ Die Fallstudien belegen die Komplexität der ethnischen Differenzierung weltweit, sehr nützlich für jene Forschenden, die das eine oder andere Land in den Fokus nehmen wollen. Ethnische Homogenität und soziale Solidarität haben – so die Fallbeispiele – für mehr Gleichheit in den betroffenen Staaten gesorgt. Heterogenität mit einer Vergangenheit als Sklavenhaltergesellschaft

hat tendenziell zu andauernder Ausbeutung geführt.

Welche Schlussfolgerungen ziehen die Autoren aus ihrer breit angelegten Analyse? Welche Möglichkeiten haben diskriminierte ethno-nationale Gruppen und Minderheiten, um ihre Benachteiligung zu beenden? Dabei gehen Haller und Eder von drei verschiedenen Ansätzen bzw. Grundzielen beim Umgang mit ethnischer Heterogenität aus:

- die Bewahrung ethnischer Heterogenität;
- die Kontrolle neu entstehender Heterogenität;
- die ethnische Beherrschung und Ausbeutung.

Haller und Eder sehen vier mögliche Auswege:

1. Sezession, die jedoch einige wesentliche Rahmenbedingungen zwingend voraussetzt: so etwa ein klar abgegrenztes Siedlungsgebiet der betroffenen Gruppe, eine kompakt siedelnde ethnonationale Gruppe mit einer gewissen Mindestgröße, Demokratie und Rechtsstaatlichkeit, die Berücksichtigung der Interessen von Minderheiten im betroffenen Gebiet vor allem beim Verfahren der Volksabstimmungen. Für Sezessionsprozesse muss auch ausreichend Zeit vorhanden sein.

2. Ein föderalistisches System, das in ethnisch heterogenen Staaten einen ausgleichenden Charakter aufweisen muss. Haller und Eder analysieren verschiedene Föderalsysteme auf interne Ungleichheit. Für eine ausgleichende Wirkung müssen verschiedene Zusatzbedingungen erfüllt sein. So weist z. B. der Bundesstaat Nigeria, einer der ethnisch heterogensten Staaten der Welt, eine hohe soziale, ethnische und territoriale Ungleichheit auf, während Äthiopien eine hohe Gleichverteilung

erreicht hat, genauso wie die Schweiz mit ihren vier Sprachgemeinschaften.

3. Als weiterer Weg kommt eine Politik der Stärkung diskriminierter ethnischer Gruppen in Frage, vor allem dann, wenn ethno-nationale Minderheiten verstreut übers Staatsgebiet leben. Auch Methoden der Positivdiskriminierung setzen einige Grundprinzipien voraus. Besondere Bedeutung kommt dabei einem sozial gerechten öffentlichen Bildungssystem zu. Zu diesem Zweck schlagen die AutorInnen einen umfassenden Prozess von regionaler und urbaner Entwicklungsplanung vor.

4. Schließlich gehen die AutorInnen auch auf Migration als Strategie gegen ethnische Diskriminierung und Ungleichverteilung ein. Auch hier ist zwischen verschiedenen Modellen zu unterscheiden, die Erfolg und Misserfolg bedingen. Auch Migration wird nicht automatisch zu „pluralen Gesellschaften“ führen. Es wird weiterhin multikulturelle Gesellschaften einerseits und homogene Gesellschaften mit einer Leitkultur andererseits geben, doch alle Staaten werden sich zunehmend mit Globalisierung und Migration zu befassen haben. Das Potenzial dieser Optionen hängt stark vom Kontext ab. Doch bildet die explizite Anerkennung der ethnischen Vielfalt in jedem Fall den ersten Schritt zur Überwindung der Ungleichheit aus ethnischen Gründen.

Ethno-nationale Identitäten waren hilfreich, wo heterogene Nationen integriert entwickelt wurden. Sie waren schädlich, wo Eliten die Staatsmacht besetzten und ethnische Differenzen für ihre Macht nutzten. Nachhaltige ökonomische Gleichheit ist nur dann erreichbar, wenn zwischen den Eliten der ethnischen Gruppen Vertrauen besteht, ein Rechtsstaat vorhanden ist,

wenn demokratische Verfahren verpflichtend sind und ein Mindestmaß an Sozialstaat zur Wirkung kommt. Dies setzt voraus, dass man die Bedeutung ethno-nationaler Identifikation erkennt.

Max Haller hat mit diesem Werk eine breite und detaillierte Analyse und eine umfassende internationale Vergleichsstudie zum Zusammenhang zwischen ethnischer Differenzierung und ökonomischer Ungleichheit geliefert, ein Schlüssel zum Verständnis der Herausforderungen, die auf die „globalisierte Weltgesellschaft“ in einer künftigen Weltinnenpolitik warten.

Mit seiner Fülle an Erkenntnissen, seiner umfassenden Perspektive, seinem Reichtum an empirischen Belegen und der dichten Analyse bietet dieses Werk nicht nur eine Grundlage fürs wissenschaftliche Verständnis der Zusammenhänge zwischen sozialer Ungleichheit und ethnischer Schichtung weltweit, sondern liefert auch theoretisch und empirisch fundierte Rezepte dafür, wie der ethnisch bedingten Ungleichheit politisch begegnet werden kann.

Thomas Benedikter

Mindestlohnpolitik in Österreich und Deutschland

Rezension von: Rudolf Mosler,
Walter J. Pfeil (Hrsg.), Mindestlohn im
Spannungsfeld zwischen Kollektiv-
vertragsautonomie und staatlicher
Sozialpolitik, ÖGB-Verlag, Wien 2016,
184 Seiten, broschiert, € 24,90;
ISBN 978-3-990-46182-2.

Gerade rechtzeitig zu intensivierten sozialpartnerschaftlichen Verhandlungen über einen allgemeinen kollektivvertraglichen Mindestlohn legten die Herausgeber Pfeil und Mosler einen Tagungsband zu den zentralen rechtlichen, politischen und ökonomischen Fragen zum Thema Mindestlohn vor.

International wie national ist die Fehlannahme, dass das kollektive Arbeitsrecht in Österreich jenem in Deutschland ähnlich sei, weit verbreitet. Nicht zuletzt aufgrund der Einführung eines Mindestlohns in Deutschland im Jahr 2015 brach auch in Österreich eine Debatte aus, ob eine solche Regelung hierzulande notwendig wäre und wie sie aussehen könnte.

Das Buch umfasst vier juristische und zwei ökonomische Beiträge, von denen sich je drei mit unterschiedlichen Aspekten der deutschen bzw. der österreichischen Lage befassen.

Zunächst stellt Deinert die Vorgeschichte der Einführung des gesetzlichen Mindestlohns in Deutschland, die Probleme der Einführung und erste Erfahrungen vor.

Wesentlicher Anlasspunkt für die deutsche Gesetzgebung war das Absinken der Tarifbindung auf 58%. Damit entstand ein zunehmender Druck

insbesondere auf die SPD, aber auch auf die Gewerkschaften, neue Instrumente zur Absicherung der Löhne nach unten zu schaffen. Die Öffnung der Arbeitsmärkte zu den neuen EU-Mitgliedern in Osteuropa verschärfte diese Notwendigkeit zusätzlich. Dass die Wiedervereinigung im Beitrag nicht erwähnt wird, entspricht einem für Außenstehende schwer verständlichen Diskurstabu in Deutschland, welches für die Verständlichkeit der Genese des deutschen Mindestlohns problematisch ist.

Deinert bejaht im Wesentlichen die grundrechtliche Zulässigkeit des gesetzlichen Mindestlohns. Anschließend stellt er die Frage nach der rechtlichen Natur des Mindestlohnanspruchs, was nicht zuletzt für das Verhältnis von kollektivvertraglichen zu gesetzlichen Regelungen von Bedeutung ist. Danach geht es um die Frage, wofür der Mindestlohn gebührt: ob er etwa auch bei Bereitschaftsdiensten fällig ist (ja) und ob die Einhaltung punktgenau erfüllt sein muss oder eine Einhaltung in einer Durchschnittsbetrachtung reicht (Letzteres). In der Folge behandelt er ausführlich die Rechtsnatur des Anspruchs (eigenständig oder vertragsgestaltend); das Verhältnis zu anderen Normen, bspw. die Angemessenheit des Entgelts nach deutschem BGB; die Unabdingbarkeit, welche nicht zuletzt bei den Verfallsfristen eine Rolle spielt; die Verbindlichkeit bei nichtdeutschen Arbeitsverträgen und die Fälligkeit des Mindestlohnanspruchs, was gerade in Hinblick auf flexible Arbeitszeitkonten eine interessante Frage ist.

