

Wirtschaft und Gesellschaft

B 59378

Inhalt

Editorial

Das große europäische Sandkastenspiel

Eckhard Hein, Torsten Niechoj

„Grundzüge“: Leitlinien für ein dauerhaftes
Wachstum in der EU?

Michael Mesch

Die Berufslandschaft in Österreich 1991-2001

Markus Hadler

Determinanten des Individualeinkommens
abhängig Erwerbstätiger

Hans-Joachim Bodenhöfer u. a.,
Volkswirtschaftliche Auswirkungen
der Ökostromförderung in Österreich

M. Pfaffermayr, M. Wild, Ch. Bellak
Welche Effekte haben ausländische
Übernahmen?

Kurt W. Rothschild

Eine kleine Prognosediagnose

WIRTSCHAFT UND GESELLSCHAFT

31. Jahrgang (2005), Heft 1

Inhalt

Editorial

Das große europäische Sandkastenspiel 3

Eckhard Hein, Torsten Niechoj

Leitlinien für ein dauerhaftes Wachstum in der EU? Konzept und Wirkung
der „Grundzüge der Wirtschaftspolitik“ 11

Michael Mesch

Die Berufslandschaft in Österreich 1991-2001. Die Beschäftigung nach
Berufshauptgruppen und Wirtschaftsbereichen 41

Markus Hadler

Determinanten des Individualeinkommens abhängig Erwerbstätiger in
Österreich. Ein Vergleich von 1986, 1993 und 2004 81

Hans-Joachim Bodenhöfer, Norbert Wohlgemuth, Markus Bliem,
Anneliese Michael, Klaus Weyerstraß

Volkswirtschaftliche Auswirkungen der Ökostromförderung in Österreich 99

Berichte und Dokumente

Michael Pfaffermayr, Michael Wild, Christian Bellak

Effekte ausländischer Übernahmen. Wirkungen auf Wachstum und
Produktivität der übernommenen österreichischen Unternehmen 113

Kommentar

Kurt W. Rothschild

Prognosen, Prognosen. Eine kleine Prognosediagnose 125

Bücher

Roderick Floud, Paul Johnson (Hrsg.), The Cambridge Economic History of
Modern Britain (Michael Mesch) 135

Eckhard Hein, Torsten Niechoj, Thorsten Schulten, Achim Truger, Europas
Wirtschaft gestalten! Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der
Gewerkschaften (Silvia Angelo) 145

Franz X. Eder, Peter Eigner, Andreas Resch, Andreas Weigl, Wien im
20. Jahrhundert. Wirtschaft, Bevölkerung, Konsum (Josef Schmee) 148

Johannes Jetschgo, Ferdinand Lacina, Michael Pammer, Roman Sandgruber,
Die verpasste Chance. Österreichische Industriegeschichte 1848-1955
(Felix Butschek) 151

Robert William Fogel, The Escape from Hunger and Premature Death, 1700-2100. Europe, America, and the Third World (Andreas Weigl).....	157
Materialien zu ‚Wirtschaft und Gesellschaft‘	160
Registerband zu ‚Wirtschaft und Gesellschaft‘ 1987-2004	98

Unsere AutorInnen:

Christian Bellak ist Professor am Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik der Wirtschaftsuniversität Wien, Abteilung Wirtschaftspolitik und Industrie-ökonomie.

Markus Bliem ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des IHS Kärnten in Klagenfurt.

Hans-Joachim Bodenhöfer ist Vorstand des Instituts für Wirtschaftswissenschaften der Universität Klagenfurt und Geschäftsführer des IHS Kärnten.

Markus Hadler ist Assistent am Institut für Soziologie der Karl-Franzens-Universität Graz.

Eckhard Hein ist Referatsleiter für Allgemeine Wirtschaftspolitik im Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung in der Hans-Böckler-Stiftung in Düsseldorf.

Michael Mesch ist Mitarbeiter der Abteilung Wirtschaftswissenschaft und Statistik der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien.

Anneliese Michael ist wissenschaftliche Mitarbeiterin des IHS Kärnten in Klagenfurt.

Torsten Niechoj ist Mitarbeiter des Kollegs „Die Zukunft des Europäischen Sozialmodells“ der Universität Göttingen.

Michael Pfaffermayr ist Professor am Institut für Wirtschaftstheorie, Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsgeschichte der Universität Innsbruck.

Kurt W. Rothschild ist emeritierter Professor für Volkswirtschaftslehre an der Johannes Kepler-Universität Linz.

Klaus Weyerstraß ist wissenschaftlicher Mitarbeiter des IHS Kärnten in Klagenfurt.

Michael Wild ist Assistent am Institut für Volkswirtschaftstheorie und -politik der Wirtschaftsuniversität Wien, Abteilung Wirtschaftspolitik und Industrieökonomie.

Norbert Wohlgemuth ist Professor am Institut für Wirtschaftswissenschaften der Universität Klagenfurt.

Editorial

Das große europäische Sandkastenspiel

Man wähnt sich im Sandkasten phantasiebegabter Ökonomen und Ökonomen: Man stelle sich kleine offene Volkswirtschaften vor, die jeweils einem großen homogenen Ausland gegenüberstehen. Neben vielen anderen sind folgende Lehrbuchbeispiele denkbar:

- ◆ Land EST hat fixe Wechselkurse zur Ankerwährung des Auslands. Die Inflationsrate in EST liegt aber deutlich über jener des Auslandes. Das Ausland versucht politisch auf EST einzuwirken, die Spielräume seiner Fiskalpolitik zu begrenzen. Welche Auswirkungen hat ein Nachfrageschock im Ausland auf EST? Wie kann gegengesteuert werden?
- ◆ Land SK hat flexible Wechselkurse. Sein Exportanteil beträgt 67% des BIP. Diskutieren Sie die Mundell-Fleming-Aussage, dass die Fiskalpolitik keine Wirkung hätte, auch vor dem Hintergrund, dass SK erfolgreich seine Einkommensteuern senkte. SK wertet real um 20% auf, verliert aber dennoch nicht an Wettbewerbsfähigkeit. Welche Faktoren können hierfür bestimmend sein?
- ◆ Jede beliebige der kleinen offenen Volkswirtschaften EST, LET, HU, SK hat ein geringeres Niveau, aber höhere Wachstumsraten der Arbeitsproduktivität als das Ausland. Es gibt große Divergenzen zwischen den geschützten und den exponierten Sektoren. Erklären Sie die Notwendigkeit höherer Inflation (Balassa-Samuelson-Effekt) zur gleichmäßigeren Verteilung des Wohlstands. Welche Wirkung hätte hier eine vom Ausland geforderte moderatere Preisentwicklung?

Tatsache ist jedoch, dass es sich hierbei nicht um Modelle, sondern um reale Volkswirtschaften handelt. Europa erlebt seit Anfang der 1990er ein Echtzeit-Experiment im Maßstab 1:1 – nicht nur in Fragen der Demokratieentwicklung, sondern auch und vor allem in der Entwicklung von Marktwirtschaften.

Es ist jetzt ein Jahr her, dass zehn neue Länder der Europäischen Union beigetreten sind, acht dieser neuen Mitglieder sind so genannte Transformationsstaaten – vor nunmehr 15 Jahren sind aus planwirtschaftlich organisierten Ländern westlich-kapitalistische geworden. In ungeheurer Geschwindigkeit finden hier Entwicklungen statt, die nicht nur für die Länder selbst, son-

dern auch für die gesamte Europäische Union (und nicht zuletzt auch für Österreich) von größter Bedeutung sind.

Der Transformationsprozess

Nach dem Zusammenbruch des Kommunismus kam es zunächst in allen mittel- und osteuropäischen Ländern (MOEL) zu einem dramatischen Wirtschaftseinbruch. Erst in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre erreichten die Länder wieder das Wohlstandsniveau von 1989. Die gewählten Rezepte des Reformprozesses waren durchaus vielfältig, sehr oft aber von neoliberalen Beratern begleitet. Es lässt sich dabei kein klar erkennbarer Zusammenhang zwischen den getroffenen ordnungspolitischen und institutionellen Entscheidungen und dem wirtschaftlichen Erfolg erkennen.

Auf der Strecke blieb allerdings in allen Staaten der Arbeitsmarkt. Arbeitsbedingungen und -beziehungen verschlechterten sich dramatisch, die Gewerkschaften verloren deutlich an Einfluss. Die Erwerbsbeteiligung ging sehr stark zurück, vor allem diejenige der Frauen. Diese zogen sich aus dem offiziellen Arbeitsmarkt zurück bzw. wurden hinausgedrängt. Während im Kommunismus Frauen durchaus gleichberechtigt am Arbeitsmarkt partizipierten (wenn auch auf bestimmte Sektoren konzentriert), gibt es heute in den MOEL klare Unterschiede in der Position von Männern und Frauen am Arbeitsmarkt – die Lohnunterschiede betragen im Durchschnitt 25%, sowohl sektorell als auch in Bezug auf die berufliche Position sind Frauen benachteiligt. Da das Wirtschaftswachstum sehr stark von rasant steigender Arbeitsproduktivität getragen ist, ist das dritte große Problem am Arbeitsmarkt die anhaltend hohe Arbeitslosigkeit. Insbesondere Polen und die baltischen Staaten erleben bis heute enorm hohe Arbeitslosigkeit.

Trotz der guten Wirtschaftsentwicklung sind also die sozialen Bedingungen sehr schlecht. Es wurden im Zuge des Transformationsprozesses keine ausreichenden sozialen Sicherungssysteme aufgebaut. Einerseits fehlte es an Mitteln, andererseits ist hier der Einfluss neoliberaler BeraterInnen am deutlichsten zu sehen. Die existierenden Sicherungssysteme sind sehr häufig nach dem „liberalen“ Sozialmodell konzipiert: Ausrichtung auf bestimmte Zielgruppen, Betonung der Mindestsicherung, wenig Umverteilung und Arbeitswilligkeit als unbedingte Voraussetzung. Auch die öffentlichen Dienstleistungen (Daseinsvorsorge) wurden sehr rasch liberalisiert und privatisiert. So ist

es nicht verwunderlich, dass die Armut dramatisch zugenommen hat, der Gesundheitszustand sich verschlechtert und die Lebenserwartung sinkt.

Zu beachten ist dabei, dass die einzelnen MOEL sehr unterschiedlich sind. Es gibt große Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung und der sozialen Kohäsion bereits auf nationaler Ebene, noch mehr aber auf regionaler Ebene. Etwas verallgemeinernd kann man sagen, dass jene Länder, die einen besonders hohen wirtschaftlichen Rückstand hatten, das größte Wirtschaftswachstum aufwiesen, allerdings auch gepaart mit den problematischsten sozialen Konsequenzen. Dies betrifft Polen, die Slowakei und auch in gewissem Maß die baltischen Staaten. Tschechien, Ungarn und vor allem Slowenien hingegen starteten bereits relativ gut, hier verlief der Transformationsprozess auch wesentlich moderater.

Der EU-Beitritt

Der 1. Mai 2004 war das Beitrittsdatum; hier änderte sich allerdings nicht sehr viel. Die meisten Änderungen waren bereits im Vorfeld, im Zuge der Übernahme des *acquis communautaire* geschehen. Dieser Beitrittsprozess führte einerseits zu einer gewissen Einbremsung des Liberalisierungsprozesses, da es wieder zu einer Anzahl von Reregulierungen kam, andererseits wurden nun die vornehmlich US-amerikanischen Berater von den Binnenmarkt-Anhängern in der Europäischen Union abgelöst.

Zum Beitrittsdatum selbst fielen einige Schutzbestimmungen weg. Vielfach laufen aber auch noch Übergangsbestimmungen (z. B. am Arbeitsmarkt, im Steuerrecht oder im Umweltschutz), sodass der Beitritt tatsächlich ein eher gradueller Prozess ist.

Den jährlichen Strukturberichten der EU ist in den letzten beiden Jahren zu entnehmen, dass die Auflagen für die neuen Mitgliedstaaten (NMS) bereits sehr ähnlich klingen wie jene für die alten EU-15: Trotz weitgehender Liberalisierung insbesondere der Netzindustrien werden hier noch weitere Schritte verlangt, es wird ein unternehmensfreundlicheres Klima gefordert, insbesondere für die KMU (wobei im Bereich der Rechtssicherheit und vereinfachten Administration tatsächlich noch Verbesserungsbedarf gegeben ist), die Bildungssysteme müssten reformiert werden, F&E gestärkt. Und natürlich wird eine höhere Anpassungsfähigkeit des Arbeitsmarktes verlangt: Verbesserung der regionalen und beruflichen Mobilität, Anpassung

der Berufsausbildungen, Maßnahmen gegen Jugend- und Langzeitarbeitslosigkeit.

Der nächste Schritt des Beitrittsprozesses könnte nun nach dem Wunsch etlicher der NMS-Regierungen die Teilnahme an der Wirtschafts- und Währungsunion sein. Selbst angebotsorientierte Ökonomen wie Hans-Werner Sinn warnen hier vor einem ‚Kaltstart‘: Wie gezeigt wurde, ist der Transformationsprozess noch keineswegs abgeschlossen, insbesondere in Bezug auf die sozial-ökonomischen Belange. Der Wachstumsprozess, der ja auch für die EU-15 als Motor von größter Bedeutung ist, würde aber abgewürgt werden, wollte man die strengen Konvergenzkriterien anlegen. Zum einen haben mit Ausnahme der baltischen Staaten die NMS noch mit gutem Grund flexible bzw. *managed floating* Wechselkursregimes, mit deren Hilfe sie Anpassungsprobleme ausgleichen. Fällt der Wechselkurs als „Druckventil“ weg, trifft die Anpassungslast ungebremst den Arbeitsmarkt. Zum anderen ist, wie ja auch schon im eingangs erwähnten Lehrbuchbeispiel ausgeführt, bei höheren Wachstumsraten auch höhere Inflation notwendig, um die Wohlstandssteigerungen auch auf die nicht-exponierten Sektoren und vor allem auch auf die Lohneinkommen zu verteilen (Balassa-Samuelson-Effekt). Hier künstliche Preisstabilität einzuführen, würde einem kontraktiven geldpolitischen Impuls gleichkommen und damit den Wachstumsmotor abwürgen und die Verteilungsprobleme noch deutlich verschärfen. Auch ein einheitliches Nominalzinsniveau würde den unterschiedlichen Gegebenheiten in den EU-15 (wo niedrige Zinsen notwendig sind) und den neuen Mitgliedstaaten (wo zu niedrige Zinsen zu einer Konjunkturüberhitzung führen können) nicht gerecht werden.

Speziell die Fiskalindikatoren zeigen, wie unsinnig die einseitige Konzentration auf das Defizitkriterium ist. Einzig und allein Ungarn hat eine Staatsverschuldung nahe der 60%-Marke, alle anderen neuen Mitgliedstaaten Mittel- und Osteuropas liegen deutlich unter 50% – Estland hat überhaupt nur einen Schuldenstand von 5,3% des BIP. Auch die Steuerquoten liegen deutlich unterhalb des EU-Durchschnitts. Zwar eröffnen die Vorschläge der Kommission zum Stabilitäts- und Wachstumspakt hier einige Interpretationsspielräume, was ein ausgeglichener Haushalt sein soll bzw. wie der Anpassungspfad zu erfolgen hat, wenn der Schuldenstand niedrig ist. Es ist aber nicht zu erwarten, dass die neuen Mitgliedstaaten – trotz ihres hohen Wachstumspotenzials und ihrer niedrigen Schulden-

stände – vollkommen von der 3%-Defizitgrenze befreit werden. Dies brächte die Slowakei, Polen und insbesondere Ungarn sowie Tschechien in Bedrängnis, da diese Länder ihre öffentlichen Ausgaben drastisch zusammenschneiden müssten. Investitionen mit längerfristiger Bedeutung (in Infrastruktur, Umwelt, Forschung und Entwicklung sowie in die Etablierung tragfähiger Sozialsysteme) wären damit nur eingeschränkt möglich, was die zukünftige Leistungsfähigkeit und den Aufholprozess massiv behindern würde.

Sind die Menschen zu unflexibel?

Bei allen Reformüberlegungen, wie der Transformationsprozess optimal gestaltet werden kann, darf man jedenfalls nicht auf die Menschen in den NMS vergessen. Glaubt man den Strukturberichten, weisen die Verhaltensweisen der Bevölkerung eine gewisse Verzögerung gegenüber dem Entwicklungsstand ihrer Wirtschaften auf: Sie können sich nicht so rasch an die neuen Gegebenheiten und Herausforderungen anpassen. Dies zeigt sich auch bei den diversen Euro-Barometer-Befragungen: Gerade einmal die Hälfte der Menschen ist überzeugt, dass der EU-Beitritt von Nutzen war. Die Zukunft wird von den meisten so eingeschätzt, dass sie sich für ihre Wirtschaften und die nationalen Arbeitsmärkte deutliche Verbesserungen erwarten, für ihre eigene Situation und Arbeitsplatzsicherheit aber deutlich pessimistischer sind.

Wieso nehmen die Menschen die Segnungen der Marktwirtschaft nicht freudiger entgegen? Warum entwickeln sie nicht die von ihnen verlangte Eigeninitiative, werden mobiler, regional wie beruflich, wie dies die Generaldirektion Binnenmarkt von ihnen verlangt?

Die Begründung könnte folgendermaßen lauten: Bis vor 15 Jahren stellten die MOEL die Qualitätsprodukte (wenn auch nicht die *High-Tech*-Produkte) des RGW her. Es herrschte scheinbar Vollbeschäftigung, und über Armut im westlichen Sinn wurde nicht gesprochen. Die Bevölkerung war gut ausgebildet, die Frauenbeschäftigung hoch, die soziale Absicherung war eng mit der (künstlich erzeugten Voll-) Beschäftigung verwoben.

Natürlich erhoffte man sich vom Kapitalismus mehr Wohlstand, mehr und bessere Produkte, mehr Leistungsorientierung statt unbrauchbarer Fünfjahrespläne und Gratifikationen in Abhängigkeit von der Partei(zuge)hörigkeit. Was man aber nicht erwartete, war die große Arbeitslosigkeit und dann die Aufgabe,

für das wohlhabende Europa die Niedriglohnarbeit zu machen. Bestenfalls, im Fall von Produktionszusammenschlüssen, kann man heute die verlängerte Werkbank der EU-15 sein.

Die Transformation hat in allen Ländern zu einer tief greifenden Veränderung der Exportstruktur und der Wettbewerbsfähigkeit geführt. Tschechien, Ungarn, die Slowakei und Slowenien konnten ihren Anteil an intra-industriellem Handel (im Gegensatz zu inter-industriellem Austausch, der der traditionellen Arbeitsteilung nach komparativen Vorteilen folgt) auf über 50% ausweiten. Allerdings entfällt mit Ausnahme Sloweniens der allergrößte Teil dieses intra-industriellen Handels auf vertikalen Handel (Produktion von arbeitsintensiven, preissensiblen Produkten im Niedriglohnbereich). Vielfach fehlt es an moderner Infrastruktur und an Kapital, um in neue Ausrüstungen und Produktorganisation zu investieren. Um mit den EU-15 auf gleichem Niveau „mitspielen“ zu können, müssten die forschungs- und ausbildungsintensiven Sektoren viel stärker ausgebaut werden, damit die Einkommen steigen können. Die oft zu rasche und radikale Liberalisierung hat Sach- und Humankapital dramatisch entwertet. Die frühe Orientierung auf die EU hat die regionale Polarisierung in den MOEL noch verstärkt.

Das ist nicht gut für das Selbstbewusstsein. Und die Geschichte zeigt leider zu deutlich, dass ein allzu mangelndes Selbstbewusstsein bzw. ein Minderwertigkeitskomplex eines Landes gegenüber einem anderen auf Dauer zu politischen Instabilitäten führt. Das entspricht aber nicht dem europäischen Gedanken – das ursprüngliche Friedensmodell Europa baut auf gleichwertigen Partnern auf. Auch bei der Süderweiterung, die gerne als vergleichbares Beispiel herangezogen wird, handelte es sich zwar um Länder mit einem großen wirtschaftlichen Rückstand, die Gesellschaften und sozialen Strukturen waren aber wesentlich stabiler als in den Ländern Mittel- und Osteuropas.

Es ist sehr schnell gesagt, dass es mehr Kooperation zwischen der „alten“ EU und den neuen Mitgliedstaaten geben muss. Zu gern wird dies dahingehend interpretiert, dass die neuen Mitglieder das europäische Wohlfahrtsmodell mit ihren Liberalisierungs- und Dumping-Politiken nicht untergraben dürfen. Aber welche Optionen lässt man ihnen eigentlich? Entweder sie versuchen, ihre noch nicht wirklich effizienten Wirtschaftsstrukturen und ihre Sozialmodelle zu erhalten, dann wird ihnen vorgeworfen, sie würden auf Kosten der EU-15 ihre sklerotischen Strukturen erhalten. Oder sie versuchen sich auf ih-

re Füße zu stellen und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, dann wird ihnen eben vorgeworfen, sie hebeln das europäische Sozialmodell aus und wären unsolidarisch mit westeuropäischen ArbeitnehmerInnen.

Europa muss sich hier etwas überlegen. Es hat die Neuen aufgenommen und hat auch seine Vorteile davon. Der Aufholprozess als Wachstumsmotor ist aus wirtschaftlichen wie aus politischen Gründen zu unterstützen. Es können auf Dauer nur alle gewinnen, wenn dies innerhalb eines solidarischen europäischen Wohlfahrtsmodells geschieht. Die Solidarität ist dabei aber in beide Richtungen zu interpretieren. Man kann nicht von der Peripherie erwarten, dass sie sich solidarisch und kooperativ mit der Mitte erweist, wenn nichts oder zu wenig zurückkommt.