Für den Vergleich mit Österreich ist interessant, ob und inwieweit Urlaubs- und Weihnachtsgelde in den Mindestlohn einzurechnen sind. Derartige

Sonderzahlungen kommen in Deutschland zwar durchaus vor, sind aber nicht durchgehend üblich. Die detaillierte Betrachtung kommt zu dem Ergebnis, dass eine Einrechnung von Urlaubsgeld in den Mindestlohn (auch wegen der Fälligkeiten) eher nicht in Frage kommt. Deinert stellt nämlich fest, dass eine Umwandlung des nicht anrechenbaren 13. Monatsgehalts im Wege einer Vertragsänderung zwar denkbar ist, aber wohl „kaum im Wege einer Änderungskündigung durchzusetzen wäre, weil es an einem (Änderungs-)Kündigungsgrund ... fehlen wird“ (S. 23). Genau hier unterscheidet sich das österreichische Arbeitsrecht fundamental vom deutschen, weil in Österreich Kündigungen gar nicht begründet werden müssen. In Österreich wird eine Entgeltkürzung im Ausmaß von 14,3% – entsprechend der Höhe der Sonderzahlungen – auch kaum zu Sozialwidrigkeit führen, womit österreichische ArbeitnehmerInnen ohne KV-Schutz solchen Kürzungen ausgeliefert wären.

Der zweite Teil der Darstellung umfasst die Ausnahmen in persönlicher Hinsicht, wie Lehrlinge, Praktikanten, Minderjährige, Langzeitarbeitslose und – wer hätte es geglaubt – Zeitungszusteller. Die Frage der Unterscheidung bei Ehrenamtlichen ist vor allem, wenn es in den Bereich der halbprofessionellen Sportler geht, interessant, und die Ausnahme für die Zeitungszusteller ist ein Lehrstück in Sachen Rolle der Medien in modernen Demokratien.

Bis 2018 lässt die deutsche Gesetzgebung den Tarifparteien Zeit, ihre Tariflöhne an das gesetzliche Niveau heranzuführen. Ab dann ist der Tariflohn nur mehr bindend, wenn er über dem Mindestlohn liegt. (Das ist für alle, denen es in Österreich zu langsam geht,

ein möglicherweise interessanter Aspekt: Selbst der deutlich niedrigere deutsche Mindestlohn wird keineswegs schlagartig umgesetzt.)

Abschließend stellt Deinert fest, dass der Mindestlohn zu keinen erkennbaren Beschäftigungsverlusten geführt hat – eine Erkenntnis, die inzwischen durch weitere Studien, unter anderem des IAB, bestätigt wurde. Allerdings stellt er auch fest, dass die Entlastung der Sozialhaushalte überschaubar blieb, weil das Ausmaß der zusätzlichen Lohnsteigerung gering war.

Im Beitrag zu den rechtlichen Instrumenten der Mindestlohnpolitik in Österreich geht Nora Melzer-Azodanloo der Frage nach, inwieweit die bereits bestehenden Instrumente der Lohnabsicherung ausreichen, um eine allgemeine Lohnuntergrenze zu schaffen. Diese Instrumente bestehen in Mindestlohnstarifen, der Festsetzung von Lehrlingsentschädigungen, den Gesamtverträgen gemäß Journalistengesetz, den Regelungsinstrumenten für Heimarbeit, dem Kollektivvertrag und der Satzung. All diese – zum Teil wenig bekannten – Instrumente decken jeweils bestimmte Gruppen ab.

Die Heimarbeitsregelungen könnten etwa im Bereich des *Crowdworking* eine Renaissance erleben. Das Beispiel des Gesamtvertrages gemäß Journalistengesetz ist interessant, weil dieser sogenannte freie Mitarbeiter gegen Lohnunterbietung schützt, damit den Schutz atypischer Arbeitsverhältnisse betrifft und auch die Grenzen zwischen Schutz der Koalitionsfreiheit und Kartellverbot berührt. Generalkollektivvertrag und Satzung sind als Ausdehnungsregelungen von großer Bedeutung.

Elias Felten stellt die überraschende und hochinteressante Frage, wie es

um das Verhältnis von Mindestlohn und Unionsrecht bzw. Verfassungsrecht bestellt ist: Und zwar fragt er einerseits, ob ein Mindestlohn verfassungs- und unionsrechtlich zulässig ist, und andererseits, ob er nicht gar verfassungs- oder unionsrechtlich geboten ist. Gerade die zweite Fragestellung ist interessant und unorthodox.

Die Frage nach einem verfassungsrechtlichen Gebot eines Mindestlohns ist für Österreich im Gegensatz zu Deutschland schnell beantwortet: Es gibt dieses Gebot nicht. Im Gegensatz zur bundesdeutschen Verfassung enthält das vom Liberalismus geprägte österreichische Staatsgrundgesetz kein Bekenntnis zum Sozialstaat.

Eine Verpflichtung zur Sicherung von ausreichenden Mindestlöhnen sieht Felten auch im Rahmen der europäischen Grundrechte nicht, eher schon einige Einschränkungen, die sich aus den Grundfreiheiten ergeben. So hält er Mindestlöhne nur dann für zulässig, wenn sie allgemein verpflichtend sind. Die sich daraus ergebenden Beschränkungen seien zwar Einschränkungen der vier Freiheiten, wohl aber durch gute Gründe zu rechtfertigen und damit zulässig.

Einschränkungen der Zulässigkeit einer Mindestlohnsetzung per Gesetz ergeben sich laut Felten aus der grundsätzlichen Garantie der Koalitionsfreiheit sowie der aus dem Eigentumschutz resultierenden Privatautonomie. Beide Beschränkungen hält er für unproblematisch, solange trotz Mindestlohn noch ausreichend Spielraum für darüber hinausgehende Lohngestaltung bleibt. Eine verfassungsmäßige Absicherung eines ausreichenden Lohnniveaus als Grundrecht sieht Felten mangels Festlegung sozialer Grundrechte in Österreich jedoch nicht.

Thorsten Schulten stellt in seinem Beitrag die unterschiedlichen Mindestlohnregime in den EU-Mitgliedsländern vor. In praktisch allen Ländern gibt es Institutionen, die dafür sorgen, dass Untergrenzen des zulässigen Arbeitslohnes existieren. Die Ausgestaltung dieser Instrumente ist aber sehr unterschiedlich. Dargelegt wird, ob die Lohnuntergrenzen per Gesetz oder per Kollektivvertrag festgelegt werden, wie ihre Anpassung erfolgt und wie ihr Geltungsbereich ausgedehnt wird. Schulten zeigt, dass es durch die Erweiterung der EU um die osteuropäischen Staaten zu einem quantitativen Überwiegen von gesetzlichen Mindestlöhnen (22 von 28 Ländern) gekommen ist. Er zeigt die nominellen und die kaufkraftbereinigten Niveaus der Mindestlöhne auf und stellt vor allem ihre unterschiedliche Bedeutung im nationalen Lohnsetzungsprozess dar. Besonders lesenswert ist seine Diskussion der möglichen Rolle dieser Mindestlohnregime im Rahmen einer europäischen Lohnkoordination, die er in Bezug auf das normative Ziel einer universellen Sicherung eines Mindestlebensstandards und auch als Instrument zur Verhinderung deflationärer Tendenzen betrachtet.

Klaus Firlei beschäftigt sich mit der Frage, ob sich prekäre Arbeitsverhältnisse eher durch einen Mindestlohn oder durch ein bedingungsloses Grundeinkommen verhindern lassen. Die dramatische Beschreibung der Situation in Österreich und die von diesem Autor in den Raum gestellte massive Verschlechterung der Lage kann der Rezensent nicht nachvollziehen. Als Beispiel sei Firleis Interpretation der Tatsache, dass der Anteil des untersten Fünftels der Lohnsteuerpflichtigen am Gesamteinkommen zwischen

1995 und 2012 von 2,9% auf 1,9% gesunken ist, genannt. In dieser Zeit fand allerdings ein Anstieg der jahresdurchschnittlichen Zahl der unselbstständig Erwerbstätigen von 15% oder gut 471.000 Personen statt. Wenn nur ein Teil davon vorher gar nichts verdient hat und jetzt wenig, dann hat sich die Situation der Betroffenen verbessert. Firlei hingegen interpretiert diese Entwicklung als gravierende Verschlechterung.

Ähnlich pessimistisch wie die Erfolgchancen von Mindestlohnpolitik als Instrument zur Bekämpfung zunehmender prekärer Arbeitsverhältnisse beurteilt Firlei auch die Chancen des bedingungslosen Grundeinkommens. Er betrachtet die aktuellen Probleme als Folge der herrschenden postfordistischen Entwicklungsstufe des Kapitalismus, bleibt bei seinen eigenen Politikempfehlungen aber erstaunlich zurückhaltend.

Martina Fink und Silvia Rocha-Akis präsentieren die Ergebnisse einer Simulation der kurzfristige Einkommens-

und Verteilungseffekte der Einführung eines flächendeckenden Mindestlohns von 1.700 Euro. Die Resultate sind in mehrerlei Hinsicht überraschend. So würde sich selbst diese massive Anhebung nur vergleichsweise wenig in gängigen Ungleichheitsmaßen auf Haushaltsebene niederschlagen, und selbst Haushalte im oberen Einkommensbereich hätten noch deutliche Einkommensgewinne. Leider ist die Darstellung ein wenig unklar hinsichtlich des Umgangs mit den Sonderzahlungen.

Den Abschluss des Buches bildet die sehr ausführliche Wiedergabe der Podiumsdiskussion, die einen guten Überblick über die regelmäßig vorgebrachten Argumente bietet.

Insgesamt bietet der Tagungsband eine ausgesprochen interessante Darstellung der relevanten juristischen Aspekte der gegenwärtigen Debatte. Als Einstieg in die Thematik ist der Band jedenfalls empfehlenswert und nach wie vor aktuell.

Josef Zuckerstätter

Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss

Rezension von: Martin Westlake,
The European Economic and Social
Committee – the House of European
Organised Civil Society, John Harper
Publishing, London 2016, 207 Seiten,
broschiert, € 20;
ISBN 978-0-993-45494-3.

Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss (EWSA) wurde mit den Gründungsverträgen von Rom im Jahr 1957 ins Leben gerufen und existiert daher seit den Anfängen der europäischen Integration. Er ist eine beratende Versammlung, die der Kommission, dem Rat und dem Europäischen Parlament (EP) in institutionalisierter Form den Standpunkt der repräsentativen Verbände der Zivilgesellschaft zu Kenntnis bringen soll.

Es ist erstaunlich, dass es fast 60 Jahre gedauert hat, bis ein Buch verfasst wurde, das einer breiten Öffentlichkeit detaillierte Informationen über die Arbeitsweise des EWSA zugänglich macht und dessen Strukturen, Verfahren und Beziehungen zu den anderen Organen der EU darstellt. Der Autor, Martin Westlake, ist einer der profundesten Kenner dieser Brüsseler Institutionen, arbeitete er doch sowohl für den Rat, die Kommission als auch für das EP, bevor er in die Dienste des EWSA trat, zuerst als Leiter der Abteilung für beratende Arbeiten und von 2008 bis 2013 als Generalsekretär. Es ist Westlake hoch anzurechnen, dass er die Tätigkeit des EWSA, die in den meisten Mitgliedstaaten nur von ausgesprochenen EU-Insidern wahrge-

nommen wird, für alle, die an den politischen Entscheidungsfindungs- und Konzertierungsprozessen in Brüssel interessiert sind, zugänglich macht.

Der EWSA ist – kurz gesagt – das Sprachrohr der organisierten Zivilgesellschaft, also der verschiedenen repräsentativen Interessengruppen des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens. Er besteht zurzeit aus 350 Mitgliedern aus den 28 EU-Ländern, und er gliedert sich in drei zahlenmäßig gleichgroße Gruppen: Arbeitgeber (Gruppe 1), Gewerkschaften (Gruppe 2) und die Gruppe 3 „verschiedene Interessen“, zu welcher u. a. Vertreter von Landwirtschaft, Verkehrsunternehmen, des Handels, von Freien Berufen, Umweltschutz, der Verbraucher, der Wissenschaft, von sozialen Vereinigungen u. Ä. gehören.

Die wesentliche Aufgabe des EWSA besteht in der Ausarbeitung von Stellungnahmen zu Textentwürfen (zumeist der Kommission) in den in den Römischen Verträgen festgelegten Materien. Zumeist erfolgt dies auf Ersuchen von Kommission, Rat oder EP als „obligatorische Befassung“. Daneben arbeitet der EWSA auch Initiativstellungnahmen aus (der EWSA äußert sich von sich aus zu Materien, welchen von den Gemeinschaftsorganen zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wird), oder auch Sondierungsstellungnahmen (zumeist auf Ersuchen der aktuellen Ratspräsidentschaft, welche vorab um ein Gutachten zu einem Thema bittet, welches dann einen Schwerpunkt ihres 6-monatigen Vorsitzes bilden soll). Pro Jahr werden im Durchschnitt knapp 200 Stellungnahmen verabschiedet.

Die Ausschussmitglieder werden von den einzelstaatlichen Regierungen vorgeschlagen und vom Rat der EU

nach Anhörung der Kommission durch einstimmigen Beschluss auf fünf Jahre ernannt. Ihre Wiederernennung ist zulässig. Sie sind unabhängig und weisungsfrei, und in der Regel gehen sie ihren beruflichen Tätigkeiten in den Heimatländern nach und kommen nur für die Sitzungen des Ausschusses nach Brüssel. Ihre Tätigkeit ist unentgeltlich, Reise- und Aufenthaltskosten werden vom EWSA getragen.

Die Ausschussmitglieder wählen aus ihrer Mitte für jeweils zweieinhalb Jahre eine Präsidentin oder einen Präsidenten und ein Präsidium. Diese regeln die Arbeitsweise des Ausschusses und unterhalten die Beziehungen zu den übrigen Gemeinschaftsinstitutionen. Weiters umfasst der Ausschuss derzeit sechs Fachgruppen, die ähnlich den parlamentarischen Ausschüssen für die wichtigsten der durch die Verträge von Rom abgedeckten Bereiche zuständig sind. Jedes Mitglied ist im Regelfall in zwei Fachgruppen tätig, welche die Proportionen des Ausschusses bezüglich Nationalität der Mitglieder und der vertretenen Personengruppen widerspiegeln sollen.

Zur Erarbeitung von Stellungnahmen werden aus den Reihen der Mitglieder Studiengruppen in der Größe von drei bis achtzehn Personen eingesetzt, wobei ein von einem Sachverständigen unterstützter Berichterstatter federführend fungiert. Nach zwei bis drei Sitzungen der Studiengruppe wird der Textentwurf zunächst in der zuständigen Fachgruppe und danach im Plenum diskutiert und mit einfacher Mehrheit verabschiedet. Danach wird die Stellungnahme des Ausschusses dem Rat, der Kommission sowie dem EP übermittelt und im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht.

Neben dieser zentralen Struktur zur Erarbeitung von Stellungnahmen existieren zahlreiche weitere Untergruppierungen mit verschiedensten Aufgaben. Unterausschüsse, Beobachtungsstellen (Binnenmarkt, Arbeitsmarkt, Nachhaltige Entwicklung usw.) eine „Beratende Kommission für den industriellen Wandel“, Begleitausschüsse, Gemischte beratende Ausschüsse für die Beziehungen zu Drittstaaten u. Ä.

Zur Unterstützung der Arbeiten der Mitglieder verfügt der Ausschuss auch über eine permanente Infrastruktur, die nicht aus Ausschussmitgliedern besteht, sondern aus Angestellten, mit dem Generalsekretär an der Spitze. Dazu gehören vor allem die Sekretariate für die sechs Fachgruppen sowie für die drei politischen Gruppen, die aus entsprechenden Expertenstäben zusammengesetzt sind, sowie natürlich die notwendige verwaltungstechnische Infrastruktur (Übersetzung, IT, Kommunikation etc.).