Die Erweiterung könnte und müsste dazu genutzt werden, um die europäische Wirtschaftspolitik auf neue Pfeiler zu stellen. Der Stabilitätspakt und die Politik der Europäischen Zentralbank könnten im Zuge des Beitrittsprozesses modifiziert werden (womit auch ein Gesichtsverlust für alle Beteiligten vermieden würde). Wenn sich die EU insgesamt zu einer expansiveren Politik aufraffen könnte, die das Wachstum in den EU-15 Staaten anspringen ließe, dann würde auch der Spielraum der neuen Mitgliedstaaten steigen. Ihre Wachstumsraten könnten dann noch deutlich höher werden als heute und damit der Aufholprozess beschleunigt werden.

Dafür müssten aber vor allem die Bestrebungen der Binnenmarkt-Priester eingebremst werden, hier über die Hintertür in Europa ein neoliberales Modell einzuführen. Strategische Betriebe in staatlicher Hand, vertrauenswürdige Sozialsysteme, die für Ausgleich und Sicherheit sorgen, Arbeitsbedingungen, die auch Freude an der Arbeit zulassen, dadurch zeichnet sich das europäische Sozialmodell aus. Und dieses Erfolgsmodell gilt es auch in den neuen Mitgliedstaaten zu implementieren. Das bedeutet, die Länder brauchen mehr makroökonomischen Spielraum und dürfen nicht zu früh gezwungen werden, die Konvergenzkriterien zu starr einzuhalten.

Die Erwerbsbeteiligung muss deutlich gehoben werden, die Arbeitslosigkeit darf nicht durch eine weitere Verschärfung der ohnehin sehr restriktiven passiven Leistungen bekämpft werden, erforderlich sind vielfältige aktive arbeitsmarktpolitische Maßnahmen. Es wird auch zu diskutieren sein, wie weit sich die Länder in der Industriepolitik noch Wettbewerbsvorteile herausnehmen dürfen. Mit Vorsicht sind neoliberale Steuersen-

kungsprogramme zu betrachten: Sie widersprechen dem europäischen Solidarmodell und räumen gleichzeitig die Staatskassen der NMS noch weiter aus.

Die Sozialpartner sind in einigen neuen Mitgliedstaaten nur sehr schwach und vor allem nicht einheitlich organisiert. Ihnen fehlen die Mittel, um eine ausreichende Repräsentanz zu erreichen. Hier sind die europäischen Gewerkschaften gefragt – sie müssen durch Know-How-Transfer die neuen Mitgliedstaaten darin unterstützen, stabile und betriebsübergreifende gewerkschaftliche Organisationen zu schaffen, die als verlässliche Sozialpartner agieren können und über ausreichende Verhandlungsmacht verfügen.

Insofern ist der Transformationsprozess tatsächlich noch nicht abgeschlossen und die Sandkastenspiele können weitergehen. Allerdings sollten es anders als bisher kooperative Spiele sein...

Leitlinien für ein dauerhaftes Wachstum in der EU? Konzept und Wirkung der „Grundzüge der Wirtschaftspolitik“

Eckhard Hein, Torsten Niechoj

1. Einleitung

Trotz erster Anzeichen für eine sich belebende Konjunktur kann von einem kräftigen Aufschwung innerhalb der Europäischen Union gegenwärtig nicht die Rede sein. Mit einer geschätzten Wachstumsrate von 2,3% für das Jahr 2004 liegt die Europäische Union (EU-15) weiter unter den Wachstumserwartungen in den USA, und die Arbeitslosenquote verharrt mit etwas über 8% weiterhin auf hohem Niveau. Für die Länder der Europäischen Währungsunion (EWU) sehen die Werte mit einer erwarteten Wachstumsrate von knapp 1,9% und einer Arbeitslosenquote von 9% noch schlechter aus.¹ Auch bei den öffentlichen Haushalten scheinen sich die Konsolidierungsanstrengungen der letzten Jahre nicht auszuzahlen. Insbesondere die beiden großen Länder Deutschland und Frankreich verzeichnen seit 2002 laufende Haushaltsdefizite oberhalb der 3-%-Marge des Stabilitäts- und Wachstumspakts.

Wirtschaftspolitisch wird seit Jahren mit verschiedenen Verfahren auf der Ebene der EU versucht, eine neue Wachstums- und Beschäftigungsdynamik anzustoßen. Das zentrale Politikdokument der EU-Wirtschaftspolitik sind hierbei die seit 1993 jährlich formulierten *Grundzüge der Wirtschaftspolitik* (engl. *Broad Economic Policy Guidelines*). In ihnen wird ein umfassendes Konzept für die europäische Wirtschaftspolitik und die nationalstaatlichen Politiken formuliert: Über Strukturreformen und vorgeblich „stabile“ makroökonomische Rahmenbedingungen soll die Europäische Union gemäß der Zielsetzung des Lissaboner Gipfels zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten Wirtschaftsraum der Welt werden.

Bis jetzt waren diese Ansätze jedoch wenig erfolgreich. Woran liegt dies? Werden die gegebenen Ratschläge unzureichend verwirklicht, oder sind sie selbst unzureichend? Um hier eine Antwort zu finden, schildern wir eingangs, wieso es überhaupt zur Erstellung der *Grundzüge* gekommen

ist und welche Ziele damit verfolgt wurden. Danach geben wir einen Überblick über das aktuelle Verfahren der Erstellung der *Grundzüge* und analysieren dann das wirtschaftspolitische Leitbild hinter den Empfehlungen. Vor diesem Hintergrund prüfen wir, inwieweit die *Grundzüge* zu den erwünschten Ergebnissen geführt haben und prinzipiell führen können. Wir werden zeigen, dass die Umsetzung der in den Grundzügen formulierten Empfehlungen statt zu einer dynamischen Entwicklung zu einer restriktiven Politik geführt hat, die gerade nicht in der Lage ist, Wachstum und Beschäftigung zu schaffen, sondern diesen Zielen vielmehr im Wege steht. Abschließend skizzieren wir daher die Möglichkeiten einer anderen Politikausrichtung und die hiermit verbundenen notwendigen institutionellen Änderungen, die unserer Meinung nach in der kurzen und in der langen Frist für eine dauerhafte Hebung des Wachstumstrends sorgen können.

2. Die Vorgeschichte

Schwierigkeiten einzelner Währungen, die Bandbreiten des Europäischen Währungssystems (EWS) einzuhalten, führten Ende der 1980er Jahre zu Planungen für eine andere, eine einheitliche Währungspolitik in der Europäischen Union, die um Elemente einer supranationalen Wirtschaftskoordination ergänzt werden sollte. Um diese Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) vorzubereiten, wurde auf dem Hannoveraner Gipfel 1988 ein Gremium unter Vorsitz des damaligen Kommissionspräsidenten Jaques Delors eingesetzt.² Beteiligt waren die Zentralbankpräsidenten der EU-Mitgliedstaaten wie Pöhl (Deutsche Bundesbank) und Duisenberg (Niederländische Zentralbank) sowie drei externe Fachleute.³ Der durch das Gremium am 12. 4. 1989 vorgestellte so genannte Delors-Bericht enthält sowohl Ausführungen zur monetären wie auch zur ökonomischen Integration, jedoch mit ungleichgewichtigen Anteilen: Die vorgeschlagene Vereinheitlichung im monetären Bereich geht deutlich über jene der wirtschaftlichen hinaus. Auf der einen Seite wird eine unabhängige Zentralbank, die auf Preisniveaustabilität verpflichtet ist, angeregt,⁴ auf der anderen ist aber keine auf supranationaler Ebene gebündelte Wirtschaftspolitik, sondern nur eine mehr oder minder verbindliche Koordination vorgesehen.^{5, 6} Diese Koordination bezieht sich vor allem auf die Fiskalpolitik, die keinen negativen Einfluss auf die Geldpolitik ausüben können sollte; eine Überwachung der weiterhin in nationaler Verantwortung bleibenden Budgets zur Defizitbegrenzung wird im Bericht vorgeschlagen. Auch eine regelmäßige Gesamtbeurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung und Leitlinien für die Wirtschaftspolitik werden angeregt.⁷

Die Verhandlungen und Entwicklungen des späteren Regelwerks zur Währungsunion fanden dabei nahezu vollständig außerhalb jeder öffentlichen Diskussion statt. Weil mit dem EWS bereits ein existierendes Netz-

werk zwischen den Zentralbanken etabliert war und da die einzelnen Regierungen trotz des formell parallelen Ausbaus ökonomischer und monetärer Konvergenz vorrangig die Finanzministerien mit den Verhandlungen befassten, fanden die entscheidenden Weichenstellungen innerhalb eines kleinen Kreises aus Experten des Währungsausschusses und des Rates der Zentralbankpräsidenten statt. So erklärt sich der recht breite Konsens zwischen den Beteiligten, die alle die Auffassung teilten, ein einheitlicher Währungsraum benötige eine unabhängige Zentralbank, um Preisniveaustabilität sicherzustellen, und eine institutionelle Beschränkung der staatlichen Defizite.⁸

Umstritten war aber, welche Art und welchen Umfang eine die Währungsunion ergänzende Koordinierung bzw. wirtschaftspolitische Steuerung auf EU-Ebene erhalten sollte. Wir diskutieren hier vier Entwürfe für das Regelwerk der WWU, die zentrale Stationen markieren: diejenigen der Kommission, der deutschen und der französischen Regierung sowie der niederländischen Präsidentschaft.⁹

Im Kommissionsentwurf dominieren die Ausführungen zum währungspolitischen Teil der Integration. Die Formulierungsvorschläge zur wirtschaftspolitischen Koordinierung sind deutlich geringer im Umfang, wenngleich sie wiederum in Relation zu den nachfolgend vorgelegten Entwürfen der Regierungen umfangreicher und konkreter ausfallen. Drei Instrumente bzw. Verfahren sind es, die von der Kommission zur Verwirklichung einer gemeinsamen Wirtschaftspolitik genannt werden:¹⁰ Erstens schlägt sie die Aufstellung und Überprüfung von allgemeinen und von länderspezifischen Leitlinien (*guidelines*) für die öffentlichen Haushalte, die Lohnpolitik und die Strukturpolitik vor. Damit liefert die Kommission eine Blaupause für die später beschlossenen *Grundzüge der Wirtschaftspolitik*. Zweitens möchte sie zur Konkretisierung des bereits vertraglich fixierten Ziels einer Abstimmung der Wirtschaftspolitiken zwischen den Mitgliedstaaten eine regelmäßige Gesamtbewertung der Wirtschaftsentwicklung vornehmen. Drittens will die Kommission ein Stützungsprogramm über Haushaltsmittel oder Sonderdarlehen für Länder einführen, die finanziell in Schwierigkeiten geraten.

Der anschließend veröffentlichte französische Entwurf vom 25. 1. 1991 ist vor dem Hintergrund eines Ökonomieverständnisses zu lesen, das traditionell stärker auf staatliche Steuerung setzt.¹¹ Ganz im Sinne dieser Vorstellung einer *gouvernement économique* soll der Ministerrat die Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten koordinieren und berechtigt werden, Haushaltskürzungen im gemeinsamen Haushalt der EU vornehmen zu können, wenn den Empfehlungen des Rats nicht gefolgt wird. Zudem soll die Wirtschaftspolitik als Angelegenheit des gemeinsamen Interesses regelmäßig einer Gesamtbewertung unterzogen werden. Die Geldpolitik sei zwar ebenfalls vorrangig auf Preisniveaustabilität zu orientieren, daneben

aber müsse sie auch die allgemeine Wirtschaftspolitik der EU unterstützen.¹² Nicht zuletzt wegen des missglückten Experiments einer expansiven Fiskal- und Geldpolitik unter Mitterand 1982 verbleiben die Vorschläge der französischen Regierung auf dem Boden des beschriebenen Konsenses aus Preisniveaustabilität und Haushaltskonsolidierung, setzen aber zugleich und ähnlich wie der Kommissionsentwurf auf eine Stärkung der Koordinierung, um die Kontrolle der Wirtschaftspolitik auf EU-Ebene zu konzentrieren.

Der einen Monat nach dem französischen herausgegebene Entwurf für den Maastricht-Vertrag von deutscher Seite folgt einer wirtschaftspolitischen Linie, die Preisniveaustabilität des Geldes in den Vordergrund stellt und damit an eine langjährige Tradition der Deutschen Bundesbank anknüpft. Eine Einschränkung im Sinne des französischen Vorschlags zur Unterstützung der allgemeinen Wirtschaftspolitik wird nicht gemacht. Anders als in den übrigen genannten Entwürfen wird ordnungspolitischen Themen wie freier Preisbildung auf Märkten und Privatisierung breiter Raum gegeben. Auch in diesem Entwurf ist die Koordinierung der Wirtschaftspolitik als Angelegenheit gemeinsamen Interesses vorgesehen, aber statt von Leitlinien für die Wirtschaftspolitik ist nur von Orientierungen die Rede. Die inhaltliche Ausgestaltung dieser Koordinierung beschränkt sich zudem auf die Vermeidung von Haushaltsdefiziten. Mittelkürzungen des EU-Haushalts als Sanktionen werden auch hier als Mittel der Wahl gesehen, sind aber nur auf haushaltspolitisches Fehlverhalten bezogen.¹³

Im Entwurf der niederländischen Präsidentschaft vom 28. 10. 1991 finden sich dann erstmals die späteren Konvergenzkriterien ausformuliert.¹⁴ Analog zur deutschen Position ist die anvisierte Zentralbank nach dem Vorbild der deutschen gestaltet, ebenfalls im Einklang mit der deutschen Position ist für den Eintritt in die Währungsunion kein fester Termin vorgesehen: Erst wenn die Konvergenzkriterien für die Gemeinschaft erfüllt sind, erfolgt die Integration. In Anlehnung an die Positionen Frankreichs und der Kommission finden sich aber auch umfangreiche Passagen zur Koordinierung der Wirtschaftspolitik, die neben der Haushaltsüberwachung die regelmäßige Erstellung von Leitlinien beinhalten.

Mit den niederländischen Kompromissformulierungen ist eine Einigung in greifbare Nähe gerückt. Die letztendlichen Ergebnisse der Verhandlungen sind bekannt: Im Maastricht-Vertrag werden die unabhängige Stellung der EZB und Verfahren der Koordinierung festgeschrieben, die vor allem auf eine Kontrolle der Haushaltsdefizite abzielen.¹⁵ Gegen den Widerstand Deutschlands wird die stärkere Formulierung der Leitlinien (statt: Orientierungen)¹⁶ für die Wirtschaftspolitik gewählt und ein Automatismus für den Übergang in die Währungsunion vertraglich fixiert.¹⁷

Wieso kam es zu diesen Ergebnissen? Klar ist, dass eine Währungsunion ohne die regionale Leitwährung Deutsche Mark unsinnig gewesen wäre. Hieraus erklärt sich die starke Verhandlungsposition Deutschlands. Aber mehr noch, die in Relation zu anderen europäischen Notenbanken sehr unabhängige Notenbank diente als Modell der geplanten Europäischen Zentralbank, nicht nur aus Sicht der Deutschen Bundesbank, sondern auch aus Sicht der anderen Zentralbanken. Dementsprechend fanden die starke Stellung der EZB und die Einsetzung einer Haushaltsüberwachung breite und frühzeitige Unterstützung. Die konträren Positionen zur Frage, ob es auf jeden Fall eine Währungsunion geben und wer daran beteiligt würde, konnte über die Konvergenzkriterien und die Irreversibilität des Verfahrens gelöst werden, wobei die Akzeptanz dieses Automatismus der deutschen Delegation sehr schwer fiel. Bezüglich des Ausmaßes der gewünschten Koordinierung steckte die deutsche Delegation eine weitere Niederlage ein, indem sie der Aufstellung von Leitlinien zustimmte. Damit waren die *Grundzüge der Wirtschaftspolitik* aus der Taufe gehoben. Der Grund für diese Zugeständnisse dürfte darin zu sehen sein, dass die deutsche Regierung mit der Wiedervereinigung ein starkes Interesse entwickelte, eine monetäre Integration als klares und eindeutiges Signal für die Einbindung Deutschlands in Europa zu nutzen, und sie daher zu Kompromissen bereit war.¹⁸

3. Verfahren und Revisionen

Durch das Drängen der Europäischen Kommission und Frankreichs hat also ein neues Verfahren der wirtschaftspolitischen Koordinierung, die jährliche Formulierung der *Grundzüge der Wirtschaftspolitik*, seine rechtliche Verankerung im Vertrag von Maastricht gefunden.¹⁹ Im Vergleich mit den anderen Koordinierungsverfahren auf EU-Ebene nehmen die *Grundzüge* eine Sonderstellung ein, da sie Empfehlungen für *alle* ökonomisch relevanten Politikbereiche beinhalten und da alle anderen Koordinationsverfahren Ergebnisse liefern müssen, die im Einklang mit den *Grundzügen* stehen. Damit stellen die *Grundzüge* das zentrale Bezugsdokument für die gemeinsame Wirtschaftspolitik der Europäischen Union dar und formulieren somit den wirtschaftspolitischen Konsens auf EU-Ebene.

Die 1993er *Grundzüge* wurden von der Kommission vorformuliert und umfassen nur wenige Seiten. Sie befassen sich vorrangig mit der Koordinierung der Fiskalpolitik und berücksichtigen in einem ergänzenden Dokument auch Strukturreformen und die Lohnpolitik. Der Ministerrat veränderte die Kommissionsvorlage, indem er Passagen des unter der Leitung von Jaques Delors, der zu diesem Zeitpunkt nicht mehr Kommissionspräsident war, vorgelegten Weißbuchs „Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung“²⁰ einbezog. Bereits mit der ersten Formulie-

rung der *Grundzüge* wurde das bis heute gültige Grundkonzept zur Wirtschaftspolitik vorgelegt, welches „stabile makroökonomische Rahmenbedingungen“ niedriger Inflation und konsolidierter Haushalte mit Struktur-reformen, die das Wachstums- und Beschäftigungsniveau heben sollen, kombiniert.

Wenngleich bereits 1994 in den Entwürfen der Kommission für die *Grundzüge* und ab 1995 in der vom Ministerrat verabschiedeten Fassung auf die Situation in einzelnen Mitgliedsländern eingegangen wurde, gelangten länderspezifische Empfehlungen explizit erst mit den 1998er *Grundzügen* und in ausführlicher Form ab 1999 zur Einführung. Seit 1994 hat die Kommission die Einhaltung der vorgeschlagenen Maßnahmen des Vorjahrs überprüft und seit 1996 Ausführungen dazu in ihre Vorlage für die *Grundzüge* aufgenommen. Ein eigener Umsetzungsbericht wurde 1997 in kurzer und dann seit 2000 in ausführlicher Form vorgelegt. Im Jahr 1998 wurden die Passagen zu strukturellen Reformen der Produkt-, Dienstleistungs- und Arbeitsmärkte ausgeweitet und um Ausführungen zu den Finanzmärkten ergänzt; 2000 kamen auch Textstellen über die Wissensgesellschaft und die Alterung der Bevölkerung hinzu. Beschlossen auf der Tagung des Europäischen Rats in Barcelona, sind die *Grundzüge* seit der 2003er Ausgabe zudem nicht länger nur auf das kommende Jahr ausgerichtet, sondern sie umfassen Empfehlungen für eine dreijährige Periode.²¹ Jährliche Aktualisierungen ergänzen diese mittelfristig ausgerichteten Empfehlungen.

Der jährliche Erstellungszyklus startet im November mit der Veröffentlichung aktueller Entwicklungen in der EU und Prognosen für die zukünftige Wirtschaftsentwicklung von Seiten der Kommission. Im Jänner veröffentlicht die Kommission dann ihren Umsetzungsbericht für die *Grundzüge* der vorhergehenden Periode. Ebenfalls im Jänner bereitet die Kommission die Debatte zu den *Grundzügen* im EcoFin-Rat vor. Die dortige Diskussion dient wiederum als Vorlage für den Europäischen Rat und mündet in der Erstellung einer Entwurfsfassung der *Grundzüge* durch die Kommission im April, die darüber hinaus auch noch ihre Prognosen aktualisiert. Der Entwurf wird im EcoFin-Rat diskutiert und verändert, vom Europäischen Rat behandelt und dann abschließend durch den EcoFin-Rat im Juni angenommen. Während des Verfahrens sind weitere Gremien, wie der Wirtschafts- und Finanzausschuss und der Ausschuss für Wirtschaftspolitik, beratend tätig. Zuarbeiten von Seiten der Mitgliedstaaten werden einbezogen, und das Europäische Parlament erstellt eine Stellungnahme zum Entwurf der Kommission.²² Die *Grundzüge* stellen damit ein von der Kommission mit zahlreichen anderen Gremien abgestimmtes Politikdokument dar, das den wirtschaftspolitischen Konsens bzw. Kompromiss auf europäischer Ebene repräsentiert und vom Ministerrat als Vertretungsgremium der Regierungen in den EU-Mitgliedsländern verab-

schiedet wird. Mit der Aufstellung der in den *Grundzügen* enthaltenen Empfehlungen verpflichten sich die Mitgliedsländer auf deren Umsetzung, wenngleich es, anders als bei der Haushaltsüberwachung des Stabilitäts- und Wachstumspakts, nicht die Möglichkeit gibt, Sanktionen bei Nichterfüllung der Empfehlungen auszusprechen. Bei den *Grundzügen* handelt es sich also um eine Form der so genannten weichen Koordinierung, die auf Selbstverpflichtung der Regierungen und Gruppendruck zwischen ihnen setzt.

4. Das wirtschaftspolitische Konzept der „Grundzüge“

Das Konzept der *Grundzüge* ist seit 1993 unverändert geblieben: Vermeintlich „stabile“ makroökonomische Rahmenbedingungen sollen mit Strukturreformen kombiniert werden. Im Rahmen dessen ist es im Zeitablauf aber zu einigen inhaltlichen Verschiebungen gekommen, auf die wir nachfolgend hinweisen. Wir beziehen uns vorrangig auf die *Grundzüge* für die Periode 2003-05 und den Entwurf der 2004er Aktualisierung vom 7. April 2004 durch die Kommission.²³

Während bis 1999 dauerhaftes und nichtinflationäres Wachstum sowie ein hoher Beschäftigungsstand gemäß Art. 2, EG-Vertrag, den Zielkanon der *Grundzüge* definierten, greifen die *Grundzüge* seit dem Lissabonner Gipfel die dort beschlossene Formulierung auf, „to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion.“²⁴

Zur Erreichung dieses Ziels sollen Strukturreformen das Potenzialwachstum erhöhen. Auf Grund „günstig“ gestalteter makroökonomischen Bedingungen könnte, laut den *Grundzügen*, dieses Potenzial dann von der Wirtschaft realisiert werden. Das so erreichte Wachstum und die erfolgten Investitionen in Bildung und Forschung würden in der Folge zu mehr und qualifizierteren Arbeitsplätzen führen. In dieser Weise präzisieren die *Grundzüge* seit dem Jahr 2000 das vorher nicht weiter konkretisierte Ergänzungsverhältnis von makroökonomischer Politik und strukturellen Reformen.

Kern der Strukturanpassungen sind die Deregulierung und Liberalisierung von Produkt-, Dienstleistungs-, Finanz- und Arbeitsmärkten auf der einen Seite sowie Investitionen in Bildung und Forschung auf der anderen.²⁵ Der größte Teil der Investitionsmittel soll dabei aus privater Hand kommen, der Rest durch Umschichtung in den öffentlichen Haushalten verfügbar gemacht werden. Die Mobilität der Arbeitskräfte müsse gefördert, das Arbeitsangebot ausgeweitet und die Bildung verbessert werden.

Damit sich das durch strukturelle Reformen (vermeintlich) gestiegene Potenzialwachstum in ein höheres tatsächliches Wachstum transformieren

könne, müssten „günstige makroökonomische Bedingungen“ herrschen. Als solche definieren die *Grundzüge* niedrige Inflation, gesunde Staatsfinanzen und moderate Lohnsteigerungen.²⁶ Für die makropolitischen Akteure der Geld-, Finanz- und Lohnpolitik sehen die *Grundzüge* regelmäßig eine klare Zuordnung (*assignment*) der Akteure und der ihnen zur Verfügung stehenden Instrumente zu den wirtschaftspolitischen Zielen vor: Die EZB wird in der Verfolgung ihrer primären Aufgabe, der Herstellung von Preisniveaustabilität, bestärkt. Ist dies gewährleistet, so soll die Zentralbank jedoch auch die Wirtschaftspolitik der EU unterstützen. Die Fiskalpolitik soll für einen überzyklischen Budgetausgleich sorgen. Für den Abbau der Arbeitslosigkeit werden dann die Flexibilisierung der Arbeitsmärkte, die Differenzierung der Reallöhne und deren Anpassung an die Arbeitsplatzproduktivitäten durch Dezentralisierung der Lohnverhandlungen, die Steigerung der Anreize zur Arbeitsaufnahme sowie die Erhöhung der Mobilität der Arbeitskräfte empfohlen.

Die Geldpolitik der EZB wird in den *Grundzügen* als prinzipiell mit den Empfehlungen konform gehend betrachtet und nicht weiter thematisiert. Es wird weder das für einen heterogenen Währungsraum mit unterschiedlichen Wachstumsraten und deutlich differenzierten Inflationsraten eigentlich zu enge Inflationsziel der EZB von „mittelfristig unter, jedoch nahe 2%“²⁷ in Frage gestellt, noch wird die in der Vergangenheit asymmetrische und letztlich wachstumsfeindliche Politik der EZB kritisiert. Dabei wurde spätestens seit dem Abschwung 2001 deutlich, dass die EZB nicht bereit war, mit ihrer Zinspolitik einen Beitrag zur wirtschaftlichen Erholung zu leisten: Obwohl seitens der Lohnentwicklung keine Gefahren für das Erreichen des engen Inflationsziels ausgingen, war die EZB nicht willens – anders als die US-amerikanische Federal Reserve –, die Zinssätze energisch zu senken. Sie begründete dies damit, dass die Inflationsrate weiterhin ihr Inflationsziel überschritt. Dies war aber nicht das Ergebnis eines stabilitätswidrigen Verhaltens der anderen makropolitischen Akteure, welches von der EZB hätte sanktioniert werden müssen, sondern vielmehr einerseits die Konsequenz exogener Schocks (Ölpreiserhöhungen und Tierseuchen) und zum anderen das Ergebnis des mit dem Konjunktur-einbruch einhergehenden Rückgangs des Produktivitätswachstums. Für Letzteres zeichnete die EZB jedoch mit verantwortlich. Diese Art der Geldpolitik vernachlässigte damit die Aufgabe, bei nicht existenten Risiken für das Preisniveau die Wirtschaftspolitik der EU zu unterstützen.

Die Empfehlungen der *Grundzüge* konzentrieren sich auf die Fiskal- sowie auf die Lohn- und die Arbeitsmarktpolitik. Für die Fiskalpolitik werden im Einklang mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt (SWP) mittelfristig ausgeglichene oder überschüssige laufende Budgets der Mitgliedstaaten eingefordert. Hiermit sollen die nationalen Fiskalpolitiken zum einen gegen zukünftige Rezessionen gewappnet sein und dann die Möglichkeit

haben, die automatischen Stabilisatoren voll wirken zu lassen. Zum anderen sollen finanzielle Ressourcen freigemacht werden, um die Finanzierungsprobleme des demographischen Wandels und der Alterung der Bevölkerung zu bewältigen. Eine Ausweitung der öffentlichen Investitionen für Forschung, Bildung und Infrastruktur ist erwünscht, allerdings ist die Möglichkeit der Kreditfinanzierung dieser Ausgaben nicht vorgesehen. Im Gegenteil, die dauerhafte Erwirtschaftung von laufenden Haushaltsüberschüssen impliziert vielmehr einen tendenziellen Abbau der öffentlichen Verschuldung auf null, d. h. die finanzpolitisch bis vor kurzem breit akzeptierte „Goldene Regel“ der Kreditfinanzierung des öffentlichen Kapitalstocks wird negiert. Die durch den SWP erzwungenen Konsolidierungsanstrengungen auch in der Rezession werden trotz eines gegenteiligen Bekenntnisses zum Wirkenlassen automatischer Stabilisatoren und zur Vermeidung von prozyklischer Politik in den *Grundzügen* nicht in Frage gestellt. So wird im länderspezifischen Teil für Deutschland²⁹ nicht empfohlen, die durch die Konjunkturschwäche erzeugten zusätzlichen Defizite hinzunehmen und damit die automatischen Stabilisatoren voll wirken zu lassen, sondern es werden vielmehr zusätzliche Ausgabensenkungen in Höhe von jährlich einem Prozentpunkt des BIP bis 2005 gefordert. Deren Umsetzung würde jedoch eindeutig prozyklisch wirken und die Stagnation vertiefen.

Die Lohnpolitik bzw. Lohnentwicklung³⁰ ist auch in den *Grundzügen* der Schlüssel für die Beschäftigungsentwicklung. Die Lohnentwicklung in den Mitgliedstaaten soll dabei zum einen konsistent mit Preisniveaustabilität sein. Zum anderen wird bei hoher Arbeitslosigkeit für die realen Lohnzuwächse zudem ein Zurückbleiben hinter dem Produktivitätswachstum empfohlen, um so den Beschäftigungsanstieg zu fördern. Die Löhne sollen daneben die Arbeitsplatzproduktivitäten widerspiegeln und daher weiter als bisher differenziert werden. An einigen Stellen beziehen sich die *Grundzüge* positiv auf die Rolle der Tarifparteien und nehmen erst einmal eine durchaus freundliche Haltung gegenüber kollektiven Lohnverhandlungen ein: Die *Grundzüge* empfehlen beispielsweise, dass die Tarifparteien sich im Rahmen des Makroökonomischen Dialogs, ein im Rahmen des Köln-Prozesses geschaffenes Forum für die Verständigung der Akteure der Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik, auf eine moderate Lohnpolitik verpflichten.³¹ Damit setzen die *Grundzüge* auf die korporatistische Variante der Lohnfindung und wollen – bei allen vorgeschlagenen Öffnungsklauseln und Dezentralisierungen der Lohnfindung – an der prinzipiellen Zuständigkeit der Tarifparteien festhalten. Dass die Verlagerung der Lohnabschlüsse auf die betriebliche Ebene und die angestrebte Lohndifferenzierung aber gerade die strategische Fähigkeit der Tarifparteien unterminiert, eine an makroökonomischen Erfordernissen – wie auch immer diese definiert werden – orientierte Lohnentwicklung durchzusetzen, wird nicht thematisiert.

Genauso wenig wird die Frage gestellt, ob Lohnsteigerungen unterhalb der Summe aus Produktivitätswachstum und Zielinflationsrate der EZB in der gegenwärtigen Stagnation nicht die makroökonomischen Probleme der EU verschärft, indem sie nämlich zu einer wenig dynamischen Binnennachfrage und deflationären Tendenzen in der größten Volkswirtschaft (Deutschland) führen.³¹

Eine Koordinierung von Geld-, Lohn- und Fiskalpolitik wird in den Grundzügen als dringend nötig erachtet.³³ Ziel dieser Koordinierung ist es, Lohnmoderation, öffentliche Defizitvermeidung und strukturelle Reformen durchzusetzen. Koordinierung in diesem Sinne heißt also, die Akteure auf das Programm der *Grundzüge* mit der dort vorgenommenen eindeutigen Zuweisung der wirtschaftspolitischen Ziele zu den makropolitischen Akteuren und ihren Instrumenten zu verpflichten. Eine Koordinierung in dem Sinne, dass die Akteure der jeweiligen Politikbereiche zwecks Durchsetzung ihrer Ziele essenziell aufeinander angewiesen wären, weil die Effekte der einzelnen Politiken wechselseitige Wirkungen hätten und die jeweiligen Ziele ohne Abstimmung mit den anderen Akteuren daher nicht erreichbar wären, ist damit nicht gemeint. Wie schon oben angemerkt, folgen die Ausführungen eher einer Vorstellung, die für jeden Politikbereich eine klare Verantwortungszuschreibung für die Akteure beinhaltet und davon ausgeht, dass die Akteure in ihrem Bereich ihre Ziele individuell verwirklichen können.

Die Aktualisierung der *Grundzüge* vom April 2004³⁴ ändert an der grundsätzlichen Ausrichtung nichts, ergänzt sie aber in zweifacher Weise. Erstens berücksichtigen sie den Ende 2003 offen im Ministerrat zutage getretenen Konflikt um die Durchsetzung des SWP, indem der am 25. November 2003 gefundene Kompromiss zu den über der 3%-Marke liegenden Defiziten Deutschlands und Frankreichs eingearbeitet wird. Im Vergleich zu den 2003er *Grundzügen* hält die Kommission in ihren länderspezifischen Empfehlungen weiter an einer Konsolidierung der öffentlichen Finanzen und einem mittelfristigen Budgetausgleich fest. Die Rückführung der Neuverschuldung soll allerdings nun langsamer stattfinden. Für Deutschland beispielsweise lautet die Empfehlung, das konjunkturbereinigte Defizit um mindestens 0,6% des BIP im Jahr 2004 und um 0,5% in 2005 abzubauen.³⁵ Zweitens legen die 2004er *Grundzüge* einen Schwerpunkt auf die mit der EU-Osterweiterung hinzukommenden Länder. Als zentrale Maßnahmen wird ihnen nahe gelegt, zu „gewährleisten, dass die Entwicklung der Reallöhne das Produktivitätswachstum widerspiegelt; [es wird nahe gelegt,] die finanziellen Anreize zur Arbeitsaufnahme durch eine Reform der Abgaben- und Leistungssysteme [zu] erhöhen; die Humankapitalbildung [zu] verbessern, unter anderem durch Einrichtungen für das lebenslange Lernen; und die Arbeitsmarktregulierung in geeigneter Weise [zu] reformieren.“³⁶

Damit unterscheiden sich die Empfehlungen für die neuen EU-Länder nur marginal von denjenigen, die mit den 2003er *Grundzügen* an die EU-15 gerichtet sind: Analog wird ausgeführt, dass ein Kernproblem der neu hinzukommenden Länder in der Regulierung des Arbeitsmarktes, einem zu hohen Niveau an Sozialausgaben bzw. Lohnnebenkosten und zu hohen staatlichen Defiziten besteht.

Zusammenfassend lässt sich resümieren, dass der in den *Grundzügen* empfohlene Politik-Mix für die EWU seit Jahren einem wirtschaftspolitischen Konzept folgt, das man mit Arestis et al. (2001) als „neu-monetaristisch“ bezeichnen kann und das sich theoretisch aus einer Mischung aus monetaristisch-neuklassischem und neu-keynesianischem Konzept der Wirtschaftspolitik ergibt.³⁷ Dieses kann in vier Punkten zusammengefasst werden:

1.) Der private Sektor ist langfristig stabil. In der langen Frist gelten das Say'sche Gesetz und die klassische Dichotomie von nominaler und realer Sphäre. Diskretionäre Wirtschaftspolitik wirkt destabilisierend. Wirtschaftspolitische Entscheidungen müssen daher von demokratisch legitimierten Einflüssen unabhängig gemacht und klaren Regeln unterworfen werden.

2.) Inflation ist langfristig ein ausschließlich monetäres Phänomen. Die Aufgabe unabhängiger Zentralbanken ist die Aufrechterhaltung der Preisniveaustabilität. Mittels ihrer Zinspolitik können sie die Inflationsrate ohne realwirtschaftliche Kosten steuern.

3.) Die Arbeitslosigkeit schwankt um ihr angebotsseitig bestimmtes Gleichgewichtsniveau, die NAIRU (*Non-Accelerating-Inflation-Rate-of-Unemployment*), das durch Flexibilisierung der Arbeitsmärkte reduziert werden kann und unabhängig von der effektiven Nachfrage auf Gütermärkten ist.

4.) Die Fiskalpolitik hat langfristig keinen Einfluss auf Wachstum und Beschäftigung und sollte sich daher dem Ziel der Preisniveaustabilisierung unterordnen. Im Rahmen des Konjunkturzyklus sollte sie jedoch Budgetüberschüsse und -defizite in Grenzen passiv hinnehmen.

Diese Politikkonzeption liegt auch den anderen Institutionen und wirtschaftspolitischen Regelungen der EWU, wie den Bestimmungen zur Geldpolitik im EG-Vertrag (Art. 105), der geldpolitischen Strategie der EZB,³⁸ den Bestimmungen zur Fiskalpolitik im EG-Vertrag (Art. 104), dem Stabilitäts- und Wachstumspakt, dem Beschäftigungskapitel des EG-Vertrages (Art. 125-130), den jährlichen Beschäftigungspolitischen Leitlinien („Luxemburg-Prozess“) sowie den Maßnahmen zur Flexibilisierung von Güter- und Kapitalmärkten („Cardiff-Prozess“) zugrunde und wird in den *Grundzügen* gewissermaßen synthetisiert.³⁹

5. Makroökonomische Wirkungen

Nachdem die *Grundzüge der Wirtschaftspolitik* seit etwa zehn Jahren die wirtschaftspolitische Ausrichtung in der EU wesentlich bestimmt haben, stellt sich die Frage nach den makroökonomischen Auswirkungen des damit verbundenen Politikkonzeptes. Wir gehen dabei nicht davon aus, dass die Empfehlungen der *Grundzüge* immer buchstabengetreu umgesetzt wurden, nehmen aber schon an, dass die *Grundzüge* die grundlegende Richtung der Wirtschaftspolitik in der EU bzw. der EWU in der Tendenz durchaus treffend beschreiben. Im Folgenden findet daher – auch aus Platzgründen – keine detaillierte Auseinandersetzung mit den einzelnen Politikbereichen statt, sondern es geht lediglich um die Analyse der grundsätzlichen Ausrichtung der Wirtschaftspolitik. Wir vergleichen dabei die Entwicklung makroökonomischer Zielvariablen sowie einiger Indikatoren für die eingesetzten Politiken in den Ländern der EWU von 1994 bis 2003 mit der Entwicklung von 1984 bis 1993. Der Vergleich bezieht sich also auf zwei Zehn-Jahres-Zeiträume, die am Ende jeweils eine Rezession enthalten. Zudem wird die Entwicklung in der EWU der in den USA als einem ähnlich großen Wirtschafts- und Währungsraum gegenübergestellt. Obwohl die *Grundzüge* für alle Länder der EU gelten, beschränken wir die empirische Analyse nur auf die Länder der EWU, da sie seit 1999 unmittelbar von der zentralisierten einheitlichen Geldpolitik der EZB sowie den sanktionsbewehrten Regeln des Stabilitäts- und Wachstumspakts für die nationalen Fiskalpolitiken unterworfen sind.

Als entscheidende makroökonomische Zielvariablen, hierin besteht weitgehend Konsens, können Wirtschaftswachstum, hohe Beschäftigung und Preisniveaustabilität gelten (Tabelle 1).

Tabelle 1: Reales BIP-Wachstum, Arbeitslosenquote und Inflationsrate in der EWU und den USA, jahresdurchschnittliche Werte für 1984-1993 und 1994-2003 (in %)

	EWU		USA	
	1984-1993	1994-2003	1984-1993	1994-2003
Reales BIP-Wachstum	2,7	2,1	3,3	3,3
Arbeitslosenquote	8,7	9,6	6,6	5,1
Inflationsrate (privater Konsum)	4,5	2,1	3,8	2,4

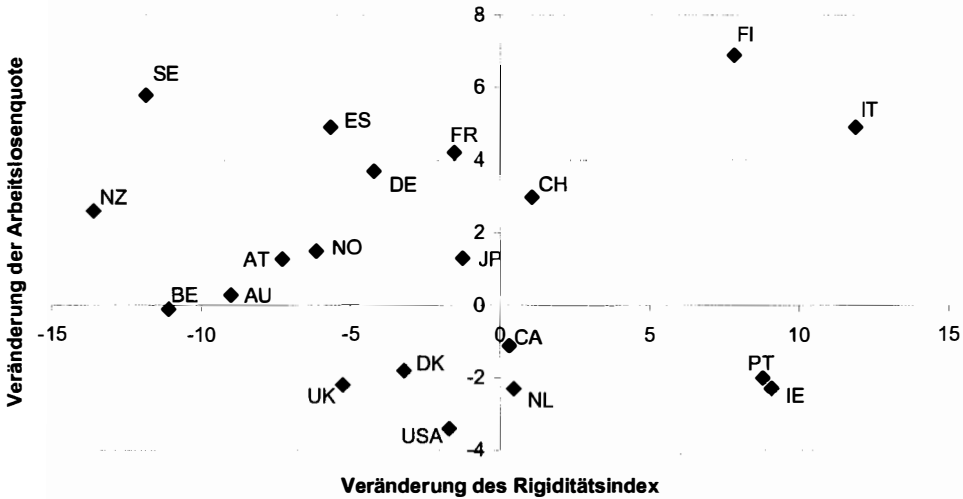
Quelle: OECD (2004), eigene Berechnungen

Wirft man zunächst einen Blick auf das reale BIP-Wachstum, so stellt man fest, dass die durchschnittlichen Wachstumsraten in der EWU von 94-03 unter denen von 84-93 liegen. Betrug die durchschnittliche jährli-

che Wachstumsrate von 84-93 noch 2,7%, so fiel sie im Zeitraum 94-03 auf 2,1%. Die USA wiesen in beiden Zeitabschnitten mit jeweils einem durchschnittlichen Wachstum von 3,3% eine höhere Dynamik auf. Das abnehmende und gegenüber den USA zurückbleibende BIP-Wachstum in der EWU findet seinen entsprechenden Niederschlag in der Entwicklung der Arbeitslosigkeit. Die Arbeitslosenquote stieg von durchschnittlich 8,7% im Zeitraum 84-93 auf durchschnittlich 9,6% im Zeitraum 94-03. In den USA hingegen ging die durchschnittliche Arbeitslosenquote von 6,6% in der Zeit von 84-93 auf 5,1% in der Zeit von 94-03 zurück und lag damit im Gesamtuntersuchungszeitraum stets unter dem Wert in der EWU. Bei den beiden realen Zielgrößen Wachstum und Arbeitslosigkeit hat sich die *Performance* der Länder der EWU seit Einführung der *Grundzüge* also sowohl gegenüber dem vorhergehenden Zehn-Jahres-Zeitraum als auch gegenüber den USA deutlich verschlechtert. Dem steht eine Verbesserung bei der nominalen Zielgröße Preisniveaustabilität gegenüber. Die durchschnittliche jährliche Inflationsrate in den Ländern der EWU ging von 4,5% im Zeitraum 84-93 auf 2,1% im Zeitraum 94-03 zurück und lag damit knapp unter dem Wert in den USA, die in diesem Zeitraum eine durchschnittliche Inflationsrate von 2,4% aufwiesen, nachdem die Preissteigerungsrate in der Zeit von 84-93 noch bei durchschnittlich 3,8% gelegen hatte. Insgesamt ist es in den USA seit 1994 sehr viel besser als in der EWU gelungen, hohes Wachstum, geringe Arbeitslosigkeit und Preisniveaustabilität zu kombinieren.