Was hier knapp und schlank skizziert wurde, ist in der Realität ein ungemein vielfältiges und komplexes Gebilde, dessen Strukturen durch die Römischen Verträge, durch eine umfassende Geschäftsordnung und ein dickes Paket von Durchführungsbestimmungen vorgegeben sind. Martin Westlake beschreibt in seinem Buch akribisch Paragraf für Paragraf dieser Dokumente und erläutert in detaillierter Weise Hintergründe, Entstehungsgeschichte sowie Sinn und Zweck des gesamten Regelwerkes. Bis ins kleinste Detail werden von den Abstimmungsprozessen über das Procedere für die Abfassung von Gegenstellungnahmen bis hin zu Fragen von Öffentlichkeit und Transparenz alle Abläufe erklärt. Es liegt auf der Hand, dass dieses Gebilde, in dem die Vertreter repräsentativer

Organisationen der Zivilgesellschaft aus allen Bereichen von Wirtschaft und Gesellschaft aus allen 28 Mitgliedstaaten – wie weiter unten näher ausgeführt werden wird – letztendlich mit einer Stimme sprechen sollten, eines vielschichtigen komplexen Konstruktes bedarf.

Weitere Abschnitte des Buches sind den formellen Beziehungen, Interaktionen und Modi der Zusammenarbeit mit anderen Institutionen, bspw. mit den nationalen Wirtschafts- und Sozialräten und ähnlichen Einrichtungen, gewidmet, insbesondere jenen mit der Kommission und dem EP, welche detailliert durch Kooperationsabkommen bzw. Protokolle geregelt sind.

Danach stellt Westlake die Aktivitäten des EWSA außerhalb der EU dar. Diese zielen vor allem darauf ab, den Aufbau von Institutionen und Strukturen des zivilen Dialoges in weniger entwickelten Regionen zu fördern und das europäische Sozialmodell zu propagieren. Auch dazu existieren vertragliche Beziehungen, z. B. zu europäischen Drittländern, zu den Ländern der Partnerschaft Europa-Mittelmeer, zu den AKP-Ländern, zu den Mercosur- und weiteren lateinamerikanischen Ländern, zu Indien und China, etc.

Während zusätzliche eher technische Kapitel den Fragen Budget, Kommunikation sowie Generalsekretariat und Gebäude gewidmet sind, gibt es auch ein Kapitel zu „civil dialogue, participatory democracy and constitutional reform“, welches wiederum mit erstaunlicher Kenntnis kleinster Details die Entwicklung des zivilen Dialogs in der EU und die Rolle, die dabei der EWSA spielte, darstellt. Während die übrigen Teile des Buches eher für Historiker, Statistiker und Verfassungsjuristen geschrieben erscheinen, ist die-

ser Abschnitt eine spannende Lektüre auch für Politik- und Sozialwissenschaftler. Es ist hoch interessant und vergnüglich zu lesen, wie der Kenner Westlake beschreibt, wie ab den 1980er-Jahren, beginnend unter Kommissionspräsident Delors, die europäische Integration nicht nur einen enormen Schub erhielt (Stichwort Binnenmarkt), sondern auch große Anstrengungen zur Stärkung der sozialen Dimension, des sozialen Dialoges und zur Partizipation der repräsentativen Verbände der Zivilgesellschaft unternommen wurden. Dieses Thema ist aktueller denn je, man denke nur an die Initiative der Juncker-Kommission zum Aufbau einer sozialen Säule, die nach wie vor auf konkrete Anreicherungen wartet.

Eine Empfehlung an den Autor zur Anreicherung der nächsten Auflage wäre, ein ergänzendes Kapitel einzufügen, welches sich mit der tagtäglichen Praxis der Ausschussmitglieder, also mit den komplexen Verhandlungs- und Abstimmungsprozessen bei der Entstehung einer Stellungnahme befasst.¹ Es grenzt an die vielzitierte Quadratur des Kreises, wie es immer wieder gelingt, zu den kontroversiellsten Themen von Vertretern aus allen Mitgliedstaaten und allen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereichen Stellungnahmen mit großen, oft überwältigenden Mehrheiten zu verabschieden. Denn es ist für den EWSA geradezu existenziell, seine Stellungnahmen mit möglichst großen Mehrheiten zu verabschieden. Würden Stellungnahmen nur mit ganz knappen Mehrheiten im Plenum verabschiedet, hätten diese für die politischen Entscheidungsträger keinen Mehrwert gegenüber kontroversiellen Stellungnahmen einzelner Verbände oder Lobbies (wie z. B. EGB und

Business Europe), womit der EWSA verzichtbar wäre.

Die wesentliche Rolle des EWSA im Gesetzwerdungsprozess und auch seine wesentliche Stärke liegen darin, dass ExpertInnen aus allen Bereichen die von (eher praxisfernen) BeamtInnen der Kommission erstellten Texte auf deren Umsetzungs- und Anwendungstauglichkeit prüfen. Die politischen EntscheidungsträgerInnen verfügen also mit dem EWSA über einen enormen Pool von fachlicher und praxisnaher Expertise aus den Mitgliedsländern mit wesentlich besserer Kenntnis über die Auswirkungen auf die unmittelbar Betroffenen. Dadurch können zeitgerecht Anpassungen der geplanten Maßnahmen zur Förderung der Akzeptanz vorgenommen werden.

Martin Westlakes Buch über Aufbau,

Rolle und Funktionsweise des weitgehend unbekannten, aber hoch interessanten Wesens „EWSA“ ist trotz seines Kompendium-ähnlichen Charakters eine uneingeschränkt empfehlenswerte Lektüre, insbesondere für diejenigen, die sich mit den komplexen legislativen Entstehungsprozessen in Brüssel, mit der Verfassung der EU sowie mit der Praxis des zivilen Dialoges befassen.

Thomas Delapina

Anmerkung

- ¹ Literaturtipp dazu: das Kapitel „Die Bedeutung des Europäischen Sozialen Dialoges und der Sozialpartnerschaft für das Europäische Sozialmodell“, in: Leutner, Richard, Grundlagen eines Europäischen Sozialmodells aus Arbeitnehmerperspektive (Wien 2007).

Südosteuropa aus globaler Perspektive

Rezension von: Marie-Janine Calic,
Südosteuropa. Weltgeschichte einer
Region, C. H. Beck, München 2016,
704 Seiten, gebunden, € 38;
ISBN 978-3-406-69830-9.

Blickwinkel

Ein Großteil der geschichtlichen Werke über Südosteuropa wird aus einer von drei Perspektiven verfasst:

1) Ein Teil der Forschung nimmt die gesamte Großregion in den Fokus, betrachtet Südosteuropa also als Geschichtsregion, die sich von den benachbarten Großregionen durch bestimmte innere Strukturmerkmale wie Geografie, ethnische Vielfalt selbst auf regionaler Ebene, Wirtschaft, Kultur und Prägung durch jahrhundertlange imperiale Zugehörigkeiten deutlich abhebt.

2) Ein weiterer Teil der historischen Literatur nimmt die imperiale Perspektive ein, befasst sich demnach mit Südosteuropa bzw. Regionen Südosteuropas als Teil des Römischen Reichs, des Byzantinischen Reichs, des Osmanischen Reichs, der Republik Venedig oder des Habsburgerreichs.

3) In einem großen Teil der nationalen Historiografie der Balkanländer steht die Entwicklung der jeweiligen Nation und des jeweiligen Nationalstaats im Mittelpunkt. Dieser Ansatz hat für die Geschichte des 19. und des 20. Jh. zweifellos seine Berechtigung, ist aber für frühere Zeiten problematisch, weil soziale Gruppen, Milieus und Netzwerke noch nicht zu ethnisch-sprachlichen Nationen zusammenge-

wachsen waren. Dennoch wird in vielen dieser Werke die Geschichte einer ethnischen Nation oder eines Nationalstaats in die ferne Vergangenheit zurückprojiziert, um eine Entwicklung zu beschreiben, die vermeintlich folgerichtig auf die Nationsbildung und die Gründung eines Nationalstaats zulief. Raumübergreifende Entwicklungen in der Großregion, gesamteuropäische oder global vermittelte Prozesse werden in derartigen Darstellungen oft nicht adäquat berücksichtigt.

Der Ausweg der gegenwärtigen wissenschaftlichen Ansprüchen gerecht werdenden landeshistorischen Werke besteht darin, erstens darauf hinzuweisen, dass die Territorien der heutigen südosteuropäischen Staaten im Laufe der letzten 1.500 Jahre jeweils von zahlreichen verschiedenen ethnischen, sprachlichen und religiösen Bevölkerungsgruppen bzw. von sprachlich nicht eindeutig zuzuordnenden Personenverbänden bewohnt wurden. Zweitens berücksichtigen diese Werke, dass Nationen soziale, diskursive Konstrukte sind, und analysieren die Ethnogenese auf adäquate Weise.¹

So stellt beispielsweise Holm Sundhaussen (2007, S. 15 bzw. 24) im Vorwort seines Standardwerks zur Geschichte Serbiens im 19. und 20. Jh. fest: „Die Frage, wer zur serbischen Nation gehört und wer nicht, ist immer wieder unterschiedlich beantwortet worden. Und entsprechend unterschiedlich fielen auch die Raumvorstellungen aus.“ ... „In dem hier untersuchten Zeitraum steht die diskursive Rekonstruktion nationaler Identität bzw. die Formierung national konnotierter raumzeitlicher Symbolkomplexe und Deutungsmuster im Vordergrund. Sie sind das Resultat komplizierter Aushandlungsprozesse, die von Akteuren

vorangetrieben wurden und diese zugleich in Fesseln legten.“

Eine vierte mögliche Perspektive, nämlich die regionale innerhalb Südosteuropas, wird eher selten eingenommen. Eine der Ausnahmen stellt der rezente, von Oliver Jens Schmitt und Michael Metzeltin herausgegebene Sammelband „Das Südosteuropa der Regionen“ (2015) dar.

Die Autorin des vorliegenden Übersichtswerks, Marie-Janine Calic, Professorin für die Geschichte Ost- und Südosteuropas an der Ludwig-Maximilians-Universität München, nimmt einen anderen Blickwinkel ein. Sie versteht ihr Werk als „Versuch, Werden und Wandel Südosteuropas aus der Perspektive von transkulturellen Beziehungen und Globalgeschichte neu zu denken“ (S. 9).

Im Mittelpunkt steht dabei die Erforschung von transregionalen Austauschbeziehungen und Verflechtungen als Triebkräfte des Wandels, von europaweit oder südosteuropaweit synchronen Entwicklungen, von globalen Prozessen. Viele Vorgänge blieben unverständlich, behandelte man sie nur im nationalstaatlichen oder großregionalen Rahmen.

Wie definiert Calic Südosteuropa? Die Autorin trifft eine pragmatische Entscheidung und befasst sich überwiegend mit jenen historischen Regionen, die im 20. Jh. in Griechenland, Albanien, Jugoslawien, Rumänien, Bulgarien und dem türkischen Ostthrakien aufgingen. Die Grenzen des Untersuchungsraumes verändern sich freilich in Abhängigkeit vom gewählten Zeithorizont und von der jeweiligen Fragestellung.

Forschungsanliegen

Beim Versuch, die Geschichte Südosteuropas aus der Perspektive transregionaler und globaler Zusammenhänge zu schreiben, rücken für die Autorin folgende konkrete Forschungsanliegen und Fragestellungen in den Vordergrund:

1) Ereignisse, Prozesse und Erfahrungen sollen in transregionale, europäische und globale Kontexte eingeordnet werden.

2) Es gilt, transregionale, europäische und globale Verflechtungen und Interaktionen räumlich und zeitlich konkret zu rekonstruieren: Handel, Migration, Verbreitung von Wissen, Religionen und Ideologien, imperiale Herrschaftsausübung, aber bspw. auch die Ausbreitung von Seuchen.

Schon vor den ersten Ansätzen einer „archaischen Globalisierung“ im 16. Jh. und der späteren „Protoglobalisierung“ gab es bereits in der Antike und im Mittelalter Räume intensiverer Kommunikation nach außen und mobile Gruppen, die kulturelle und wirtschaftliche Kontakte und Interaktionen über weite Distanzen vorantrieben, ganz abgesehen von der imperialen Herrschaftsausübung in Großreichen wie dem Römischen Reich oder jenem der Mongolen. Von einer Globalisierung im engeren Sinne, einer integrierten Weltwirtschaft, ist erst ab der zweiten Hälfte des 19. Jh. zu sprechen.

Das bedeutet keineswegs, dass von einer stetig zunehmenden transregionalen und globalen Vernetzung und Einbindung gesprochen werden kann. Tatsächlich wechselten im Fall Südosteuropas Phasen intensiveren Austauschs mit solchen der relativen Entflechtung und Abschottung.

Mit engeren transregionalen, euro-

päischen und globalen Verflechtungen und intensiveren Interaktionen traten auch neue Fragmentierungen auf, und die wirtschaftliche, die kulturelle und die politische Globalisierung verliefen selten synchron.

3) Welche Positionen nahm Südosteuropa in den transregionalen, europäischen und globalen Zusammenhängen in wirtschaftlicher, kultureller und politischer Hinsicht ein? Wie ordnete sich insbesondere die Großregion in den einzelnen Phasen langfristiger europäischer Wirtschaftsentwicklung in den Strukturen der europäischen und der Weltwirtschaft ein? Warum waren die südosteuropäischen Regionen ab dem späten 17. Jh. nicht in der Lage, ihre wirtschaftliche Leistungsfähigkeit in dem Maße zu steigern wie die Regionen bzw. Länder des westlichen Europa? Und warum ließen sich diese sozioökonomischen Disparitäten bis heute nicht überwinden?

4) Wann und durch wen entwickelten sich unterschiedliche Sichtweisen auf die Welt und deren Veränderungen? Wie wurden transregionale, europäische und globale Zusammenhänge in unterschiedlichen Zeiten, kulturellen Kontexten und Räumen erfahren, interpretiert und diskursiv konstruiert? Und wie wirkten sich diese Vorstellungen auf die Selbstwahrnehmung und auf das politische Handeln aus?

5) Das Werk ist wie gesagt aus einer globalgeschichtlichen Perspektive verfasst, hat aber auch den Anspruch einer Gesamtdarstellung und behandelt daher sehr viele Aspekte, die sich nicht auf transregionale Zusammenhänge zurückführen lassen, sollte jene Regionen und sozialen Gruppen, die von derartigen Prozessen bis weit in die zweite Hälfte des 20. Jh. nur wenig berührt wurden, nicht außer Acht lassen.

6) Die chronologisch-systematische Darstellung wird unterbrochen durch Kapitel, welche sich mit wichtigen Städten in bestimmten Schlüsseljahren befassen: Kruja (Albanien) 1450, Istanbul 1683, Ragusa 1776, Thessalonike 1821, Plovdiv 1876, Belgrad 1913, Bukarest 1939 und Sarajevo 1984. Diese strukturalistischen Zwischenspiele versuchen zu verdeutlichen, wie sich historische Veränderungen konkret an einem Ort in einer entscheidenden Phase manifestierten.

7) Um den LeserInnen den Denkstil und den Habitus von ZeitgenossInnen nahezubringen, streut die Autorin Biografien von Männern und Frauen in den Text ein, die sie als typisch für Lebensweise und Zeitgeist ihrer Epoche ansieht, u. a. die Lebensgeschichten eines albanischen Astronomen, eines kroatischen Bischofs, eines griechischen Revolutionärs, eines bulgarischen Händlers, eines rumänischen Außenministers und einer serbischen Unternehmerin.