Worauf ist diese unzureichende *Performance* der Mitgliedsländer der EWU zurückzuführen? War das Ausmaß und das Umsetzungstempo der von den *Grundzügen* eingeforderten strukturellen Reformen zu gering? Oder haben sich die Empfehlungen für die makropolitischen Handlungsträger als letztlich kontraproduktiv erwiesen? Ausgehend von einer umfassenden Datengrundlage von Baker et al. (2002), die für 20 OECD-Länder die Entwicklung von Indikatoren für Arbeitsmarktinstitutionen und soziale Sicherungssysteme von 1960 bis 1999 enthält, haben Truger, Hein (2003) einen Gesamtindex für die Rigidität von Arbeitsmarktinstitutionen und Sozialstaat ermittelt und dessen Veränderung der Veränderung der Arbeitslosenquote in den jeweiligen Ländern gegenübergestellt. Der Gesamtindex umfasst dabei den Kündigungsschutz, die Lohnersatzleistungsquote, die Dauer von Lohnersatzleistungen, den gewerkschaftlichen Organisationsgrad, den Koordinierungsgrad der Lohnverhandlungen sowie den Steuer- und Abgabenkeil. Von diesen Teilindikatoren wird in vielen Arbeiten der neueren Arbeitsmarkttheorie ein mehr oder weniger stark ausgeprägter negativer Einfluss auf die Beschäftigung erwartet.⁴⁰ Abbildung 1 zeigt die Veränderungen dieses Gesamtindexes von 1995/99 gegenüber 1980/84 sowie die hiermit verbundene Veränderung der Arbeitslosenquoten in den 20 OECD-Ländern.

Abbildung 1: Veränderung der Arbeitslosenquote und des Gesamtindex für die Rigidität von Arbeitsmarktinstitutionen und Sozialstaat in Prozentpunkten 1980/84 bis 1995/99 (Werte für 20 OECD-Länder)



Quelle: Truger, Hein (2003)

Es wird zum einen deutlich, dass „strukturelle Reformen“ in den Ländern der EWU in der Tat in sehr unterschiedlichem Ausmaß umgesetzt worden sind. Während in Finnland, Italien, Portugal und Irland die „Verkrustung“ von Arbeitsmärkten und Sozialsystemen teilweise merklich angestiegen ist und sie in den Niederlanden in etwa konstant geblieben ist, ist sie in Deutschland, Frankreich, Spanien, Österreich und Belgien zum Teil erheblich zurückgegangen. Zum anderen wird allerdings auch deutlich, dass es allgemein offenbar keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen der Rigidität der Arbeitsmarktinstitutionen sowie der sozialen Sicherungssysteme auf der einen Seite und der Arbeitslosigkeit auf der anderen Seite gibt. Obwohl z. B. Deutschland und Großbritannien in etwa den gleichen Umfang an strukturellen Reformen realisiert haben, ist in Deutschland die Arbeitslosenquote um fast 4 Prozentpunkte gestiegen, während sie in Großbritannien um über 2 Prozentpunkte gefallen ist. In den USA ging der deutliche Abbau der Arbeitslosigkeit mit nur minimalen strukturellen Reformen einher.

Systematische positive Wirkungen von Strukturreformen für die ökonomische *Performance* können demnach nicht nachgewiesen werden.⁴¹ Ausgehend von diesem Befund liegt es daher nahe, die Ursachen für die unbefriedigende makroökonomische *Performance* der EWU in den von den *Grundzügen* empfohlenen Ausrichtungen der makroökonomischen Poli-

Tabelle 2: Indikatoren für die Ausrichtung von Geld-, Lohn- und Fiskalpolitik in der EWU und den USA, 1984-1993 und 1994-2003

	EWU		USA	
	1984-1993	1994-2003	1984-1993	1994-2003
<i>Geldpolitik</i>				
Reale BIP-Wachstumsrate minus kurzfristiger Realzins (Prozentpunkte)	-2,3	-0,1	0	1,2
<i>Lohnpolitik</i>				
Wachstumsrate des nominalen Arbeitnehmerentgelts je Arbeitnehmer (%)	5,2	2,3	4,4	3,5
Lohnstückkostenwachstum (%)	4,4	1,5	2,9	1,7
Arbeitseinkommensquote (%)	70,7	67,6	68,6	67,5
<i>Fiskalpolitik</i>				
Anzahl der Jahre mit einer prozyklischen Fiskalpolitik	7	4	5	2
Anteil der realen öffentlichen Investitionen am realen BIP (%)	2,9	2,5	3,3	3,1

Quellen: Europäische Kommission (2004a), OECD (2004), eigene Berechnungen.

ken zu suchen.⁴² Es werden also im Folgenden die Indikatoren für die Ausrichtung der Geld-, Lohn- und Fiskalpolitik analysiert (siehe Tabelle 2).

Für die Geldpolitik wird hierbei die Relation von kurzfristigem Realzins und realer BIP-Wachstumsrate herangezogen. Die Zentralbank bestimmt zwar direkt nur den kurzfristigen Nominalzins auf dem Geldmarkt, steuert aber auf Grund der von ihr angestrebten und in der Tendenz durchgesetzten Zielinflationsrate auch den kurzfristigen Realzinssatz. Liegt die reale Wachstumsrate des BIP unter dem Realzinssatz, so findet eine Einkommensumverteilung zugunsten der Gläubiger statt und für die Schuldner erhöht sich die Überschuldungsgefahr. Eine negative Differenz zwischen realem BIP-Wachstum und Realzins ist daher wenig konjunktur- und wachstumsfreundlich, da sie die Investitionen in Finanzaktiva zulasten der Investitionen in Realaktiva begünstigt.

Schon im Zeitraum 84-93 war die Geldpolitik in den USA mit einer durchschnittlichen Differenz zwischen BIP-Wachstum und Zinssatz von null Prozentpunkten deutlich expansiver als die von der Deutschen Bundesbank dominierte Geldpolitik in den Ländern der späteren EWU, wo der Wert im Durchschnitt bei -2,3 Prozentpunkten lag. Obwohl die Geldpolitik im Zeitraum 94-03 in beiden Wirtschaftsräumen in der Tendenz expansiver bzw. weniger restriktiv wurde, war sie in den USA deutlich konjunktur- und

wachstumsfreundlicher als in der EWU: In den USA lag die Differenz zwischen BIP-Wachstum und Zinssatz im Durchschnitt bei 1,2 Prozentpunkten, in der EWU hingegen war sie mit -0,1 Prozentpunkten weiterhin leicht negativ. Dabei profitierte die EWU bis 1999 noch vom Rückgang der Zinssätze in den Mitgliedsländern auf das niedrigere Niveau des regionalen Leitwährungslandes Deutschland.⁴³ Besonders deutlich wird die restriktivere Ausrichtung der Geldpolitik der EZB im Vergleich zur US-amerikanischen Federal Reserve nach der Rezession 2001. Während die Fed im Durchschnitt der Jahre 2001 bis 2003 eine konjunktur- und wachstumsfreundliche Konstellation einer mit 1,95 Prozentpunkten deutlichen positiven Differenz zwischen BIP-Wachstumsrate und Zinssatz herstellte, war die EZB hier erheblich zurückhaltender, denn im Euroraum blieb die Wachstums-Zins-Differenz mit durchschnittlich -0,04 Prozentpunkten weiter leicht negativ.

Die Lohnpolitik der Tarifparteien bzw. die Lohnfindung auf dem Arbeitsmarkt bestimmt zuerst den Nominallohnsatz und damit – bei kurzfristig gegebenen Arbeitsproduktivitäten – die nominalen Lohnstückkosten. In dem Maße, wie Lohnstückkostenveränderungen von den Unternehmen direkt an die Preise weitergegeben werden, beeinflusst die Lohnpolitik daher die Inflationsrate. Erfolgt diese Weitergabe nur unvollständig, so impliziert dies zudem Veränderungen in der funktionalen Einkommensverteilung, hier gemessen anhand der Arbeitseinkommensquote. Hohe Arbeitslosigkeit, die Deregulierung des Arbeitsmarktes sowie die Einbindung der Tarifpolitik in nationale Wettbewerbspakte haben dazu geführt, dass die durchschnittliche Wachstumsrate des Arbeitnehmerentgelts je Arbeitnehmer in der EWU von durchschnittlich 5,2% im Zeitraum 84-93 auf 2,3% im Zeitraum 94-03 deutlich zurückging. Dies ermöglichte einen Rückgang des Lohnstückkostenwachstums von 4,4% im Zeitraum 84-93 auf 1,5% im Zeitraum 94-03.⁴⁴

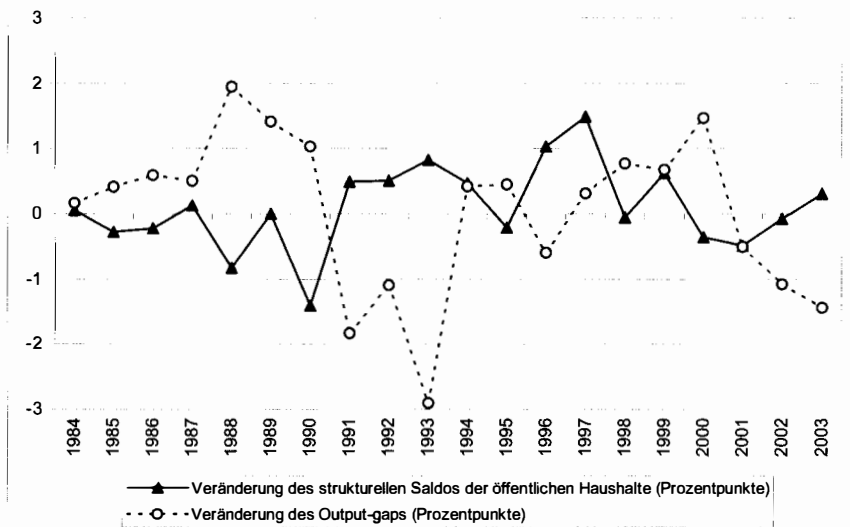
In den USA ergab sich ein deutlich geringerer Rückgang des Wachstums der Arbeitnehmerentgelts von 4,4% auf 3,5%. Das Lohnstückkostenwachstum ging etwas stärker als das des Arbeitnehmerentgelts, aber bei weitem nicht so ausgeprägt wie in der EWU, von 2,9% auf 1,7% zurück. Die moderate Lohnentwicklung war in beiden Wirtschaftsräumen ausschlaggebend für den oben konstatierten deutlichen Rückgang der Inflationsrate. Während die Lohnentwicklung in der EWU im Zeitraum 84-93 phasenweise noch deutlich inflationstreibend und daher wenig stabilitätskonform war, stellte sie im Zeitraum 94-03 keine Bedrohung für eine niedrige Inflationsrate und seit 1999 für das Erreichen des Inflationsziels der EZB mehr dar.⁴⁵ Auch der leichte Anstieg des Lohnstückkostenwachstums über die 2-Prozent-Schwelle seit 2001 ist nicht das Ergebnis einer stabilitätswidrigen Lohnpolitik, sondern vielmehr das Ergebnis des mit dem konjunkturellen Einbruch verbunden Rückgangs des Produktivi-

tätswachstums.⁴⁶ Die Lohnentwicklung hätte also eine deutlich expansivere Geldpolitik als die von der EZB verfolgte ermöglicht, ohne dass damit die Inflationsentwicklung beschleunigt worden wäre.

Die zurückhaltende Lohnpolitik in der EWU seit 1994 hatte zudem einen weiteren Rückgang der Arbeitseinkommensquote von durchschnittlich 70,7% im Zeitraum 84-93 auf 67,6% im Zeitraum 94-03 zur Folge.⁴⁷ Die USA erlebten ebenfalls eine Reduktion der Arbeitseinkommensquote von 68,6% auf 67,5%, die damit jedoch weit weniger ausgeprägt war. In der EWU ist der Rückgang des Lohnstückkostenwachstums also in einem geringeren Ausmaß an die Preisentwicklung weitergegeben worden als in den USA, was auch durch einen Vergleich der jahresdurchschnittlichen Werte für Inflationsrate und Lohnstückkostenwachstum in den Tabellen 1 und 2 deutlich wird. Geht man davon aus, dass die Konsumquote aus Lohneinkommen die aus den Gewinneinkommen übersteigt, so hat die Umverteilung zulasten der Lohneinkommen einen negativen Einfluss auf die Konsumnachfrage als größtes Nachfrageaggregat. Hierdurch wird auch das BIP-Wachstum in Mitleidenschaft gezogen, wenn die Verbesserung der Verteilungsposition der Profite nicht unmittelbar zu steigenden Investitionen oder die durch die Lohnmoderation ermöglichte Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten nicht zu deutlich steigenden Exportüberschüssen führt. Beides war in der EWU seit 1994 offenbar nicht bzw. nicht in ausreichendem Maße der Fall.

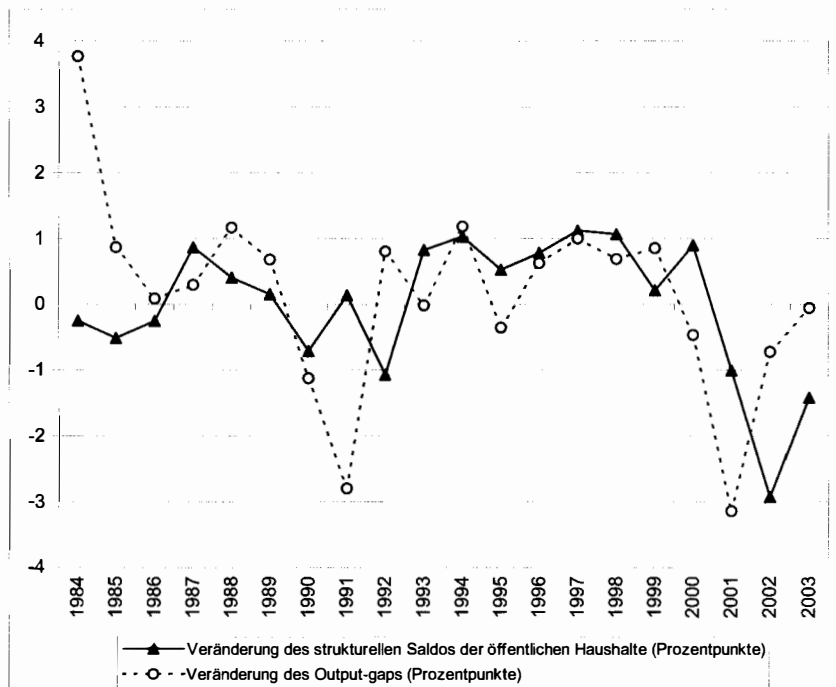
Die konjunkturell stabilisierenden bzw. destabilisierenden Wirkungen der Fiskalpolitik können anhand eines Vergleichs der jeweiligen Veränderungen von Produktionslücke (*output gap*) und strukturellem Budgetsaldo identifiziert werden (Abbildungen 2 und 3). Die Produktionslücke gilt dabei als Indikator für die konjunkturelle Situation: Ist sie positiv, so liegt eine Überauslastung der Produktionskapazitäten vor, ist sie negativ, liegt eine Unterauslastung vor. Eine positive Veränderung der Produktionslücke signalisiert also eine konjunkturelle Erholung, eine negative Veränderung eine konjunkturelle Verschlechterung. Während das Gesamtdefizit bzw. der Gesamtüberschuss öffentlicher Haushalte das Ergebnis des gesamtwirtschaftlichen Prozesses ist und daher von der Fiskalpolitik nicht gesteuert werden kann, kann der strukturelle, d. h. der konjunkturbereinigte Budgetsaldo von der Politik kontrolliert werden und daher als Steuerungsinstrument der Fiskalpolitik interpretiert werden. Ist die Veränderung des strukturellen Budgetsaldos negativ, so steigen die strukturellen Defizite bzw. Überschüsse nehmen ab, und von der Fiskalpolitik geht ein expansiver Impuls auf die aggregierte Nachfrage aus. Ist die Veränderung des strukturellen Budgetsaldos positiv, so reduzieren sich die strukturellen Defizite bzw. die Überschüsse nehmen zu, und von der Fiskalpolitik geht ein restriktiver Nachfrageimpuls aus. Bleibt der strukturelle Budgetsaldo bei Veränderung der Produktionslücke konstant, so ist die Fiskal-

Abbildung 2: Veränderung des strukturellen Budgetsaldos und der Produktionslücke (*output gap*) in der EWU, 1984-2003



Quelle: OECD (2004)

Abbildung 3: Veränderung des strukturellen Budgetsaldos und der Produktionslücke (*output gap*) in den USA, 1984-2003



Quelle: OECD (2004)

politik weder expansiv noch restriktiv und es wirken lediglich die automatischen Konjunkturstabilisatoren.

Im Zeitraum 84-93 war die zwischen den späteren Ländern der EWU unabgestimmte Fiskalpolitik in sieben von zehn Jahren prozyklisch, wobei in vier Jahren (1985, 1986, 1988, 1990) eine Erholung verstärkt und in drei Jahren (1991, 1992, 1993) eine konjunkturelle Dämpfung bzw. eine Rezession verschärft wurde. Im Zeitraum 94-03 war die nun zwischen den Mitgliedsländern im Rahmen des Konvergenzprozesses zur EWU und später des SWP „koordinierte“ Fiskalpolitik etwas konjunkturgerechter: Es wurde nur noch in vier von zehn Jahren prozyklisch agiert, davon zweimal (1995, 2000) eine konjunkturelle Erholung verstärkt und zweimal ein Abschwung verschärft (1996, 2003). Im Vergleich zu den USA schneidet aber auch die Fiskalpolitik schlechter ab. Während die US-Fiskalpolitik im Zeitraum 84-93 fünfmal prozyklisch agierte und hierbei nur einmal (1991) einen Abschwung verschärfte, war sie im Zeitraum 94-03 nur zweimal leicht prozyklisch und verstärkte in den Jahren 1995 und 2000 eine konjunkturelle Dämpfung. Auf den Konjunktureinbruch 2001 wurde jedoch bereits im selben Jahr wieder energisch expansiv reagiert. Gerade in den 1990er Jahren lieferte die US-Fiskalpolitik damit ein Beispiel für eine konjunkturgerechte Konsolidierung der öffentlichen Haushalte, die bekanntlich am Ende des auch von der Fiskalpolitik stabilisierten Aufschwungs wieder Überschüsse aufwiesen.

Geht man davon aus, dass öffentliche Investitionen in Infrastruktur, Bildung etc. eine wesentliche Voraussetzung für private Investitionstätigkeit sind und zieht man den Anteil der öffentlichen Investitionen am BIP als Indikator für die Wachstumsorientierung der Fiskalpolitik heran, so schneiden die USA auch hier besser ab als die Länder der EWU. Der Anteil der öffentlichen Investitionen am BIP lag in den USA im gesamten Beobachtungszeitraum deutlich über 3% und reduzierte sich beim Vergleich der beiden Zehn-Jahres-Perioden nur leicht von 3,3% auf 3,1%. In der EWU hingegen lag dieser Anteil stets unter dem der USA und ging von durchschnittlich 2,9% im Zeitraum 84-93 auf durchschnittlich 2,5% im Zeitraum 94-03 zurück. Die Konsolidierungszwänge des Konvergenzprozesses zur EWU sowie des SWP haben also nicht nur ein stärker prozyklisches Verhalten der Fiskalpolitik erzwungen, sie gingen auch insbesondere zulasten der öffentlichen Investitionen und damit der zukünftigen Wachstumsmöglichkeiten.

Fasst man zusammen, so liefern die Unterschiede im makroökonomischen Politik-Mix eine gute Erklärung für die voneinander abweichende makroökonomische *Performance* in der EWU und in den USA.⁴⁸ Schon im Zeitraum 84-93 waren die Ausrichtung von Geld- und Fiskalpolitik sowie der Lohnentwicklung in den USA deutlich konjunktur- und wachstumsfreundlicher als in den hier betrachteten europäischen Ländern. Dieser

Unterschied hat sich im Zeitraum 94-03 mit dem Konvergenz-Prozess zur EWU und dem makroökonomischen Regime von Maastricht, das sich in den *Grundzügen* synthetisiert findet, noch verstärkt. Die Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik, wie sie in den *Grundzügen* niedergelegt sind, können somit als unzureichend und weitgehend kontraproduktiv bezeichnet werden.

6. Institutionelle und inhaltliche Modifikationen für eine dauerhafte Wachstumsanhebung

Teilt man die Auffassung, dass die unbefriedigende Wachstums- und Beschäftigungsentwicklung in Ländern der heutigen EWU nach der Rezession 1993 wesentlich von dem in den *Grundzügen* empfohlenen Politik-Mix verursacht wurde, so setzt eine ökonomische Revitalisierung der EWU nicht eine Politik der verstärkten Strukturreformen zwecks Anhebung des Potenzialwachstums, sondern vielmehr eine Umkehr in der makroökonomischen Wirtschaftspolitik und einen anderen Mix zwischen Geld-, Lohn- und Fiskalpolitik voraus.

Dazu können die *Grundzüge* dann, und nur dann, beitragen, wenn die Empfehlungen an die Länder und die allgemeinen Leitlinien umfassend reformuliert werden. Dies impliziert, dass an die Stelle des oben skizzierten neu-monetaristischen Leitbildes für die Wirtschaftspolitik ein anderes treten muss. Ein solches Leitbild, das in einem hohen Maße in Einklang mit den oben analysierten Fakten steht, liefert das (post-)keynesianisch inspirierte Konzept einer koordinierten Makropolitik. Die wesentlichen Grundlagen dieses Konzeptes können in folgenden vier Punkten zusammengefasst werden:⁴⁹

1.) In einer Geldwirtschaft sind das Say'sche Gesetz und die klassische Dichotomie von monetärer und realer Sphäre sowohl in der kurzen als auch in der langen Frist ungültig. Der private Sektor ist instabil und muss daher durch eine, die effektive Nachfrage in der kurzen und langen Frist steuernde Politik stabilisiert werden. Hierfür sind aufeinander abgestimmte Geld-, Fiskal- und Lohnpolitiken mit mittel- bis langfristiger Orientierung erforderlich.

2.) Die Zinspolitik der Zentralbank beeinflusst über verzögerte Wirkungen auf den Kapitalmarktzins in der kurzen Frist die effektive Nachfrage, vor allem die privaten Investitionen, und in der langen Frist die funktionale Einkommensverteilung. Geldpolitik hat daher sowohl kurzfristig als auch langfristig erhebliche reale Effekte. Ihre kurzfristigen Wirkungen sind dabei asymmetrisch: Die Zentralbank kann durch eine Zinssatzerhöhung jeden Boom brechen, durch eine Zinssatzsenkung bei gleichzeitig negativen Profiterwartungen jedoch keine Rezession beenden. Hierfür ist sie vielmehr auf die Unterstützung der Fiskal- und/oder der Lohnpolitik angewiesen.

3.) Die Nominallohnpolitik der Tarifparteien hat weder einen direkten Einfluss auf die Beschäftigung noch auf die Einkommensverteilung, sondern beeinflusst bei gegebener Arbeitsproduktivität die nominalen Lohnstückkosten und bei gegebenem Aufschlagssatz (*mark-up*) in der unternehmerischen Preissetzung das Preisniveau. Verteilungsänderungen durch die Lohnpolitik sind nur möglich, wenn die Faktoren, die den Aufschlagssatz beeinflussen, wie die Konkurrenzintensität auf Gütermärkten oder der langfristig vorherrschende Zinssatz, dieses gleichzeitig zulassen. Die Höhe der Beschäftigung ergibt sich durch die effektive Nachfrage auf dem Gütermarkt, deren Entwicklungspfad wesentlich durch die privaten Investitionen bestimmt wird, die wiederum vom Verhältnis der erwarteten Profitrate zum Zinssatz abhängen.

4.) Die Fiskalpolitik kann kurzfristig durch die Hinnahme von konjunkturbedingten Defiziten und Überschüssen den Konjunkturzyklus stabilisieren und langfristig durch eine Politik der investitionsorientierten Verschuldung die effektive Nachfrage und das Potenzialwachstum erhöhen. Durch staatliche Steuer- und Sozialpolitik wird zudem die Verteilung des verfügbaren Einkommens modifiziert, wodurch wiederum die Konsumnachfrage als größtes Nachfrageaggregat beeinflusst werden kann. Staatliche Wettbewerbspolitik beeinflusst die Konkurrenzintensität auf dem Gütermarkt und damit Preisaufschlag (*mark-up*) und funktionale Einkommensverteilung.

Auf Grund der Interdependenzen des Instrumenteneinsatzes der wirtschaftspolitischen Akteure und der Tatsache, dass die Zielvariablen jeweils von verschiedenen Instrumenten beeinflusst werden, verbietet das (post-)keynesianische Konzept eine strikte Zuordnung von Akteur und Instrument zu jeweils genau einem wirtschaftspolitischen Ziel. Hieraus ergibt sich zwingend die Anforderung der Koordination des Mitteleinsatzes. Diese Koordination kann implizit durch die Berücksichtigung der Interdependenzen durch die einzelnen Akteure, sie kann aber auch explizit im Rahmen einer institutionalisierten Ex-ante-Koordination erfolgen. Entscheidend ist, dass sich die Akteure der Interdependenzen ihrer Aktivitäten bewusst sind und dass Übereinstimmung im Hinblick auf die voraussichtlichen Wirkungen des jeweiligen Mitteleinsatzes besteht. Koordination setzt damit ein Mindestmaß an Konsens bei der Analyse wirtschaftlicher Zusammenhänge, der Diagnose und Prognose der wirtschaftlichen Situation sowie der zu erreichenden wirtschaftspolitischen Ziele voraus.⁵⁰

Die Umsetzung einer solchen koordinierten Makropolitik in der EWU ist gleichbedeutend mit der Abkehr der wesentlichen Akteure vom in den *Grundsätzen* bislang empfohlenen Politik-Mix.⁵¹ Damit die Lohnpolitik ihrer oben skizzierten nominalen und realen Stabilisierungsrolle gerecht wird und regionale Disparitäten in der EWU nicht verschärft, sollte sich das Nominallohnwachstum in den einzelnen Mitgliedsländern am langfristigen

nationalen Produktivitätswachstum und an der Zielinflationsrate der EZB orientieren. Lohndumping-Prozesse zwischen den Mitgliedsländern sind also genauso zu verhindern wie inflationstreibende Abschlüsse, die restriktive Eingriffe der Zentralbank herausfordern. Für eine nominal stabilisierende Lohnpolitik sind national aber insbesondere EWU-weit effektiv koordinierte Lohnverhandlungssysteme erforderlich. Diese setzen wiederum verhandlungs- und strategiefähige Gewerkschaften und Unternehmensverbände auf nationaler Ebene voraus, die in der Lage sind, gesamtwirtschaftlich orientierte Vereinbarungen zu treffen und deren Implementierung zu gewährleisten.⁵² Wesentliche Instrumente hierfür sind der Flächentarifvertrag und die Allgemeinverbindlichkeit von Tarifverträgen. Die in den *Grundsätzen* propagierten Dezentralisierungen von Tarifverhandlungen und Differenzierungen von Lohnabschlüssen im unteren Bereich stehen diesen Anforderungen genauso diametral entgegen wie eine weitere Deregulierung der europäischen Arbeitsmärkte. Um der Lohnpolitik in der EWU zu ermöglichen, ihrer Rolle im Rahmen einer koordinierten Makropolitik nachzukommen, ist jedoch nicht nur eine grundsätzliche Abkehr von der gegenwärtig verfolgten Strategie der Deregulierung der Arbeitsmärkte und der Dezentralisierung von Tarifverhandlungen auf Seiten der Wirtschaftspolitik erforderlich, sondern auch eine verstärkte Hinwendung der Gewerkschaften zu einer effektiven europäischen Koordinierung ihrer Lohnforderungen.⁵³

Im Rahmen einer koordinierten Makropolitik übernimmt die Geldpolitik auch Verantwortung für Wachstum und Beschäftigung, insbesondere dann, wenn von der Lohnpolitik oder der Fiskalpolitik kein Inflationsdruck ausgeht. Die Geldpolitik sollte also nicht, wie gegenwärtig in den *Grundsätzen*, als sakrosankt behandelt werden. Die EZB sollte ihre geldpolitische Strategie grundlegender als zuletzt im Mai 2003 dahingehend verändern, dass sie ihr Inflationsziel als Punkt- oder Korridorziel formuliert, das sie dann symmetrisch ansteuert.⁵⁴ Das Inflationsziel sollte dabei erhöht werden, um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass sich die Mitgliedsländer der EWU auf unterschiedlichen langfristigen Wachstumspfaden mit entsprechend differenzierten Inflationsraten bewegen. Darüber hinaus sollte die EZB das Wachstums- und Beschäftigungsziel stärker im Auge haben und von Zeit zu Zeit das Wachstumspotenzial des Euro-Raums durch eine kontrollierte geldpolitische Expansion testen, wie dies die Federal Reserve in der zweiten Hälfte der 1990er Jahre in den USA demonstriert hat.⁵⁵ Eine solche Politik trägt dem Umstand Rechnung, dass das Potenzialwachstum bzw. die NAIRU keine exogen gegebenen Größen sind, sondern von der tatsächlichen, auch von der Geldpolitik beeinflussten BIP- und Beschäftigungsentwicklung mitbestimmt werden.⁵⁶

Einem Einsatz der Fiskalpolitik in der EWU zur konjunkturellen Stabilisierung, zur Bekämpfung regionaler Asymmetrien und zur Erhöhung des

langfristigen Wachstumspfad stehen die in den Grundsätzen unterstützten gegenwärtigen Regelungen des SWP entgegen. Der durch den SWP auferlegte Konsolidierungsdruck ist gerade in einer Rezession am größten und zwingt zu prozyklischer Fiskalpolitik, die sich dann insbesondere negativ auf die öffentlichen Investitionen auswirkt, wohingegen für die Hochkonjunkturphase keine Konsolidierungsregeln bestehen. Gleichwohl ist eine Koordination der nationalen Fiskalpolitiken in der Währungsunion erforderlich, um in Abschwüngen die automatischen Stabilisatoren wirken zu lassen und das Trittbrettfahren einzelner Mitgliedsländer zu vermeiden und um in Hochkonjunkturphasen ein inflationstreibendes Haushaltsgebarren einzelner Mitgliedstaaten zu verhindern. Im Rahmen einer koordinierten Fiskalpolitik in der EWU sollten die einzelnen Länder also darauf verpflichtet werden, die automatischen Stabilisatoren symmetrisch, d. h. im Abschwung und im Aufschwung, wirken zu lassen. Als Alternative zum SWP sollten zu diesem Zweck die einzelnen Länder Ausgabenpfade für die nicht-investiven konjunkturunabhängigen öffentlichen Ausgaben festlegen, die langfristig durch die laufenden Steuereinnahmen zu finanzieren sind. Die konjunkturabhängigen Ausgaben sollten dann ohne Begrenzung in Form maximaler Haushaltsdefizite um diesen Pfad herum schwanken dürfen. Im Abschwung kommt es durch Ausgabensteigerungen und Einnahmensenkungen zu einem Haushaltsdefizit, das durch Kreditaufnahme finanziert wird und den Schuldenstand erhöht. Im Aufschwung werden umgekehrt Haushaltsüberschüsse realisiert, die zur Konsolidierung verwendet werden. Die Ausrichtung des Ausgabenpfades auf eine Wachstumsrate unterhalb der des nominalen BIP-Potenzialpfades kann zu einer einnahmeseitigen Haushaltskonsolidierung beitragen, falls in der Ausgangssituation ein zu konsolidierendes strukturelles Defizit vorliegt.⁵⁷

Für öffentliche Investitionen sollte grundsätzlich die Möglichkeit der Kreditfinanzierung bestehen (Goldene Regel). Jedes Mitgliedsland der EWU sollte also selbst über Höhe und Finanzierung der öffentlichen Investitionen entscheiden können. Allein hierdurch würde auch unter Beibehaltung der anderen gegenwärtig bestehenden Regeln des SWP der Konsolidierungsdruck nicht mehr zur weiteren Senkung der öffentlichen Investitionen zwingen.⁵⁸ Die Mitgliedsländer könnten öffentliche Investitionen dazu verwenden, um die effektive Nachfrage langfristig auf einem mit hoher Beschäftigung kompatiblen Niveau zu stabilisieren.⁵⁹ Öffentliche Infrastrukturinvestitionen könnten genutzt werden, um das Wachstumspotenzial zu erhöhen und Produktivitäts-Aufholprozesse zwischen den Ländern zu beschleunigen.

Die Ausrichtung von Geld- und Fiskalpolitik in dem skizzierten Sinne sowie die Umorientierung der Lohnpolitik würde bereits eine Abkehr von dem in den *Grundzügen* bisher empfohlenen restriktiven neu-monetaristischen

Politik-Mix bedeuten und würde eine implizite Koordination durch Beachtung von Interdependenzen der Wirtschaftspolitik herbeiführen. Sie könnten daher erheblich zur Stimulierung von Wachstum und zum Abbau von Arbeitslosigkeit in der EWU beitragen. Da eine Koordinierung der makroökonomischen Politiken jedoch ein Mindestmaß an Übereinstimmung der Akteure über ökonomische Kausalitäten, bei der Diagnose und Prognose der wirtschaftlichen Situation sowie über die anzusteuernenden Ziele erfordert, kann die Effizienz der Koordination durch eine explizite Ex-ante-Abstimmung des Mitteleinsatzes durch die Akteure deutlich gesteigert werden. Neben reformierten *Grundzügen* könnte daher der Makroökonomische Dialog als Forum für die Verständigung der Akteure der Geld-, Lohn- und Fiskalpolitik dienen und zur zentralen Institution einer koordinierten, beschäftigungsorientierten Makropolitik in Europa werden.⁶⁰

7. Fazit

Geschaffen als Politikinstrument zur Erhöhung von Wachstum und Beschäftigung und als Gegengewicht zu einer rein monetären Integration gedacht, sind die *Grundzüge der Wirtschaftspolitik* diesem Anspruch nicht gerecht geworden. Dies liegt aber nicht an der mangelnden oder falschen Implementierung ihrer Politikempfehlungen, sondern an diesen Politikempfehlungen und dem dahinter stehenden wirtschaftspolitischen Konzept selbst. Wir haben gezeigt, wie dieses Konzept, das auf Strukturreformen und eine strikte Zuordnung der makropolitischen Akteure und ihrer Instrumente zu nur jeweils einem Ziel setzt, in den letzten zehn Jahren zu einer systematisch schlechteren makroökonomischen *Performance* des Euro-Raums im Vergleich zur Vorperiode und im Vergleich zu den USA geführt hat. Wir haben darüber hinaus die Ansätze einer alternativen Politik skizziert, die auf einen koordinierten Einsatz von Geld-, Lohn- und Fiskalpolitik zur Erreichung von angemessenem Wachstum und hoher Beschäftigung bei Preisniveaustabilität setzt, ohne dabei die soziale Kohärenz weiter zu unterminieren, wie es aktuell durch die einseitige Orientierung auf Strukturreformen geschieht.

Anmerkungen

- ¹ Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (2004) 634, 639.
- ² Dyson, Featherstone (1999) 326–342.
- ³ Nämlich Alexandre Lamfalussy (Bank für Internationalen Zahlungsausgleich), Niels Thygesen (Universität Kopenhagen) und Miguel Boyer (Banco Exterior de España).
- ⁴ Delors-Bericht (1989) 151 f.
- ⁵ »Eine Währungsunion würde eine einheitliche Geldpolitik erfordern, für deren Formulierung folglich ein einziges Entscheidungsgremium zuständig sein müsste. Im wirtschaftlichen Bereich würden zahlreiche Entscheidungen Sache der nationalen und re-

- gionalen politischen Instanzen bleiben. Wegen ihrer möglichen Auswirkungen auf die interne und externe gesamtwirtschaftliche Situation der Gemeinschaft sowie ihrer Konsequenzen für die gemeinsame Geldpolitik müssten derartige Entscheidungen jedoch in einen vereinbarten makroökonomischen Rahmen gestellt werden und verbindlichen Verfahren und Regeln unterliegen.« In: Delors-Bericht (1989) 148.
- ⁶ Die im Delors-Bericht enthaltene Koordinierungsvorstellung hat bereits eine längere Tradition. Schon im Vertrag von Rom 1957 gab es den Artikel 6, der die Mitgliedstaaten zur Koordinierung ihrer Wirtschaftspolitiken aufforderte.
- ⁷ Delors-Bericht (1989) 150–152.
- ⁸ Dyson (1999).
- ⁹ Der Kommissionsentwurf ist der erste Entwurf, der vorgelegt wird; er versucht bereits, die Vorstellungen der Mitgliedsländer zu bündeln. In der weiteren Diskussion sind es die Positionen Frankreichs und Deutschlands, hinter denen sich die anderen Länder jeweils versammeln. Der Entwurf der niederländischen Präsidentschaft formuliert dann einen Kompromiss, der zum Vertrag von Maastricht überleitet.
- ¹⁰ Entwurf der Europäischen Kommission (1993 [1990]) 199f.
- ¹¹ Dyson, Featherstone (1999) 221–230.
- ¹² Entwurf der französischen Regierung (1993 [1991]) 343 f.
- ¹³ Entwurf der deutschen Regierung (1993 [1991]).
- ¹⁴ Proposal by the Dutch Presidency (1993 [1991]) 230.
- ¹⁵ Vertrag von Maastricht, Art. 103–109. 1996 stärkt der Europäische Rat die Koordinierung der öffentlichen Haushalte weiter mit dem Stabilitäts- und Wachstumspakt.
- ¹⁶ Vertrag von Maastricht Art. 103 bzw. in der heutigen konsolidierten Fassung des EG-Vertrags: Art. 99, vgl. auch Dyson, Featherstone (1999) 412–416, 425.
- ¹⁷ Vertrag von Maastricht, Art. 109j bzw. EG-Vertrag: Art. 121.
- ¹⁸ Dyson, Featherstone (1999) 363–369, Garrett (2001) 118–123.
- ¹⁹ EG-Vertrag, Art. 99. Weitere allgemeinere rechtliche Bezugspunkte für die wirtschaftspolitische Koordinierung sind die Art. 2, 4 und 98 des EG-Vertrags.
- ²⁰ Europäische Kommission (1993).
- ²¹ Broad economic policy guidelines (2003), Europäische Kommission (2002b).
- ²² Dementsprechend finden sich in der Reihe Europäische Wirtschaft drei Fassungen der Grundzüge abgedruckt: die Kommissionsvorlage, die Stellungnahme des Europäischen Parlaments zur Vorlage sowie die abschließend angenommene und aktualisierte Fassung des EcoFin-Rates.
- ²³ Die endgültig vom Ministerrat verabschiedete Fassung der Aktualisierung war bei Abschluss dieses Textes noch nicht publiziert.
- ²⁴ BEPG (2003) 59, vgl. auch Europäischer Rat (2000).
- ²⁵ BEPG (2003) 61–66.
- ²⁶ BEPG (2003) 60f., 66–68.
- ²⁷ EZB (2003) 89.
- ²⁸ EG-Vertrag, Art. 105. Zu einer ausführlichen Kritik der EZB-Politik vgl. z. B. Allsopp, Artis (2003), Bibow (2002, 2003), Hein (2002b, 2003), Hein, Truger (2004, 2005), Heine, Herr (2004) und Janssen (2004).
- ²⁹ BEPG (2003) 72–75.
- ³⁰ Explizit wird nicht von Lohnpolitik, sondern nur von Lohnentwicklung gesprochen. Grund dieser Sprachregelung ist die vor dem Hintergrund der dezentralen Lohnfindung im Vereinigten Königreich zu sehende Ansicht der britischen Regierung, es könne und solle keine Lohnpolitik geben, vgl. Koll (2004) 132, Fußnote 8.
- ³¹ Zur Geschichte und Bedeutung des Makroökonomischen Dialogs vgl. ausführlich Koll (2004), Janssen (2004) und Watt (2004).
- ³² Zu den Deflationsgefahren in Deutschland und Europa vgl. Hein et al. (2004).

- ³³ BEPG (2003) 67f.
- ³⁴ Europäische Kommission (2004b).
- ³⁵ Europäische Kommission (2004b) 12f.
- ³⁶ Europäische Kommission (2004b) 8.
- ³⁷ Hein (2002a).
- ³⁸ EZB (1999, 2003).
- ³⁹ Vgl. Europäische Kommission (2002a) zu einer übersichtlichen Darstellung der wirtschaftspolitischen Prozesse in der EWU und Hein (2003) sowie Hein, Truger (2004, 2005) zu einer ausführlichen Analyse des restriktiven Politik-Mixes in der EWU.
- ⁴⁰ Nickell, Layard (1999), Nickell (1997).
- ⁴¹ Vgl. zum Zusammenhang von Arbeitsmarktinstitutionen und Beschäftigung und zur fehlenden empirischen Evidenz eines eindeutig positiven Einflusses rigider Arbeitsmarktstrukturen auf die Höhe Arbeitslosigkeit ausführlicher Baker et al. (2002) und Truger, Hein (2003).
- ⁴² Truger, Hein (2002) haben im Rahmen einer gepoolten Regression für die Erklärung des realen BIP-Wachstums in 11 EWU-Ländern in der Zeit von 1981–2001 signifikant negative Einflüsse des kurzfristigen Realzinses, der Veränderung des strukturellen Primärsaldos der öffentlichen Haushalte und der Wachstumsrate der öffentlichen Investitionen sowie signifikant positive Einflüsse der Arbeitseinkommensquote und des BIP-Wachstums in den USA identifiziert.
- ⁴³ Vgl. hierzu ausführlicher Hein, Truger (2005).
- ⁴⁴ Zu den Ursachen und Konsequenzen der moderaten Lohnentwicklung in der EWU vgl. ausführlicher Hein (2002b) und Hein et al. (2004).
- ⁴⁵ Hinter der aggregierten Betrachtung für die EWU verbergen sich allerdings deutlich differenzierte nationale Entwicklungen von Lohnstückkosten und Inflationsrate, vgl. Hein, Truger (2005). So liegen Lohnstückkostenwachstum und Inflationsrate in Deutschland seit Mitte der 1990er Jahre deutlich unter dem EWU-Durchschnitt. Dies bedeutet für das größte Mitgliedsland der EWU nicht nur eine deutliche, auch vom IWF (2003) erkannte Deflationsgefahr, sondern auch ein erhebliches Wachstumshemmnis, da die Realzinsen bei einheitlichen Nominalzinsen in der EWU nun deutlich höher sind als in den anderen Mitgliedsländern, vgl. Hein et al. (2004), Truger, Hein (2002).
- ⁴⁶ Bartsch et al. (2003).
- ⁴⁷ Die Arbeitseinkommensquote ist hier berechnet als Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer bezogen auf das BIP zu Faktorkosten je Beschäftigten.
- ⁴⁸ Zum makroökonomischen Politik-Mix in den USA als Erklärung für die im internationalen Vergleich weit überdurchschnittliche Performance vgl. ausführlicher Fritzsche et al. (2004), Kalmbach (2000), Schulmeister (2001) und Solow (2000).
- ⁴⁹ Vgl. hierzu ausführlicher Hein (2002a), Hein, Truger (2002, 2004), Heine, Herr (1999) 315 ff.
- ⁵⁰ Priewe (2002).
- ⁵¹ Vgl. zum Folgenden ausführlicher Hein (2003) und Hein, Truger (2004a).
- ⁵² Kittel, Traxler (2001).
- ⁵³ Schulten (2002, 2004a, 2004b). Ein solcher Koordinierungsansatz kann in der EWU nur an den bestehenden nationalen Koordinierungsmechanismen anknüpfen und sollte diese transnational vernetzen. Ein solcher dezentraler Ansatz könnte z. B. darin bestehen, dass die Gewerkschaften in der Metallindustrie auch in Europa die Rolle der Lohnführerschaft übernehmen. Hierbei würde dann insbesondere die Tarifpolitik der deutschen IG Metall im Mittelpunkt stehen. Vgl. zu einem solchen Ansatz Traxler, Mermet (2003).
- ⁵⁴ Vgl. Meyer (2001) zu unterschiedlichen geldpolitischen Strategien.
- ⁵⁵ Allsopp (2002).
- ⁵⁶ Kaldor (1957), Hein (2004).