Wirkungen der Globalisierung 1870-1913

Auch für wirtschaftshistorisch Interessierte bietet der Band eine gelungene Übersichtsdarstellung auf aktuellem Forschungsstand. Greifen wir als ein Beispiel die Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung Südosteuropas im Zeitraum zwischen etwa 1870 und 1912 (Beginn des Ersten Balkankriegs) heraus. In diesen Dekaden machte die Weltwirtschaft auf der Grundlage der Produkt-, Prozess- und organisatorischen Innovationen im Zuge der ersten und der zweiten industriellen Revolution, insbesondere der verbesserten Transportmittel (Eisenbahn, Dampfschiffe) und Kommunikationsmedien

(Telegraf), einen fundamentalen Wandel durch. Die weltweite ökonomische Verflechtung erreichte in dieser Phase ein so hohes Niveau, wie es nach einer längeren Periode der wirtschaftlichen Desintegration erst wieder im späten 20. Jh. zustande kam. Erstmals bildete sich ein hochgradig integriertes, tatsächlich globales Wirtschaftssystem heraus. Das Volumen des Welthandels sowie die Direktinvestitionen im Ausland nahmen viel schneller zu als die Weltproduktion.

Die Frage, die sich im Zusammenhang mit Südosteuropa stellt, ist, was diese Expansion und Verdichtung der internationalen Finanz- und Handelssysteme im Zeichen des Industrie- und des Finanzkapitalismus konkret für diese Großregion bedeutete? Brachte die Globalisierung industrielle Entwicklung, verstärkten internen und externen Handel und somit wachsenden Wohlstand, oder verfestigten sich Abhängigkeiten, strukturelle Schwächen und Armut? Ist es den Balkanländern in dieser Phase etwa sogar gelungen, den ökonomischen Entwicklungsrückstand gegenüber den Ländern West-, Zentral- und Nordeuropas zu verringern?

Wie fasst Calic die einschlägige Literatur zusammen? Die Autorin gelangt zu dem Schluss, dass die südosteuropäischen Länder alles in allem von der Einbindung in die Weltwirtschaft profitierten: Die Volkswirtschaften verzeichneten reales Wachstum, die Industrialisierung kam in Gang, und die Realeinkommen stiegen. Plausibel erscheint, dass das reale Pro-Kopf-Einkommen Südosteuropas zwischen 1870 und 1912/1913 um jahresdurchschnittlich bis zu einem Prozent stieg.

Weil die Volkswirtschaften der Industrieländer des europäischen Westens

aber wesentlich schneller wuchsen als jene der Agrarstaaten Südosteuropas, vergrößerte sich das betreffende Entwicklungs- und Wohlstandsgefälle. Was waren wichtige Ursachen dieser zunehmenden ökonomischen Kluft?

Erstens waren die Volkswirtschaften der südosteuropäischen Länder mit tiefgreifenden strukturellen Problemen konfrontiert, die teilweise ein Erbe der osmanischen Herrschaft des 18. und 19. Jh. waren: niedrige Agrarproduktivität, chronischer Kapitalmangel, daher hohe Abhängigkeit von ausländischem Kapital, Fehlen eines effektiven Kreditwesens, Rückstände beim Auf- und Ausbau von Industrie und Verkehrsinfrastruktur sowie hinsichtlich des technischen Niveaus der Produktionsanlagen, negative Außenhandelsbilanzen und schwache Inlandsnachfrage (v. a. wegen der vergleichsweise schmalen Mittelschichten), hohe Analphabetenraten und generell geringer Bildungsstand der Erwerbsbevölkerungen, unzureichende Gesundheitsversorgung, Einnahmenabfluss aus den osmanischen Provinzen in das imperiale Zentrum Istanbul.

Zweitens findet die These ökonomischer Konvergenz für Südosteuropa zwischen 1870 und 1913 keine empirische Bestätigung. Diese These geht davon aus, dass industriell rückständige Länder den Vorsprung der Volkswirtschaften an der technischen und Effizienzgrenze durch Import moderner Techniken, verkörpert in Maschinen und Anlagen der jüngsten Generation bzw. in Form von Know-how, und Import von Auslandskapital nach und nach verringern könnten. Trotz der Politik der Staatsintervention, die sich u. a. in öffentlichen Investitionen in die Verkehrs- und Bildungsinfrastruktur, Kapitalhilfen, Subventionen, Steuer-

und Zollpolitik (zollfreie Importe moderner Maschinen etc.) äußerte, vergrößerte sich im industriell-gewerblichen Sektor der Rückstand der Balkanländer gegenüber den Volkswirtschaften West-, Zentral- und Nordeuropas.

Industrielle Leitbranchen waren in Südosteuropa entsprechend den vorhandenen Rohstoffen, Techniken und Kenntnissen sowie Fertigkeiten der Arbeitskräfte, der spezifischen Exportnachfrage und der Konkurrenzsituation auf den Weltmärkten Mühlen, Brauereien sowie andere Lebensmittelherstellungen und die Holzverarbeitung. Von diesen Leitbranchen gingen weder umfangreiche und qualitativ wichtige *Linkage*-Effekte noch bedeutende Wissens-*Spillovers* aus, und sie erforderten keine sehr hohe technische Kompetenz. Es gab daher auch nur schwache Anreize, in der Metallindustrie, im Maschinenbau und ins Ingenieurwesen zu investieren. Zudem waren Ende des 19. Jh. bereits sehr hohe Investitionen und Fachkenntnisse erforderlich, um in den modernen Branchen der Investitionsgüter- und Grundstoffindustrien Produktionsanlagen aufzubauen. Und in den meisten Industriebranchen waren Maschinen und Anlagen der jüngsten Technikgeneration so teuer, dass die südosteuropäischen Unternehmer sich mit dem Import von gebrauchten und/oder veralteten Kapitalgütern zufriedengeben mussten. Zudem fehlten Facharbeiter und hoch qualifizierte technische und wirtschaftliche Fachleute, um modernste Technik überhaupt sinnvoll einsetzen zu können.

Drittens benachteiligten in dieser Phase externe und wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen wie der imperialistische Wettbewerb und die Verschlechterung der Austauschverhält-

nisse die südosteuropäischen Volkswirtschaften. Der imperialistische Wettbewerb um Absatzmärkte, Investitionsmöglichkeiten, Rohstoffe und Agrarprodukte bedeutete zum einen, dass periphere Großregionen wie Südosteuropa von wachsender Nachfrage der hoch entwickelten Industrieländer nach Rohstoffen und Nahrungsmitteln profitierten, welche Produktion und Einkommen stimulierte und die Steuereinnahmen erhöhte.

Zum anderen verfestigte die Integration in den weltweiten Industrie- und Finanzkapitalismus das Muster der internationalen Arbeitsteilung zwischen den Industrieländern einerseits und den südosteuropäischen Agrarländern andererseits. Letztere fungierten in diesem System in erster Linie als Exporteure von Rohstoffen und Agrarprodukten und als Importeure von Industriegütern und Kapital. Die Weltmarktabhängigkeit einiger Balkanländer verschärfte sich zusätzlich durch die dortige Tendenz zu agrarischer Monostruktur. Ein Extrembeispiel ist Rumänien, das bis 1910 zum viertgrößten Weizenexporteur der Welt aufstieg und wo in ebendiesem Jahr auf 86% der Anbaufläche Weizen oder Mais wuchs. Die Spezialisierung auf Rohstoffabbau und Agrarproduktion und die Tendenz ebendort zur Monostruktur beeinträchtigten die langfristigen Entwicklungspotenziale der südosteuropäischen Volkswirtschaften.

Hinzu kam die Verschlechterung der Austauschverhältnisse während des Beobachtungszeitraums zulasten der Rohstoff- und Agrarexporteure. Die für den Aufbau moderner Industrien essenziellen Kapitalgüterimporte wurden relativ immer teurer.

Weiters ist zu berücksichtigen, dass die westliche Importkonkurrenz viele

traditionelle Gewerbe- und Industriezweige auf dem Balkan in Mitleidenenschaft zog, insbesondere die Spinnereien und Webereien in Griechenland, Bulgarien und im Osmanischen Reich. Trotz dieser negativen Effekte entwickelte sich wie gesagt die Sachgüterproduktion insgesamt in den Balkanländern in den Beobachtungsdekaden positiv, insbesondere ab den späten 1890er-Jahren, wenngleich alles in allem gegenüber dem westlichen Europa stark verspätet, langsamer und in anderen Branchen, die langfristig weit weniger Entwicklungspotenzial besaßen.