- ⁵⁷ Auf diesem Konzept beruhte die US-amerikanische Haushaltssanierung in den 1990er Jahren (Horn, Scheremet 1999). Zu einem ähnlichen Vorschlag für Deutschland vgl. Bartsch et al. (2002) und Eicker-Wolf, Truger (2003).
- ⁵⁸ Blanchard, Giavazzi (2003).
- ⁵⁹ Allsopp (2002).
- ⁶⁰ Zum Makroökonomischen Dialog vgl. Niechoj (2004).

Literatur

- Allsopp, Christopher, The Future of Macroeconomic Policy in the European Union (=Bank of England, External MPC Unit, Discussion Paper No. 7, London 2002).
- Allsopp, Christopher; Artis, Michael J., The assessment: EMU, four years on, in: Oxford Review of Economic Policy 19/1 (2003) 1-29.
- Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute, Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2004, in: DIW Wochenbericht 71/43 (2004).
- Arestis, Philip; Mc Cauley, Kevin; Sawyer, Malcolm, An alternative stability pact for the European Union, in: Cambridge Journal of Economics 25 (2001) 113-130.
- Baker, Dean; Glyn, Andrew; Howell, Andrew; Schmitt, John, Labor Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence (=CEPA Working Paper 2002-17, Center for Economic Policy Analysis, New School University, New York 2002).
- Bartsch, Klaus; Hein, Eckhard; Mülhaupt, Bernd; Scheremet, Wolfgang; Truger, Achim, WSI Konjunkturbericht 2002: Makroökonomische Verantwortung wahrnehmen!, in: WSI Mitteilungen 55/12 (2002) 691-705.
- Bartsch, Klaus; Hein, Eckhard; Hirschel, Dierk; Mülhaupt, Bernd; Truger, Achim, WSI Konjunkturbericht 2003: Mit koordinierter Makropolitik gegen die Stagnation, in: WSI Mitteilungen 56/12 (2003) 695-711.
- Bibow, Jörg, The monetary policies of the European Central Bank and the euro's (mal-) performance: A stability oriented assessment, in: International Review of Applied Economics 16 (2002) 31-50.
- Bibow, Jörg, Is Europe Doomed to Stagnation? An analysis of the current crisis and recommendations for reforming macroeconomic policymaking in Euroland (=Levy Economics Institute, Working Paper No. 379, New York 2003).
- Blanchard, Olivier; Giavazzi, Francesco, Improving the SGP through a Proper Accounting of Public Investment (Centre for Economic Policy Research, London 2003).
- Broad economic policy guidelines (BEPG), 2003-2005 period, hrsg. von: Directorate-General for Economic and Financial Affairs of the European Commission (=Reihe European Economy 74/4, Brüssel 2003).
- Delors-Bericht, Bericht zur Wirtschafts- und Währungsunion in der EG, vorgelegt vom Ausschuss zur Prüfung der Wirtschafts- und Währungsunion am 12. April 1989, in: Krägenau, Henry; Wetter, Wolfgang (Hrsg.), Europäische Wirtschafts- und Währungsunion. Vom Werner-Plan zum Vertrag von Maastricht (Baden-Baden 1993 [1989]) 146-157.
- Dyson, Kenneth, Economic and monetary union in Europe. A transformation of governance, in: Kohler-Koch, Beate; Eising, Rainer (Hrsg.), The Transformation of Governance in the European Union (London, New York 1999) 98-118.
- Dyson, Kenneth; Featherstone, Kevin, The Road to Maastricht. Negotiating Economic and Monetary Union (Oxford 1999).
- EG-Vertrag, Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft. Konsolidierte Fassung (=Amtsblatt Nr. C 325 vom 24. Dezember 2002).

- Eicker-Wolf, Kai; Truger, Achim, Alternativen zum Sparen in der Krise – für eine nachfragegeschonende Konsolidierungspolitik, in: WSI Mitteilungen 56/6 (2003) 344-352.
- Entwurf der deutschen Regierung, Vorschlag einer Änderung des EWG-Vertrages im Hinblick auf die Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion, 25. 02. 1991, in: Krägenau, Henry; Wetter, Wolfgang (Hrsg.), Europäische Wirtschafts- und Währungsunion, Vom Werner-Plan zum Vertrag von Maastricht (Baden-Baden 1993 [1989]) 331-334.
- Entwurf der Europäischen Kommission, Entwurf eines Vertrages zur Änderung des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft im Hinblick auf die Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion, SEC (90)2500, 10. Dezember 1990, in: Krägenau, Henry; Wetter, Wolfgang (Hrsg.), Europäische Wirtschafts- und Währungsunion, Vom Werner-Plan zum Vertrag von Maastricht (Baden-Baden 1993 [1989]) 194-203.
- Entwurf der französischen Regierung: Vorschlag einer Änderung des EWG-Vertrages im Hinblick auf die Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion, 25. 01. 1991, in: Krägenau, Henry; Wetter, Wolfgang (Hrsg.), Europäische Wirtschafts- und Währungsunion, Vom Werner-Plan zum Vertrag von Maastricht (Baden-Baden 1993 [1989]) 343-347.
- Europäische Kommission, Weißbuch »Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung. Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert« (Brüssel 1993).
- Europäische Kommission, Co-ordination of economic policies in the EU: A presentation of key features of the main procedures (=Directorate General Economic and Financial Affairs, Euro Papers, Number 45, Brüssel 2002a).
- Europäische Kommission, Communication from the Commission on Streamlining the Annual Economic and Employment Policy Co-ordination Cycles (=COM(2002) 487 final, Brüssel 2002b).
- Europäische Kommission, Annual Macro Economic Database, Oktober (Brüssel 2004a).
- Europäische Kommission, Empfehlung der Kommission für die 2004 aktualisierten Grundzüge der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten und der Gemeinschaft (im Zeitraum 2003-2005) (=KOM (2004) 238, Brüssel 2004b).
- Europäischer Rat, Schlussfolgerungen des Vorsitzes. Europäischer Rat (Lissabon), 23. und 24. März 2000, <http://ue.eu.int/newsroom/LoadDoc.asp?MAX=1&ID=76&DID=60941&LANG=4> (Brüssel 2000).
- Europäische Zentralbank (EZB), Die stabilitätsorientierte geldpolitische Strategie des Eurosystems, in: Monatsbericht 1 (1999) 43-56.
- Europäische Zentralbank (EZB), Ergebnis der von der EZB durchgeführten Überprüfung ihrer geldpolitischen Strategie, in: Monatsbericht 6 (2003) 87-102.
- Fritsche, Ulrich; Heine, Michael; Herr, Hansjörg; Horn, Gustav A.; Kaiser, Cornelia, Makroökonomische Regime und ökonomische Entwicklung: das Beispiel USA, in: Hein, Eckhard; Niechoj, Torsten; Schulten, Thorsten; Truger, Achim (Hrsg.), Europas Wirtschaft gestalten: Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften (Hamburg 2004) 51-79.
- Garrett, Geoffrey, The Politics of Maastricht, in: Eichengreen, Barry; Frieden, Jeffrey A. (Hrsg.), The Political Economy of European Monetary Unification (Boulder, CO, 2001) 111-130.
- Hein, Eckhard, Koordinierte Makropolitik in der EWU – Zur Notwendigkeit und zu den Problemen der Umsetzung, in: Mitteilungen 55/5 (2002a) 251-259.
- Hein, Eckhard, Monetary policy and wage bargaining in the EMU: restrictive ECB policies, high unemployment, nominal wage restraint and inflation above the target, in: Nazionale del Lavoro Quarterly Review 55 (2002b) 299-337.

- Hein, Eckhard, Voraussetzungen und Notwendigkeiten einer europäischen Makrokoordination, in: Angelo, Silvia; Mesch, Michael (Hrsg.), Wirtschaftspolitische Koordination in der Europäischen Währungsunion (=Wirtschaftswissenschaftliche Tagungen der Arbeiterkammer Wien, Bd. 7, Wien 2003) 19-51.
- Hein, Eckhard, Die NAIRU – eine post-keynesianische Interpretation, in: *Intervention. Zeitschrift für Ökonomie* 1/1 (2004) 43-66.
- Hein, Eckhard; Schulten, Thorsten; Truger, Achim, Lohnentwicklung und Deflationsgefahren in Deutschland und Europa, in: *PROKLA. Zeitschrift für kritische Sozialwissenschaft* 34/134 (2004) 61-83.
- Hein, Eckhard; Truger, Achim, Makroökonomische Koordinierung als wirtschaftspolitisches Konzept – Voraussetzungen und Möglichkeiten in der EWU, in: Hein, Eckhard; Niechoj, Torsten; Schulten, Thorsten; Truger, Achim (Hrsg.), *Europas Wirtschaft gestalten: Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften* (Hamburg 2004) 15-50.
- Hein, Eckhard; Truger, Achim, European Monetary Union: nominal convergence, real divergence and slow growth?, in: *Structural Change and Economic Dynamics* 16 (2005).
- Heine, Michael; Herr, Hansjörg, *Volkswirtschaftslehre* (München 1999).
- Heine, Michael; Herr, Hansjörg, *Die Europäische Zentralbank. Eine kritische Einführung in die Strategie und Politik der EZB* (Marburg 2004).
- Horn, Gustav A.; Scheremet, Wolfgang, Erfolgreiche Konsolidierung des amerikanischen Staatshaushalts – ein Beispiel für Europa?, in: *DIW Wochenbericht* 12 (1999).
- IWF, *Deflation: Determinants, Risks and Policy Options – Findings of an Interdepartmental Task Force* (Washington, D.C., 2003).
- Janssen, Ronald, Koordination im Makroökonomischen Dialog des Köln-Prozesses: Erfahrungen des Europäischen Gewerkschaftsbundes (EGB), in: Hein, Eckhard; Niechoj, Torsten; Schulten, Thorsten; Truger, Achim (Hrsg.), *Europas Wirtschaft gestalten: Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften* (Hamburg 2004) 155-175.
- Kaldor, Nicholas, A model of economic growth, in: *Economic Journal* 67 (1957) 591-624.
- Kalmbach, Peter, Höhere Arbeitsmarktflexibilität oder flexiblere Wirtschaftspolitik? Zu den Ursachen der unterschiedlichen Beschäftigungsentwicklung in den USA und in Deutschland (=Friedrich-Ebert-Stiftung, Reihe „Wirtschaftspolitische Diskurse“, Nr. 132, Bonn 2000).
- Kittel, Bernhard; Traxler, Franz, Lohnverhandlungssysteme und Geldpolitik, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 27/1 (2001) 11-40.
- Koll, Willi, Der Makroökonomische Dialog – Entstehung und Intentionen, in: Hein, Eckhard; Niechoj, Torsten; Schulten, Thorsten; Truger, Achim (Hrsg.), *Europas Wirtschaft gestalten. Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften* (Hamburg 2004) 128-154.
- Meyer, Laurence H., Inflation targets and inflation targeting, in: *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* 83/6 (2001) 1-13.
- Nickell, Stephen, Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America, in: *Journal of Economic Perspectives* 11 (1997) 55-74.
- Nickell, Stephen; Layard, Richard, Labour market institutions and economic performance, in: Ashenfelter, Orley C.; Card, David (Hrsg.), *Handbook of Labour Economics* (Amsterdam 1999) 3029-3084.
- Niechoj, Torsten, Fünf Jahre Makroökonomischer Dialog. Was wurde aus den ursprünglichen Intentionen? (=WSI-Diskussionspapier Nr. 123, Düsseldorf 2004).
- OECD, *Economic Outlook* Nr. 75, Daten auf CD-Rom (Paris 2004).

- Priewe, Jan, Kooperative makroökonomische Politik für stabile Preise und mehr Beschäftigung in Europa, in: Heise, Arne (Hrsg.), Neues Geld – alte Geldpolitik? Die EZB im makroökonomischen Interaktionsraum (Marburg 2002) 259-301.
- Proposal by the Dutch Presidency, Draft Treaty on Economic and Monetary Union, 28 October 1991, in: Krägenau, Henry; Wetter, Wolfgang (Hrsg.), Europäische Wirtschafts- und Währungsunion. Vom Werner-Plan zum Vertrag von Maastricht (Baden-Baden 1993 [1991]) 224-231.
- Schulmeister, Stephan, Die unterschiedliche Wachstumsdynamik in den USA und Deutschland in den neunziger Jahren, in: Heise, Arne (Hrsg.), USA – Modellfall der New Economy? (Marburg 2001) 131-167.
- Schulten, Thorsten, A European solidaristic wage policy? in: European Journal of Industrial Relations 8 (2002) 173-196.
- Schulten, Thorsten, Solidarische Lohnpolitik in Europa (Hamburg 2004a).
- Schulten, Thorsten, Gewerkschaftliche Lohn- und Tarifpolitik in Europa – Ansätze, Widerstände und Perspektiven einer europaweiten Koordinierung, in: Hein, Eckhard; Niechoj, Torsten; Schulten, Thorsten; Truger, Achim (Hrsg.), Europas Wirtschaft gestalten: Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften (Hamburg 2004b) 192-215.
- Solow, Robert M., Unemployment in the United States and in Europe: A contrast and the reasons, in: Ifo-Studien 46 (2000) 1-12.
- Traxler, Franz; Mermet, Emmanuel, Coordination of collective bargaining: the case of Europe, in: Transfer 9 (2003) 229-246.
- Truger, Achim; Hein, Eckhard, »Schlusslicht Deutschland«: Makroökonomische Ursachen, in: Wirtschaftsdienst 82/7 (2002) 402-410.
- Truger, Achim; Hein, Eckhard, »Schlusslicht Deutschland« – Resultat institutioneller Verkrustungen?, in: Wirtschaftsdienst 83/8 (2003) 509-516.
- Vertrag von Maastricht, Vertrag über die Europäische Union (=Amtsblatt Nr. C 191 vom 29 Juli 1992).
- Vertrag von Rom, Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (1957).
- Watt, Andrew, Bessere Makropolitik durch Reformen des Makroökonomischen Dialogs?, in: Hein, Eckhard; Niechoj, Torsten; Schulten, Thorsten; Truger, Achim (Hrsg.), Europas Wirtschaft gestalten. Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften (Hamburg 2004) 171-196.

Zusammenfassung

Die *Grundzüge der Wirtschaftspolitik* formulieren die Antwort der EU-Regierungen und der Kommission auf die Wachstums- und Beschäftigungsschwierigkeiten in Europa. Obwohl damit seit mehr als zehn Jahren ein wirtschaftspolitisches Konzept für die Europäische Union vorliegt, haben die dort festgehaltenen Empfehlungen keine neue Wachstumsdynamik erzeugen können. In Auseinandersetzung mit den Grundzügen zeigt der Artikel die Schwächen des dahinter liegenden wirtschaftspolitischen Leitbildes und stellt Ansätze einer alternativen Konzeption vor, die auch langfristig mehr Wachstum für Europa verspricht.

Die Berufslandschaft in Österreich 1991-2001

Die Beschäftigung nach Berufshauptgruppen und Wirtschaftsbereichen

Michael Mesch

1. Einleitung

Während der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts haben signifikante Verschiebungen der Arbeitskräftenachfrage Berufe mit höheren Bildungs- und anderen Qualifikationsanforderungen begünstigt.¹ Wie Daten für die hoch entwickelten Länder zeigen, hat sich diese Tendenz seit den achtziger Jahren beschleunigt.² Die Nachfrage hat sich von den gering und mittel qualifizierten fertigungsnahen Berufen hin zu den höher und hoch qualifizierten Dienstleistungsberufen verschoben.³

Österreich stellte in dieser Hinsicht keine Ausnahme dar, wie die Untersuchungen der hiesigen Berufslandschaft für die Periode 1971-91 belegen.⁴ Die neunziger Jahre waren in Österreich eine Phase nahezu stagnierender Beschäftigung bei gleichzeitig sehr starkem branchenbezogenem Strukturwandel. Die Beschäftigung verschob sich aus dem sekundären in den tertiären Sektor, und innerhalb des Dienstleistungssektors verzeichneten die Produktionsbezogenen und die Sozialen Dienste die höchsten Beschäftigungszuwächse.

Der sektorale und branchenbezogene Strukturwandel in der Beschäftigung hatte, wie zu zeigen sein wird, starke Auswirkungen auf die Berufsstruktur. Änderungen des gesamtwirtschaftlichen Berufsprofils resultierten aber nicht nur aus dem Branchenstruktureffekt, sondern auch aus den Berufsstrukturänderungen in den einzelnen Branchen.

Der Beitrag beschreibt und analysiert den Wandel der österreichischen Berufsstruktur in den neunziger Jahren anhand der Daten der Volkszählungen 1991 und 2001 (zur Datenlage siehe Kapitel 3). Aoyama und Castells (1994, 2002) untersuchten neben der sektoralen auch die berufliche Dimension des Beschäftigungsstrukturwandels in den großen OECD-Ländern (Kapitel 2). Die Hauptresultate dieses internationalen Vergleichs dienen im Abschnitt 4 als Ausgangshypothesen für die Einschätzung der Veränderungen der österreichischen Berufsstruktur auf der Ebene der Be-

rufshauptgruppen in den neunziger Jahren. Das Kapitel 5 greift auch die Dimension Wirtschaftsklasse auf und legt die Verteilung der Berufstätigen nach Berufshauptgruppen und Sektoren sowie Wirtschaftsbereichen im Jahre 2001 dar. Im Kapitel 6 wird der Wandel der beruflichen Struktur in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zwischen 1991 und 2001 verfolgt. Die Ausführungen des siebenten Abschnitts gelten der Tertiärisierung der Beschäftigung unter Bezugnahme auf das Merkmal des ausgeübten Berufs. Im Kapitel 8 wird versucht, zu einer ersten Einschätzung des Anteils der InformationsbearbeiterInnen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen zu gelangen.

Verschiebungen in der Berufsstruktur können sich aus Änderungen der Branchenstruktur und aus einem Wandel der Berufsanteile in den einzelnen Branchen ergeben. Kapitel 9 führt eine Komponentenzerlegung der Beschäftigungsveränderungen zwischen 1991 und 2001 auf der Ebene der Berufshauptgruppen und Wirtschaftsbereiche durch. Im zehnten Abschnitt schließlich wird eine Interpretation dieser Ergebnisse im Lichte der einschlägigen Fachliteratur vorgenommen.

2. Internationaler Vergleich der Berufsstrukturen: Thesen zur Veränderung der beruflichen Struktur der Beschäftigung

Aoyama und Castells (1994, 2002) untersuchten neben der sektoralen auch die berufliche Dimension des Beschäftigungsstrukturwandels in den großen OECD-Ländern (D, F, GB, CAN, USA, J) während der letzten Jahrzehnte. Der internationale Vergleich des Berufsstrukturwandels zwischen 1980 und 2000 führte zu folgenden Hauptergebnissen:

1.) Der Anteil der drei Berufskategorien „Führungskräfte“, „Akademische Berufe“ und „Technische Berufe“ nahm überall stark zu.⁵ Diese WissensbearbeiterInnen bilden die für die Weiterentwicklung von Wirtschaft und Gesellschaft zentrale Gruppe innerhalb der Gesamtheit der InformationsbearbeiterInnen.

2.) Der Anteil der „Verkäufer“ und „Büroangestellten“ nahm in den meisten Ländern leicht zu, sodass sich für die Gruppe der Angestelltenberufe insgesamt sehr hohe Anteilszuwächse ergaben.

3.) Für die Polarisierungsthese, wonach im Zuge der Diffusion der modernen Informations- und Kommunikationstechniken (IKT) und der Intensivierung der weltweiten Arbeitsteilung wenig anspruchsvolle Dienstleistungstätigkeiten überproportional zunehmen würden, fand sich keine Bestätigung. Die Beschäftigungstendenzen waren im Bereich der „Hilfskräfte“ ziemlich uneinheitlich.

4.) Der Anteil der „Handwerksberufe“ und „Maschinenbediener“ reduzierte sich überall sehr deutlich.

5.) In „Land- und forstwirtschaftlichen Berufen“ waren zumeist nur noch

weniger als 3% der Erwerbstätigen beschäftigt.

6.) Alles in allem bestand eine Tendenz zu Berufen mit höheren Anforderungen an Bildung und andere Schlüsselqualifikationen.

7.) Die Entwicklungen in den beobachteten Ländern gingen nicht in Richtung einer international einheitlichen Berufsstruktur. Das jeweilige Zusammenwirken von Technik, Wirtschaft und Institutionen bewirkte national unterschiedliche Berufslandschaften. Auch die Ergebnisse bezüglich der beruflichen Dimension der Beschäftigungsstruktur führen somit zu der Schlussfolgerung, dass es nicht *die* informationelle Gesellschaft gibt bzw. geben wird, sondern eine kulturelle und institutionelle Vielfalt.

Diese Hauptresultate des internationalen Vergleichs von Aoyama und Castells (2002) dienen in der Folge als Ausgangshypothesen für die Untersuchung der Veränderungen der beruflichen Struktur des österreichischen Beschäftigungssystems, sie sollen verworfen oder bestätigt werden.

3. Erwerbspersonen in Österreich: Daten und Gliederung nach dem Merkmal Beruf

Die Datenquellen der folgenden Untersuchung über die österreichische Berufsstruktur sind die Volkszählungen der Jahre 1991 und 2001. Die Grundgesamtheit, auf die sich diese Studie bezieht, sind die „Berufstätigen nach Lebensunterhaltskonzept“, worunter gemäß üblicher Terminologie die Erwerbspersonen ohne die geringfügigen Beschäftigten (definiert über eine Wochenarbeitszeit von 1 bis 11 Stunden) zu verstehen sind. Die Bezugnahme auf diese Personengruppe erlaubt gewisse Vergleiche mit den Ergebnissen früherer Volkszählungen.

Im Hinblick auf ihren Erwerbsstatus besteht die Grundgesamtheit der Berufstätigen nach Lebensunterhaltskonzept aus folgenden Personenkategorien:

- Erwerbstätige:
 - Selbstständig Erwerbstätige und Mithelfende:
 - Selbstständige (einschließlich WerkvertragsnehmerInnen);
 - Mithelfende Familienangehörige;
 - Unselbstständig Erwerbstätige (einschließlich Präsenz- und Zivildienern, KarenzgeldbezieherInnen, aber ohne geringfügig Beschäftigte):
 - Angestellte, Vertragsbedienstete und BeamtInnen;
 - ArbeiterInnen;
 - Lehrlinge;
- Arbeitslose.

Die Angaben der Befragten zu ihrem Beruf wurden bei der Volkszählung 2001 nach der internationalen Berufssystematik ISCO-88 in der EU-Version ISCO-88 (COM) kodiert.⁶ Im Rahmen der VZ 1991 erfolgte die Zu-

ordnung gemäß einer überarbeiteten Version der „Österreichischen Berufssystematik“ (ÖBS). Im Nachhinein fand eine Umschlüsselung der das Merkmal Beruf betreffenden Antworten aus dem Jahr 1991 auf ISCO-88 (COM) statt.

Die ISCO-Berufssystematik, welche verstärkt das Element der Bildungsqualifikation (höchster formaler Bildungsabschluss) berücksichtigt, sieht auf den beiden höchsten Aggregationsebenen 10 „Berufshauptgruppen“ (Einsteller) bzw. 27 „Berufsgruppen“ (Zweisteller) vor. In diesem Beitrag wird in erster Linie auf die Berufshauptgruppen Bezug genommen (siehe Anhang).

4. Veränderungen der Berufsstruktur in den neunziger Jahren

Zwischen 1991 und 2001 erhöhte sich die Zahl der Berufstätigen (=Erwerbspersonen ohne geringfügig Beschäftigte) in Österreich um 150.000 bzw. 4,1%. Gegenüber der vorhergehenden Dekade halbierte sich die Zuwachsrate. Tabelle 1 zeigt die Veränderungen in den zehn Berufshauptgruppen. Anhand dieser Daten sollen nun die von Aoyama und Castells (2002) aufgestellten Thesen zur Entwicklung der Berufsstrukturen der Beschäftigung in hoch entwickelten Wirtschaften getestet werden.

These 1, wonach die Beschäftigung in den Berufsfeldern hoch qualifizierter WissensbearbeiterInnen weitaus am stärksten steige, findet klare Bestätigung. Der Anteil der drei Hauptgruppen Führungskräfte (Managementberufe), Akademische Berufe sowie Technische und nichttechnische Fachkräfte, nichtakademische Lehrkräfte an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen nahm von 27,7% auf 35,0% zu.

In der Hauptgruppe 1 verringerte sich die Zahl der Leiter kleiner Unternehmen, während sich die Zahl der Personen in leitenden Funktionen in größeren Unternehmen (mit zehn oder mehr unselbstständig Beschäftigten) des privaten und des öffentlichen Sektors mehr als verdoppelte. Die stärksten absoluten Rückgänge in der Zahl der Leiter kleiner Unternehmen verzeichneten der Fremdenverkehr (-15.300), die Wirtschaftsklasse Einzelhandel und Reparatur (-8.900) und die Land- und Forstwirtschaft (-8.100).⁷

Äußerst unterschiedlich fielen die Zuwachsraten der Beschäftigung in den vier Berufsgruppen der Hauptgruppe Akademische Berufe aus: Bei den Lehrkräften mit akademischer Ausbildung erfolgte eine Verdreifachung des Beschäftigungsstandes (+82.300), bei den Juristen, Sozialwissenschaftlern, Unternehmensberatern, Informationswissenschaftlern, Künstlern und sonstigen akademischen Berufen eine Verdoppelung (+43.300), bei den Medizinerinnen, Apothekern und Biowissenschaftlerinnen eine Zunahme um ein Drittel (+10.000), bei den Physikern, Chemikern, Mathematikern, Informatikern, Architekten und Diplomingenieuren ‚lediglich‘ um etwas

Tabelle 1: Berufstätige laut VZ 1991 und 2001 nach Berufshauptgruppen gemäß ÖISCO

<i>Berufshauptgruppen</i>		1991		2001		Änd. 1991-2001	
		Zahl in Tsd.	% Anteil an Ges.	Zahl in Tsd.	% Anteil an Ges.	absolut in Tsd.	in %
<1>	Privatwi. Führungskräfte, leit. Verwaltungsbedienst.	237,1	6,44%	320,7	8,36%	83,6	35,25
<2>	Akademische Berufe	163,7	4,44%	305,0	7,95%	141,2	86,27
<3>	Techn., nichttechn. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte	619,5	16,81%	715,7	18,67%	96,2	15,53
<4>	Büroangestellte	467,0	12,68%	502,8	13,11%	35,8	7,66
<5>	Personenbez. Dienstleistungsberufe, Verkäufer	504,9	13,70%	511,8	13,35%	7,0	1,38
<6>	Fachkräfte in der Land- u. Forstwirtschaft	199,9	5,42%	138,0	3,60%	-61,9	-30,98
<7>	Handwerksberufe	688,3	18,68%	553,3	14,43%	-135,0	-19,61
<8>	Bediener von Maschinen u. Fahrzeugen, Montierer	315,8	8,57%	283,1	7,38%	-32,7	-10,36
<9>	Hilfsarbeitskräfte	444,2	12,06%	462,8	12,07%	18,7	4,20
<0>	Soldaten	43,9	1,19%	41,1	1,07%	-2,9	-6,53
	Berufstätige insgesamt	3684,3	100,00%	3834,2	100,00%	150,0	4,07

Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen auf Grund dieser Daten.

mehr als ein Zehntel (+5.700).

In der Hauptgruppe 3 standen hohe absolute und relative Zunahmen in den Berufsgruppen Biowissenschaftler und Gesundheitsfachkräfte (+31.900), Sonstige nichttechnische Fachkräfte (Finanz- und Verkaufsfachkräfte, Handelsmakler, Verwaltungsfachkräfte, Fachkräfte der öffentlichen Verwaltung, Sozialpflegerische Berufe, Künstlerische Berufe; +101.300) und Technische Fachkräfte (Material- und ingenieurtechnische Fachkräfte, Datenverarbeitungsfachkräfte, Bediener elektronischer Anlagen, Flugzeugführer, Sicherheitskontrolleure; +39.200) eine Abnahme bei den Lehrkräften ohne akademische Ausbildung um zwei Drittel (+76.200) gegenüber. Im Bereich des Lehrpersonals fand somit eine weitgehende Verschiebung von nichtakademischen zu akademischen Lehrkräften statt, der Netto-Zuwachs belief sich nur auf rd. 6.000 Personen.

Auch These 2, gemäß der der Beschäftigtenanteil der Angestelltenberufe insgesamt deutlich zunehme, lässt sich für Österreich nicht falsifizieren.

Die Zahl der Büroangestellten nahm zwischen 1991 und 2001 etwas überdurchschnittlich zu. Der geringe absolute und relative Zuwachs in der Hauptgruppe 5 kam durch eine Abnahme in der Berufsgruppen Verkaufspersonal um fast ein Drittel (-71.100) und eine Zunahme bei den Personenbezogenen Dienstleistungsberufen und Sicherheitsbediensteten um ebenfalls nahezu ein Drittel zustande (+78.100). Der Beschäftigtenanteil der beiden Hauptgruppen von Dienstleistungsberufen mittleren Anforderungsprofils verharrte bei etwa 26,4%. Der Anstieg des Anteils der Angestelltenberufe von 54,1% (1991) auf 61,4% (2001) geht also fast ausschließlich auf die weit überproportional steigende Zahl der WissensarbeiterInnen (Berufshauptgruppen 1 bis 3) zurück.

Für die These 3, die besagt, dass sich im Laufe der Entwicklung zur informationellen Gesellschaft die Beschäftigung in dienstleistungsorientierten Berufsgruppen polarisiere, hohen Zuwächsen in Berufsfeldern mit hohen Qualifikationsanforderungen auch hohe Zuwächse in wenig anspruchsvollen Dienstleistungsberufen gegenüberstünden, findet sich in den Daten auf den ersten Blick etwas Unterstützung: Innerhalb der Hauptgruppe 9 sank zwar die Zahl der Hilfsarbeiter im Bauwesen, in der Fertigung, im Bergbau, im Transportwesen und in der Land- und Forstwirtschaft (-11.100), gleichzeitig stieg aber die Zahl der Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte (+29.800). Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieser Zunahme ist freilich zu relativieren: Dem Anteilszuwachs dieser Berufsgruppe Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte im Ausmaß von 0,5 Prozentpunkten ist der oben bereits angeführte Anteilszuwachs der Angestelltenberufe höherer und hoher Qualifikation um insgesamt 7,3 Prozentpunkte gegenüberzustellen. Von einer Tendenz zur Polarisierung im Bereich der Dienstleistungsberufe kann also keine Rede sein.

Wie in allen hoch entwickelten Volkswirtschaften sank auch in Österreich der Beschäftigungsanteil der Handwerksberufe und Maschinenbediener sehr deutlich, nämlich von 27,3% (1991) auf 21,8% (2001). These 4 kann mithin nicht verworfen werden. Diese Einbußen in den Berufshauptgruppen 7 und 8 verteilen sich wie folgt auf die einzelnen (konsolidierten) Berufsgruppen: Bauberufe und Bergleute -33.800; Metallarbeiter, Mechaniker, Präzisionsarbeiter, Drucker (Berufsgruppen 72 und 73) -33.700; Sonstige Handwerksberufe -67.500; Anlagen- und Maschinenbediener, Montierer (Berufsgruppen 81 und 82) -39.800. Lediglich die Berufsgruppe der Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen wies eine leichte Zunahme auf (+7.100).

Der Anteil der Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft schließlich verringerte sich von 5,4% (1991) auf 3,6% (2001; These 5).

Auch These 6, wonach insgesamt eine Tendenz zu Berufen mit höheren Anforderungen an Bildung und andere Schlüsselqualifikationen bestehe, lässt sich anhand der österreichischen Daten untermauern. Im Großen und Ganzen galt der Zusammenhang: je höher der für eine Berufsgruppe erforderliche Bildungsabschluss, desto günstiger die Beschäftigungsentwicklung. Unter den Berufshauptgruppen 4 bis 8, welche einen BMS- oder Lehrabschluss erfordern, waren für die dienstleistungsorientierten Hauptgruppen 4 und 5 Zuwächse, die fertigungsorientierten Hauptgruppen 7 und 8 sowie die Land- und forstwirtschaftlichen Fachkräfte aber Abnahmen zu konstatieren. Hier kamen also sektorale bzw. Brancheneffekte zum Tragen.

5. Die Verteilung der Erwerbspersonen nach Berufshauptgruppen, Sektoren und Wirtschaftsbereichen 2001

In diesem und im folgenden Abschnitt erfolgt eine Vertiefung der Berufsstrukturanalyse durch die Berücksichtigung der Dimensionen Sektor und Wirtschaftsbereich (drei Sektoren und neun Wirtschaftsbereiche). Die Untergliederung des tertiären Sektors in fünf Wirtschaftsbereiche (Subsektoren) orientiert sich dabei an funktionalen Kriterien:

- Distributive Dienstleistungen (Handel, Reparatur, Lagerung, Spedition, Reisebüros, Verkehrswesen, Nachrichtenübermittlung);
- Produktionsbezogene Dienstleistungen (Banken, Versicherungen, Realitätenwesen, Vermietung, Datenverarbeitung, Forschung und Entwicklung, Unternehmensbezogene Dienstleistungen);
- Konsumorientierte Dienstleistungen (Fremdenverkehr, Kultur, Unterhaltung, Wäscherei, Körperpflege, Haushaltsdienste);
- Soziale Dienstleistungen (Unterrichts-, Gesundheits- und Sozialwesen);

Tabelle 2: Berufstätige (in Tsd.) laut VZ 2001 nach Sektoren, Wirtschaftsbereichen und Berufshauptgruppen

<i>Berufshauptgruppen</i>	<1>	<2>	<3>	<4>	<5>	<6>	<7>	<8>	<9>	<0>	Berufstätige je Wirtschaftsbereich
	Privatw. Führungskräfte, leit. Verwaltungsbedienst.	Akademische Berufe	Techn., nichttech. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte	Büroangestellte	Personenbez. Dienstleist.- berufe, Verkäufer	Fachkräfte in der Land- u. Forstwirtschaft	Handwerksberufe	Bediener v. Maschinen u. Fahrzeugen, Montierer	Hilfsarbeitskräfte	Soldaten	
<i>Sektoren und Wirtschaftsbereiche</i>											
Land- u. Forstwi <1-5>	2,3	0,3	2,4	1,8	1,0	127,4	0,8	1,3	12,2	0,0	149,5
Bergbau <10-14>	0,8	0,1	1,0	0,9	0,2	0,0	2,0	3,2	1,3	0,0	9,4
Sachgüterproduktion <15-37>	61,5	18,1	114,9	63,9	26,6	0,4	224,1	112,0	114,2	0,0	735,7
Energie-, Wasserversorg. <40-41>	2,8	1,1	8,2	6,0	0,4	0,2	10,1	2,9	2,4	0,0	34,0
Bauwesen <45>	25,5	2,0	24,6	24,3	3,6	0,3	166,5	24,3	37,9	0,0	308,9
<i>Sekundärer Sektor <10-45></i>	90,7	21,4	148,7	95,0	30,7	0,9	402,7	142,4	155,7	0,0	1088,0
Distributive DL <50-52, 60-64>	107,7	14,2	184,9	149,0	162,3	5,6	95,3	108,0	72,7	0,0	899,8
Produktionsbezogene DL <65-74>	39,5	53,0	141,4	117,2	11,8	0,5	26,8	8,7	71,3	0,0	470,3
Konsumorientierte DL <55, 92-95>	48,9	19,1	34,0	25,1	153,4	0,8	9,6	9,3	67,8	0,0	368,0
Soziale Dienstleistungen <80, 85>	14,8	170,1	144,1	34,1	114,1	0,8	8,7	4,9	53,8	6,2	551,6
Öffentliche DL <75, 90, 91, 99>	16,7	26,9	60,3	80,6	38,4	2,0	9,3	8,5	29,4	34,8	307,0
<i>Dienstleistungen <50-99></i>	227,7	283,3	564,7	406,1	480,1	9,7	149,8	139,4	294,9	41,1	2596,7
Gesamt	320,7	305,0	715,7	502,8	511,8	138,0	553,3	283,1	462,8	41,1	3834,2

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen auf Grund dieser Daten.

Tabelle 3: Prozentanteile der Berufshauptgruppen an den Erwerbspersonen der Sektoren und Wirtschaftsbereiche 2001

<i>Berufshauptgruppen</i>	<1>	<2>	<3>	<4>	<5>	<6>	<7>	<8>	<9>	<0>	Berufstätige je Wirtschaftsbereich
	Privatwi. Führungskräfte, leit. Verwaltungsbedienst.	Akademische Berufe	Techn., nichttech. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte	Büroangestellte	Personenbez. Dienstleistungsberufe, Verkäufer	Fachkräfte in der Land- u. Forstwirtschaft	Handwerksberufe	Bediener v. Maschinen u. Fahrzeugen, Montierer	Hilfsarbeitskräfte	Soldaten	
<i>Sektoren und Wirtschaftsbereiche</i>											
Land- u. Forstwi <1-5>	1,53	0,19	1,57	1,19	0,67	85,20	0,57	0,90	8,17	0,00	100,00
Bergbau <10-14>	8,57	1,58	10,32	9,09	1,63	0,08	21,17	34,19	13,37	0,00	100,00
Sachgüterproduktion <15-37>	8,36	2,46	15,62	8,68	3,62	0,06	30,46	15,22	15,52	0,00	100,00
Energie-, Wasserversorg. <40-41>	8,31	3,21	24,18	17,60	1,09	0,49	29,61	8,51	7,00	0,00	100,00
Bauwesen <45>	8,26	0,65	7,96	7,86	1,16	0,08	53,91	7,87	12,26	0,00	100,00
<i>Sekundärer Sektor <10-45></i>	8,34	1,97	13,66	8,73	2,82	0,08	37,01	13,09	14,31	0,00	100,00
Distributive DL <50-52, 60-64>	11,97	1,57	20,55	16,56	18,04	0,63	10,59	12,00	8,08	0,00	100,00
Produktionsbezogene DL <65-74>	8,40	11,27	30,07	24,92	2,52	0,11	5,71	1,85	15,15	0,00	100,00
Konsumorientierte DL <55, 92-95>	13,30	5,20	9,23	6,83	41,68	0,22	2,60	2,52	18,43	0,00	100,00
Soziale Dienstleistungen <80, 85>	2,68	30,84	26,13	6,18	20,69	0,14	1,58	0,90	9,75	1,13	100,00
Öffentliche DL <75, 90, 91, 99>	5,45	8,77	19,64	26,27	12,52	0,64	3,04	2,76	9,57	11,34	100,00
<i>Dienstleistungen <50-99></i>	8,77	10,91	21,75	15,64	18,49	0,37	5,77	5,37	11,36	1,58	100,00
Gesamt	8,36	7,95	18,67	13,11	13,35	3,60	14,43	7,38	12,07	1,07	100,00

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen auf Grund dieser Daten.

- Öffentliche Dienstleistungen (Öffentliche Verwaltung, Sozialversicherung, Entsorgung, Interessenvertretung, Vereine).

Der sekundäre Sektor besteht aus den vier Wirtschaftsbereichen Sachgüterproduktion, Bergbau, Bauwesen sowie Energie- und Wasserversorgung.

Dieses Kapitel befasst sich mit der Verteilung der Berufstätigen nach Berufshauptgruppen und Sektoren sowie Wirtschaftsbereichen im Jahre 2001, das folgende mit den Änderungen der Berufsprofile in den einzelnen Wirtschaftsbereichen zwischen 1991 und 2001.

Tabelle 2 beinhaltet eine Kreuzklassifikation der Gesamtheit der Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) des Jahres 2001 nach Berufshauptgruppen und Wirtschaftsbereichen. Tabelle 3 zeigt die Prozentanteile der Berufshauptgruppen an der jeweiligen Gesamtzahl der Erwerbspersonen in den Wirtschaftsbereichen und Sektoren im Jahre 2001.

In der Sachgüterproduktion betrug demnach der Anteil der fertigungsnahen Berufshauptgruppen 7 und 8 sowie der Hilfskräfte etwa 60%, bereits mehr als ein Viertel entfiel auf hoch qualifizierte Angestellte, rund 12% waren Büroangestellte oder Verkäufer.