Die südosteuropäischen Volkswirtschaften starteten somit unter vergleichsweise ungünstigen Bedingungen in die Globalisierung des späten 19. und frühen 20. Jh. Der Teufelskreis der Armut erwies sich als schwer zu durchbrechen, weil innere und äußere strukturelle Faktoren sowie konjunkturelle Einflüsse auf die beschriebene Weise zusammenwirkten und einander verstärkten. Sowohl eine exportorientierte Entwicklungsstrategie als auch eine Strategie der importsubstituierenden Industrialisierung waren unter den gegebenen Rahmenbedingungen nur schwierig umzusetzen.

Allen an der Geschichte Südosteuropas Interessierten ist der vorliegende Band zu empfehlen. Die ungewöhnliche Perspektive des Werks bietet der Leserschaft nicht selten überraschende Einblicke, Erkenntnisse und Den-

kanstöße zu verschiedensten Aspekten der politischen, wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Geschichte der Balkanländer.

Martin Mailberg

Literatur

Luthar, Ota (Hrsg.), *The Land Between. A History of Slovenia* (Frankfurt am Main u. a. 2008); siehe die Rezension in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 35/3 (2009) 481-487.

Schmitt, Oliver Jens, *Kosovo. Kurze Geschichte einer zentralbalkanischen Landschaft* (Wien 2008); siehe die Rezension in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 35/3 (2009) 481-487.

Schmitt, Oliver Jens; Metzeltin, Michael (Hrsg.), *Das Südosteuropa der Regionen* (Wien 2015); siehe die Besprechung in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 42/3 (2016) 541-543.

Sundhaussen, Holm, *Geschichte Serbiens. 19.-21. Jahrhundert* (Wien 2007); siehe die Rezension in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 34/2 (2008) 281-286.

Rossos, Andrew, *Macedonia and the Macedonians. A History* (Stanford, CA, 2008).

Anmerkung

- ¹ Siehe bspw. die ausgezeichneten Werke von Sundhaussen (Serbien; 2007), Luthar (Slowenien; 2008), Schmitt (Kosovo; 2008) und Rossos (Mazedonien; 2008).

Das antike Griechenland und Europas Industrialisierung

Rezension von: Edith Hall, *Die alten Griechen. Eine Erfolgsgeschichte in zehn Auftritten*, Siedler, München 2017, gebunden, 416 Seiten, € 26,99; ISBN 978-3-827-50092-2.

Es schiene trivial, wollte man über die Bedeutung Griechenlands und seiner Kultur für die Entwicklung Europas viele Worte verlieren. Doch sind in jüngerer Zeit Aspekte in den Vordergrund getreten, die eine nähere Analyse nahelegen. Es geht nämlich um die Frage, welchen Beitrag Griechenland zur Entwicklung zur Industriellen Revolution, einer Industriegesellschaft, geleistet hat.

Die Voraussetzungen für deren Entstehung umfassen einen individualistischen, verantwortungsbereiten, selbstreflektierten und initiativen Menschentyp, aus welchem Unternehmer, Wissenschaftler sowie objektive Richter und Beamte entstehen können. Die Gesellschaft muss durch eine *Scientific Community* geprägt sein, welche die Wissenschaft und damit den technischen Fortschritt permanent vorantreibt, und eine Unternehmerschaft, die Ertragsmaximierung durch stetigen technischen Fortschritt anstrebt. Schließlich haben wohldefinierte Eigentumsrechte und ein funktionierender Rechtsstaat den Raum für die ökonomischen Dispositionen sicherzustellen und damit die Transaktionskosten zu senken.

Und diese Bedingungen gelten nicht nur für die Vergangenheit, sondern ebenso für die Gegenwart, wie auch

die internationale Diskussion zeigt. Denn in diesem Rahmen wird von den Entwicklungsländern immer häufiger „good government“ als Voraussetzung für Entwicklungshilfezahlungen verlangt. Und diese Forderung zielt vor allem auf einen funktionierenden Rechtsstaat und damit auf die Abwesenheit von Korruption, den Aufbau einer Zivilgesellschaft sowie verbesserte Ausbildung.

Klassik und Hellenismus

Edith Hall hat eine umfassende Studie Griechenlands, seiner Geschichte, Kultur und Gesellschaft in der Antike vorgelegt. Das Spezifikum dieser Arbeit liegt darin – und das verleiht ihr für die gegebene Fragestellung besondere Bedeutung –, dass sie aus ihrer Untersuchung zehn charakteristische Eigenschaften der klassischen Griechen ableitet. Diese seien zunächst Seefahrer, misstrauisch gegenüber jeder Autorität, individualistisch und wissbegierig, stets neuen Ideen gegenüber offen gewesen. Sie hätten Wettkämpfe und herausragende Fähigkeiten von talentierten Menschen geliebt, sie seien redgewandt sowie vergnügungssüchtig gewesen. Hall betont, dass sich manche dieser Eigenschaften auch bei anderen Völkern und in anderen Kulturen vorfinden, niemals aber alle kombiniert wie bei den Griechen.

Sie illustriert deren maritime Dynamik damit, dass sie im gesamten mediterranen Raum, von den Säulen des Herakles bis zum Schwarzen Meer, Siedlungen mit ganz charakteristischen Strukturen errichtet hätten. Desgleichen ginge das rationale wissenschaftliche Denken auf sie zurück. Obwohl sie gewiss auch Anregungen aus anderen Kulturkreisen empfangen hät-

ten, lasse sich fast die gesamte moderne Wissenschaft, also Naturwissenschaften, Philosophie, politische Theorie, Mathematik, Medizin, Ethnografie, Geografie und Geschichtsschreibung, auf sie zurückführen. Schließlich fänden viele der griechischen Eigenschaften ihren Ausdruck in jenem System, das in der Demokratie Athens zu seinen besten Zeiten ihren Ausdruck fand. Dessen Einwohner zeichneten sich eben durch Individualismus, Misstrauen gegenüber Autoritäten, Redegewandtheit sowie Konkurrenzdenken aus, aber auch durch ihre Verantwortung gegenüber der Gemeinschaft. Von solchen egalitären Ansätzen blieben freilich die Sklaven ausgeschlossen.

Ein ähnliches Bild vermittelt Hall durch eine umfassende Darstellung von Struktur und Entwicklung Spartas und Makedoniens. Die gleichfalls eingehende Präsentation der hellenistischen Zeit zeigt, dass manche Charakteristika der klassischen Periode zwar erhalten blieben, so das massive Interesse an der wissenschaftlichen Entwicklung, einige aber verloren gingen, etwa die demokratische politische Struktur. Die Diadochen und ihre Nachfolger präferierten einen prunksüchtigen, autokratischen Herrschaftsstil. Auf die soziale und politische Struktur der kleineren Städte geht die Autorin nicht ein.

Der hellenistischen Staatlichkeit bereiteten die Römer ab dem 2. Jh. v. Chr. ein Ende. Die militärische Niederlage sowie die verlorene Unabhängigkeit wurden jedoch dadurch kompensiert, dass sich im Verlaufe der Folgezeit die griechische Geistigkeit im Römischen Reich nahezu vollständig durchsetzte. Sie fand auch darin ihren Ausdruck, dass in den ehemaligen Di-

adochenstaaten unverändert Griechisch gesprochen wurde und dass schließlich in Ostrom dieses Idiom die Funktion der Amtssprache übernahm.

Besonderes Interesse verdient das letzte Kapitel des Buches, worin die Auseinandersetzung des Hellenismus mit dem Christentum geschildert wird. Hall zitiert mehrere heidnische Autoren, welche das Christentum wegen seiner Weltabgewandtheit und Strenge kritisierten. Solche Streitschriften vermochten freilich nichts daran zu ändern, dass die christliche Religion letztlich das Römische Reich immer stärker dominierte und die heidnischen Bräuche unter Theodosius I. ab 380 n. Chr. unter Strafe gestellt wurden. Der Triumph des Christentums bedeutete damit das Ende des Hellenismus, seiner Werte, seines Lebensstils und auch vieler der von Hall aufgezählten Eigenschaften.

Insgesamt vermittelt die Arbeit Halls ein umfassendes und farbiges, anregend zu lesendes Bild der klassischen griechischen Kultur. Das Werk trägt überwiegend historisch-literarischen Charakter. Es blendet damit allerdings andere Bereiche, wie etwa die Ökonomie, weitgehend aus. Das ist bedauerlich, da dieser Sektor gleichfalls der europäischen Entwicklung wichtige Impulse verlieh: etwa durch die Schaffung wohldefinierter Eigentumsrechte, durch kommerzielle Rechtsprechung, durch ertragsorientierte Bewirtschaftung der Latifundien – auch mittels primitiver Buchführung –, durch Kredite, insbesondere im Seehandel, und schließlich auch durch die Diskussion ökonomischer Probleme seitens der Philosophen. Durch diese Einschränkung sollte freilich die Freude an der Lektüre nicht eingeschränkt werden.

Die Weitergabe an Europa

Wenn hier die Bedeutung der Eigenschaften klassischer Griechen für die europäische Entwicklung in Richtung der Industrialisierung dargelegt wurde, bleibt die Frage, wie die Weitergabe dieser Verhaltensweisen an die Europäer insbesondere seit der Frühen Neuzeit möglich gewesen ist. Ein solcher Prozess wurde sicherlich dadurch erleichtert, dass die germanischen Völkerschaften in mancher Beziehung ähnliche Eigenschaften an den Tag legten wie die Griechen, nämlich einen hoch entwickelten Individualismus sowie egalitäre Strukturen. Das Interesse an Bildung und Wissenschaft sowie die Bewahrung des antiken Erbes blieb jedoch an wenige Persönlichkeiten und eine Institution gebunden: vor allem an Karl den Großen sowie an die Klöster.

Entscheidende Schritte setzte dieser durch die Integration der Kirche in den Staat. Dazu kamen gezielte Initiativen zur Förderung der Wissenschaft sowie der Alphabetisierung – nicht zuletzt durch Einführung der karolingischen Minuskeln und des klassischen Latein. Damit schuf Karl die europäische Sprache der Wissenschaft und stellte diese durch die kirchliche Infrastruktur auf eine relativ breite Basis. Und schließlich wurde ein erheblicher Teil der antiken Literatur für die Nachwelt bewahrt. Ebenso war es möglich, dadurch eine schriftkundige Gesellschaft zu erhalten. Private Verträge ebenso wie kaiserliche und kirchliche Anordnungen wurden in steigendem Maße schriftlich verfasst.

Damit konnte aber auch, zumindest rudimentär, so etwas wie ein Rechtsstaat entstehen. Immerhin gab es Grafen- und Königsgerichte, welche die Bevölkerung im Wesentlichen gleich

behandelten. Grundsätzlich wurde das individuelle Eigentum respektiert, wenngleich immer stärker Arten des Teileigentums entstanden. Sicherlich gingen viele Elemente der „*civilitas*“ verloren, doch bewahrten die germanischen Traditionen gewisse egalitäre Elemente, wie etwa die Volksversammlungen und ein Gefühl der Verantwortung für die Gemeinschaft.

Aus all dem lässt sich die wichtige Funktion des karolingischen Reiches für die Überleitung der antiken Kultur ins europäische Mittelalter ersehen. Der letztlich entscheidende Beitrag Karls lag aber darin, dass er die christliche Kirche Europas formte. Da er sich als gottgesandter Monarch betrachtete, sah er sich faktisch als deren Oberhaupt und nahm für sich das Recht in Anspruch, sie zu reformieren – die „*correctio*“. Das geschah zunächst durch Vereinheitlichung der Konfession; der Katholizismus wurde durchgesetzt. Er verlieh ihr eine gemeinsame Sprache, eine gemeinsame theologische und kirchenrechtliche Basis sowie wissenschaftliche Entfaltungsmöglichkeiten und pädagogische Funktionen. Weiters übertrug er ihren Angehörigen die staatlichen Verwaltungsfunktionen. Schließlich festigte er die Position des Papstes, indem er sie nach seinen Vorstellungen formte.

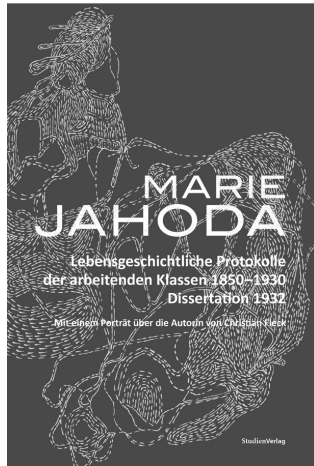
Dazu kam die Förderung der Klöster, welche sich als Zentren der Wissenschaft etablierten. Gerade dort wurden die antiken Schriften gesammelt und kopiert. Und dieser angestoßene Prozess setzte sich im Mittelalter verstärkt fort, zusätzlich angeregt durch die frühen arabischen Philosophen wie Avicenna und Averroes. Ihren Höhepunkt erreichte diese Entwicklung mit den großen, rational denkenden Theologen dieser Periode: Albertus Magnus und

Thomas von Aquin. Das Lebenswerk des Ersteren bestand aus einem Kommentar zu den Werken Aristoteles. Mit der Renaissance erfolgte schließlich der Durchbruch zur Neuzeit. Damit fanden sich jene Elemente im europäischen Denken und Verhalten wieder, welche auf die Antike zurückgehen und den Weg zur Industriellen Revolution ebneten.

Gleichzeitig scheint diese Entwicklung auf einen Faktor hinzuweisen,

weshalb Byzanz einen vollkommen andersartigen Weg einschlug als das westliche, katholische Europa. Hier blieb offensichtlich jener Status erhalten, welcher sich aus der Überwindung des Hellenismus durch das Christentum ergeben hatte, wodurch die charakteristischen Verhaltensweisen der antiken Gesellschaft verloren gegangen waren.

Felix Butschek



MARIE JAHODA

Lebensgeschichtliche Protokolle
der arbeitenden Klassen 1850–1930.
Dissertation 1932

Herausgegeben von Johann Bacher,
Waltraud Kannonier-Finster und Meinrad Ziegler
(Innsbruck/StudienVerlag)

Die Publikation enthält die unveröffentlichte Dissertation der österreichischen Sozialforscherin und Sozialpsychologin Marie Jahoda (1907–2001) aus dem Jahr 1932.

Die Arbeit beruht empirisch auf 52 Protokollen aus lebensgeschichtlichen Interviews mit Frauen und Männern, die um 1850 geboren sind. Damit wird erstmals eine einzigartige Datenquelle erschlossen und der Öffentlichkeit präsentiert, in der sich die Lebenswelt ‚einfacher‘ Menschen unter den Bedingungen raschen sozialen und politischen Wandels zwischen dem ausgehenden 19. und den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts spiegelt. Sozial gehören die Befragten unterschiedlichen Gruppen der Arbeiterschaft an, den Gewerbetreibenden, den Arbeitern in Handwerk oder Industrie oder – insbesondere die Frauen unter den Befragten – der Hausdienerschaft. Die Lebensgeschichten machen Arbeitsverhältnisse, räumliche und soziale Mobilität, Geschlechterbeziehungen, Familienwelten, glückliche und unglückliche Zeiten dieser historischen Periode nachvollziehbar.

Der historische Text wird in drei unterschiedliche Kontexte eingebettet:

Meinrad Ziegler erläutert die theoretischen und historischen Hintergründe der Entstehung der Dissertation. Sie wurde am Psychologischen Institut der Universität Wien bei der Entwicklungspsychologin Charlotte Bühler im Rahmen des Forschungsprogramms zur Lebenspsychologie eingereicht.

Josef Ehmer entwickelt einen Rahmen für das empirische Material und skizziert Sozialstruktur, Arbeits- und Lebensverhältnisse in Wien zwischen 1850 und 1930.

Christian Fleck entwirft ein ausführliches Porträt über Leben und Werk von Marie Jahoda und verortet sie in den Sozialwissenschaften des 20. Jahrhunderts.

„Es ist das Verdienst dieses Buches eine bedeutende Sozialwissenschaftlerin in Erinnerung zu rufen, deren Leben und wissenschaftliches Werk in einzigartiger – und teilweise schmerzlicher – Weise die politische Geschichte Österreichs widerspiegelt.“ (Helga Nowotny)

392 Seiten, fest gebunden, viele Abbildungen, ISBN 978-3-7065-5567-8
Bestellungen unter www.studienverlag.at oder in Ihrer Buchhandlung
Mehr zu Marie Jahoda: www.mariejahoda.at Mehr zum Buch: www.transblick.com