Unter den fünf Wirtschaftsbereichen des tertiären Sektors wiesen die Sozialen und die Produktionsbezogenen Dienste die am höchsten qualifizierte Beschäftigung auf. In den Sozialen Diensten entfielen auf die Berufshauptgruppen 1 bis 3, wo die Be- und Verarbeitung von Wissen im Zentrum steht, etwa 60% der Beschäftigten, auf die übrigen Angestelltenberufe (Hauptgruppen 4 und 5) rund ein Viertel. In den Produktionsbezogenen Diensten gehörte die Hälfte der Erwerbspersonen den drei Dienstleistungs-Berufshauptgruppen mit höheren und hohen Qualifikationsanforderungen an, etwa ein Viertel jenen mittlerer Bildungsqualifikation. Sowohl in den Distributiven als auch in den Öffentlichen Diensten betrug der Beschäftigtenanteil der hoch qualifizierten Angestellten- und der mittel qualifizierten Dienstleistungsberufe jeweils etwa ein Drittel. In den Konsumorientierten Diensten war fast die Hälfte der Erwerbspersonen als Büroangestellte, Verkäufer oder in Personenbezogenen Dienstleistungsberufen tätig, rund ein Viertel im Bereich der Wissensbearbeitung. Einen hohen Beschäftigtenanteil der Handwerksberufe und Maschinenbediener (Hauptgruppen 7 und 8) wiesen nur die Distributiven Dienste auf (fast ein Viertel). Der Anteil der Hilfskräfte lag in den Distributiven, Sozialen und Öffentlichen Diensten jeweils etwas unter 10%, höhere Anteile hatten nur die Produktionsbezogenen und die Konsumorientierten Dienste, wo diese Quote jeweils auch die entsprechende der Sachgüterproduktion übertraf.

Tabelle 4: Berufstätige (in Tsd.) lt. VZ nach Sektoren, Wirtschaftsbereichen und Berufshauptgruppen: absolute Änderungen 1991-2001

Sektoren und Wirtschaftsbereiche	Berufshauptgruppen										Berufstätige je Wirtschaftsbereich
	<1> Privatwi. Führungskräfte, leit. Verwaltungsbedienst.	<2> Akademische Berufe	<3> Techn., nichttech. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte	<4> Büroangestellte	<5> Personenbez. Dienstleist.- berufe, Verkäufer	<6> Fachkräfte in der Land- u. Forstwirtschaft	<7> Handwerksberufe	<8> Bediener v. Maschinen u. Fahrzeugen, Montierer	<9> Hilfsarbeitskräfte	<0> Soldaten	
Land- u. Forstwi <1-5>	-7,9	0,1	-1,7	0,4	0,5	-61,6	0,1	-0,1	5,2	0,0	-64,9
Bergbau <10-14>	0,3	-0,1	-0,3	-0,1	0,0	0,0	-2,5	-1,5	0,3	0,0	-4,0
Sachgüterproduktion <15-37>	14,7	1,6	5,1	0,4	-4,0	0,0	-142,6	-51,9	7,2	0,0	-169,5
Energie-, Wasserversorg. <40-41>	1,9	-0,1	0,5	-0,2	0,0	0,1	-6,1	-1,2	-1,1	0,0	-6,2
Bauwesen <45>	14,4	-0,3	-1,7	8,5	1,3	0,3	-4,1	0,7	-8,2	0,0	10,8
Sekundärer Sektor <10-45>	31,2	1,0	3,6	8,6	-2,7	0,4	-155,2	-54,0	-1,8	0,0	-168,9
Distributive DL <50-52, 60-64>	29,3	4,0	71,2	16,6	-58,2	1,1	-0,5	4,8	5,8	0,0	74,1
Produktionsbezogene DL <65-74>	21,2	19,6	72,2	0,6	8,5	0,1	19,4	6,4	16,5	0,0	164,6
Konsumorientierte DL <55, 92-95>	-8,3	12,1	6,5	15,5	-5,7	-0,3	4,3	7,4	-3,0	0,0	28,5
Soziale Dienstleistungen <80, 85>	12,4	94,0	-43,3	-2,8	61,0	-0,2	-0,3	2,6	7,6	6,2	137,2
Öffentliche DL <75, 90, 91, 99>	5,7	10,3	-12,3	-3,1	3,6	-1,4	-2,8	0,1	-11,7	-9,1	-20,5
Dienstleistungen <50-99>	60,2	140,1	94,3	26,8	9,1	-0,7	20,2	21,3	15,3	-2,9	383,8
Gesamt	83,6	141,2	96,2	35,8	7,0	-61,9	-135,0	-32,7	18,7	-2,9	150,0

Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen auf Grund dieser Daten.

6. Die Berufsprofile in den Wirtschaftsbereichen 1991-2001

Verfolgt wird nun der Wandel der beruflichen Struktur der Beschäftigung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen. Die Tabelle 4 zeigt die absoluten Änderungen der Zahl der Erwerbspersonen zwischen 1991 und 2001 nach Berufshauptgruppen in den Sektoren und Wirtschaftsbereichen.

6.1 Änderungen der Berufsstruktur in der Sachgüterproduktion

In der Sachgüterproduktion sank die Zahl der Erwerbspersonen in den neunziger Jahren um fast ein Fünftel. Gleichzeitig veränderte sich die Berufsstruktur erheblich: Die Arbeitskräftenachfrage von Seiten der Industrie und des Verarbeitenden Gewerbes verschob sich von den Facharbeitern und Maschinen- und Anlagenbedienern zu den Dienstleistungsberufen, insbesondere zu den Angestelltenberufen mit höheren und hohen Qualifikationsanforderungen, in geringem Maße aber auch zu den Hilfskräften (vgl. die Tabellen 2 und 4).

Der Anteil der Beschäftigten in Sonstigen Handwerksberufen (Berufsgruppe 74: Berufe in der Nahrungsmittelverarbeitung; Holzbearbeiter und Möbeltischler; Textil- und Bekleidungsberufe; Fell-, Lederverarbeiter und Schuhmacher) an der Gesamtzahl in der Sachgüterproduktion sank von 15,5% (1991) auf 9,3% (2001), jener der Metallbearbeiter, Mechaniker und verwandten Berufe sowie der Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandten Berufe (Gruppen 72-73: Former, Schweißer, Blechkaltverformer, Baumetallverformer; Grobschmiede, Werkzeugmacher; Maschinenmechaniker und -schlosser; Elektro- und Elektronikmechaniker und -monteure; Präzisionsarbeiter für Metall und verwandte Werkstoffe; Töpfer, Glasmacher; Kunsthandwerker für Holz, Textilien, Leder; Druckhandwerker) von 19,9% auf 17,9%, jener der Bediener stationärer Anlagen sowie der Maschinenbediener und Montierer (Gruppen 81-82) von 15,7% auf 12,2% und jener der Bauberufe (Gruppe 71) von 5,2% auf 3,3%. Diese Berufsgruppen waren die Hauptverlierer der Rationalisierung von Fertigungstätigkeiten und von Produktionsverlagerungen ins Ausland. Währenddessen erhöhte sich die Quote der Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen (Gruppe 83) von 2,4% auf 3% und jene der Hilfsarbeiter in der Fertigung und im Transportwesen (Berufsgruppen 92 und 93) von 9,7% auf 13,3%. In den beiden letztgenannten Berufsgruppen ergab sich eine absolute Zunahme von 10.200.

Der Beschäftigtenanteil der Geschäftsleiter und Geschäftsbereichsleiter in großen Unternehmungen (mit zehn und mehr unselbstständig Beschäftigten; Berufsgruppen 11-12: Generaldirektoren und Hauptgeschäftsführer; Produktions- und Operationsleiter; Sonstige Fachbereichsleiter) stieg von 3,1% (1991) auf 6,6% (2001), jener der Sonstigen aka-

demischen Berufe (Gruppe 24: Unternehmensberatungs- und Organisationsfachkräfte; Juristen; Wirtschaftswissenschaftler) von 0,3% auf 0,8%, jener der Technischen Fachkräfte (Gruppe 31: Material- und ingenieurtechnische Fachkräfte; Datenverarbeitungsfachkräfte; Bediener optischer und elektronischer Anlagen; Sicherheits- und Qualitätskontrolleure) von 5,8% auf 8,1% und jener der Sonstigen nichttechnischen Fachkräfte (Gruppe 34: Finanz- und Verkaufsfachkräfte; Verwaltungsfachkräfte und Buchhalter; Designer) von 6,2% auf 7,2%. Nur geringfügig erhöhte sich der Anteil der Naturwissenschaftler und Diplomingenieure (Gruppe 21: Physiker und Chemiker; Mathematiker und Statistiker; Informatiker; Architekten und Diplomingenieure), nämlich von 1,5% auf 1,6%. Dem entsprach eine absolute Abnahme der Erwerbspersonenzahl um rd. 1.800! Eine Zunahme war auch für den Beschäftigtenanteil der Büroangestellten (Berufshauptgruppe 4) zu verzeichnen, und zwar von 7,0% auf 8,7%.

6.2 Änderungen der Berufsstruktur in den Distributiven Diensten

Auch im Bereich der Distributiven Dienste, wo sich die Zahl der Erwerbspersonen in den neunziger Jahren um 74.100 erhöhte, fanden wesentliche Veränderungen in der Berufsstruktur statt. Diese Veränderungen der Nachfrage erfolgten in erster Linie zulasten der Verkäufer und zugunsten der Nichttechnischen Fachkräfte und der Führungskräfte. Die Verschiebungen gingen somit von Dienstleistungsberufen mittlerer Qualifikation zu Angestelltenberufen mit höheren und hohen Bildungsanforderungen.

Der Anteil der WissensbearbeiterInnen (Berufshauptgruppen 1-3) an der Gesamtzahl der Berufstätigen in den Distributiven Diensten stieg von 24,5% (1991) auf 34,1% (2001; vgl. Tabellen 2 und 4), wobei dieser Zuwachs überwiegend auf die Sonstigen nichttechnischen Fachkräfte (Berufsgruppe 34: Finanz- und Verkaufsfachkräfte, Handelsmakler, Verwaltungsfachkräfte, Buchhalter; 1991 10,2%, 2001 16,3%) und die Geschäftsleiter und Geschäftsbereichsleiter in größeren Unternehmen (Gruppen 11-12: 1991 2,3%, 2001 6,1%) entfiel. Die deutliche Zunahme des Anteils der Nichttechnischen Fachkräfte betraf den gesamten Handelsbereich und die Nachrichtenübermittlung. Bemerkenswert ist, dass der Beschäftigtenanteil der Leiter kleiner Unternehmen sank, nämlich von 7,2% auf 5,9%, was auf den diesbezüglichen Rückgang in der Wirtschaftsklasse Einzelhandel und Reparatur (1991 11,6%; 2001 8,6%) zurückzuführen ist.

Während die Quote der Büroangestellten (Hauptgruppe 4) leicht anstieg, verringerte sich jene der Verkäufer (Gruppe 52) sehr stark, nämlich von 25,8% auf 16,1%. Ausschlaggebend für diesen starken Rückgang war die entsprechende Entwicklung im Einzelhandel und in der Reparatur: Dort war 1991 noch jede zweite Erwerbsperson im Verkauf tätig (51,4%), 2001 aber nur mehr rund ein Drittel (35,3%).

Für die beiden fertigungsorientierten Berufshauptgruppen 7 und 8 war in den Distributiven Diensten jeweils eine leichte Abnahme zu verzeichnen. Der Beschäftigtenanteil der Hilfsarbeitskräfte änderte sich in den neunziger Jahren nicht.

6.3 Änderungen der Berufsstruktur in den Produktionsbezogenen Diensten

Der am stärksten wachsende Wirtschaftsbereich des tertiären Sektors waren die Produktionsbezogenen Dienste. Dort stieg die Zahl der Berufstätigen zwischen 1991 und 2001 um etwa die Hälfte (+164.600). Diese Beschäftigungszunahme war von bedeutenden Veränderungen in der Berufsstruktur begleitet. Wie in den Distributiven Diensten handelte es sich dabei vor allem um Verschiebungen von Dienstleistungsberufen mittlerer zu Dienstleistungsberufen höherer und hoher Qualifikation, in erster Linie von den Büroangestellten zu den Nichttechnischen Fachkräften.

2001 übte bereits fast jede zweite Erwerbsperson in den Produktionsbezogenen Diensten einen Angestelltenberuf mit höheren oder hohen Bildungsanforderungen aus. Der Beschäftigtenanteil der Berufshauptgruppen 1 bis 3 erhöhte sich von 39,6% auf 49,7%, wobei der Anteilszuwachs großteils den Sonstigen nichttechnischen Fachkräften (Berufsgruppe 34) zukam (1991 16,0%; 2001 21,3%). Der Anteil der letztgenannten Berufe nahm in besonderem Maße im Versicherungswesen zu, stieg aber auch im Bankwesen (1991 16,1%; 2001 25,2%) und im Realitätenwesen (1991 12,9%; 2001 21,1%) stark.⁸ Die Beschäftigtenquote der Büroangestellten sank von 38,2% auf 24,9%. Die relative Bedeutung der Büroangestellten verringerte sich dabei nicht nur im Versicherungswesen sehr stark,⁹ sondern auch im Bankwesen (1991 67,6%; 2001 53,0%).

Während der Beschäftigtenanteil der Handwerksberufe und Maschinenbediener (Hauptgruppen 7 und 8) stieg, was auf Zuwächse in den Wirtschaftsklassen Realitätenwesen und Vermietung sowie Unternehmensbezogene Dienstleistungen zurückzuführen ist, reduzierte sich jener der Dienstleistungshilfskräfte (Berufsgruppe 91) von 16,6% auf 13,4%. Im Bereich Realitätenwesen und Vermietung (ÖNACE-Abteilungen 70 und 71) sank der Anteil der Hausmeister, Hauswarte und anderer Dienstleistungshilfskräfte von 57,1% auf 34,6%.

6.4 Änderungen der Berufsstruktur in den Konsumorientierten Diensten

In den Konsumbezogenen Diensten, wo die Zahl der Erwerbspersonen in den neunziger Jahren relativ schwach zunahm, nämlich um 28.500, waren die Verschiebungen in der Berufsstruktur weniger ausgeprägt. Sowohl

innerhalb der Angestelltenberufe mit höheren und hohen Qualifikationsanforderungen als auch bei den Dienstleistungsberufen mittlerer Qualifikation fanden jeweils gegenläufige Entwicklungen statt:

Der Beschäftigtenanteil der Managementberufe (Hauptgruppe 1) sank, da die Abnahme bei den Leitern kleiner Unternehmen (1991 16,0%; 2001 10,4%) gegenüber der Zunahme bei den Geschäftsleitern größerer Unternehmen (1991 0,8%; 2001 2,9%) überwog. Am stärksten ging der Anteil der Leiter kleiner Unternehmen im Fremdenverkehr (1991 21,2%; 2001 13,5%) sowie in der Wirtschaftsklasse Wäscherei, Körperpflege, Bäder (ÖNACE-Abteilung 93; 1991 11,0%; 2001 5,8%) zurück. Unter den Akademischen Berufen war der Anteilsgewinn der Sonstigen akademischen Berufe (von 2,0% auf 4,8% aller Berufstätigen der Konsumorientierten Dienste) am bedeutendsten. Dieser wiederum geht in erster Linie auf die hohe Zunahme des Beschäftigtenanteils dieser Berufsgruppe in der Branche Kultur, Sport und Unterhaltung (Abteilung 92) zurück (von 13,8% auf 26,8%). Zu den Sonstigen akademischen Berufen zählen ja neben den Unternehmensberatungs- und Organisationsfachleuten, den Juristen, den Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlern auch die Schriftsteller, Journalisten, bildenden und darstellenden Künstler sowie die Archiv-, Bibliotheks- und Dokumentationswissenschaftler. Hingegen sank in dieser Wirtschaftsklasse die Quote der Sonstigen nichttechnischen Fachkräfte (von 34,6% auf 16,0%), denen außer Finanz- und Verkaufsfachkräften sowie Verwaltungsfachkräften auch Künstlerische, Unterhaltungs- und Sportberufe zuzuordnen sind. Es fand in dieser Branche somit eine nicht unerhebliche Akademisierung des Fachpersonals statt. Insgesamt erhöhte sich der Anteil der Akademischen Berufe sowie Technischen und nichttechnischen Fachkräfte (Hauptgruppen 2 und 3) in den Konsumorientierten Diensten von 10,1% auf 14,4%.

Im mittleren Segment der Dienstleistungsberufe stieg der Beschäftigtenanteil der Büroangestellten (Hauptgruppe 4), während jener der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe (Gruppe 51) fiel, und zwar von 45,6% aller Erwerbspersonen der Konsumtiven Dienste auf 40,1%. Zu den Personenbezogenen Dienstleistungsberufen gehören u. a. die einschlägigen Berufe im hauswirtschaftlichen Bereich und im Gaststättenwesen (Köche und Kellner) sowie Friseure und Kosmetiker.

Der Anteil der Dienstleistungshilfskräfte (u. a. Haushaltshilfen, Hilfskräfte und Reinigungspersonal in Büros und Hotels, Handwäscher und Handbügler, Hausmeister, Hauswarte, Fensterputzer) schließlich sank von 19,6% (1991) auf 17,5% (2001), wobei der Rückgang hier in der Wirtschaftsklasse Wäscherei, Körperpflege, Bäder am deutlichsten war (von 17,1% auf 6,9%).

6.5 Änderungen der Berufsstruktur in den Sozialen Diensten

Die Veränderungen der Berufsstruktur in den Sozialen Diensten, wo die Zahl der Erwerbspersonen zwischen 1991 und 2001 sehr stark zunahm (+137.200), spiegeln vor allem die Verschiebungen im Unterrichtswesen wider.

Der Beschäftigtenanteil der Lehrkräfte mit akademischer Ausbildung (Berufsgruppe 23) stieg dort von 22,5% auf 51,6% (+78.200), während jener der Lehrkräfte ohne akademische Ausbildung von 57,9% auf 12,6% fiel (-79.600). Der starke Rückgang der Zahl der nichtakademischen Lehrkräfte ist darauf zurückzuführen, dass mittlerweile für nahezu alle Lehrberufe eine akademische Ausbildung erforderlich ist. Die demographische Entwicklung bedingt die leichte Abnahme der Gesamtzahl der Lehrkräfte im Unterrichtswesen. Ausschlaggebend für die Zunahme der Zahl der Lehrkräfte mit akademischer Ausbildung in einem Ausmaß, welches den Rückgang im Bereich des nichtakademischen Lehrpersonals nahezu kompensierte, war erstens die Tendenz zu höherer und damit längerer Ausbildung (insbesondere in den Berufsbildenden Höheren Schulen, in den Kollegs, an den Akademien, Fachhochschulen, Hochschulen und Universitäten). Zweitens stieg der Bedarf an Lehrkräften für die Weiterbildung.

Der mit der Zunahme der Frauenerwerbstätigkeit einhergehende Bedarfszuwachs an Kinderbetreuungspersonal schlug sich im Anstieg der Beschäftigungsquote der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe (Gruppe 51) im Unterrichtswesen von 1,2% (1991) auf 8,6% (2001) nieder (+17.900).

Im Gesundheits- und Sozialwesen betraf die wichtigste Veränderung in der beruflichen Struktur der Beschäftigung die letztgenannte Gruppe der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe. Die steigende Lebenserwartung bedingt einen stark steigenden Bedarf an Pflegepersonal. Der Anteil der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe an der Gesamtheit der Berufstätigen im Gesundheits- und Sozialwesen erhöhte sich daher von 22,4% (1991) auf 29,2% (2001).

Für die Sozialen Dienste insgesamt resultiert eine Zunahme des Anteils der Berufstätigen in Akademischen Berufen und in Personenbezogenen Dienstleistungsberufen sowie eine Abnahme des Beschäftigtenanteils der Technischen und nichttechnischen Fachkräfte sowie der Büroangestellten.

6.6 Änderungen der Berufsstruktur in den Öffentlichen Diensten

Auch in den Öffentlichen Diensten, wo die Zahl der Berufstätigen in den neunziger Jahren weitgehend stagnierte (+3.300), verschob sich die Beschäftigtenstruktur zu den Dienstleistungsberufen mit höheren und hohen Anforderungen an die Bildung, wenngleich bei weitem nicht in dem Aus-

maß wie in den Produktionsbezogenen und den Distributiven Diensten, da der Anteil der Berufshauptgruppe 3 (Technische und nichttechnische Fachkräfte sowie Lehrkräfte ohne akademische Ausbildung) zurückging. Der Beschäftigtenanteil der Büroangestellten und Personenbezogenen Dienstleistungsberufe erhöhte sich jeweils leicht (vgl. die Tabellen 2 und 4).

Eine Auswertung auf der Ebene der Zweisteller (Berufsgruppen) bringt zutage, dass sich der Beschäftigtenanteil der Sonstigen akademischen Berufe (Gruppe 24: Juristen, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler, Akademische Verwaltungsfachkräfte des öffentlichen Dienstes) an der Gesamtheit der Erwerbspersonen in den Öffentlichen Diensten fast verdoppelte (von 3,6% 1991 auf 6,6% 2001). Ausschlaggebend hierfür war der entsprechende Anstieg im Bereich der Öffentlichen Verwaltung und der Sozialversicherung (von 2,3% auf 5,9%).

Der Erhöhung der Beschäftigtenquote der Sonstigen akademischen Berufe stand ein Rückgang jener der Sonstigen nichttechnischen Fachkräfte (Gruppe 34: Verwaltungsfachkräfte, Zoll-, Steuer- und verwandte Fachkräfte der öffentlichen Verwaltung, Kriminalbeamte, Finanz- und Verkaufsfachkräfte) gegenüber (von 18,7% auf 13,9% der Gesamtheit in den Öffentlichen Diensten). Diese Abnahme betraf sowohl die Öffentliche Verwaltung und die Sozialversicherung (von 18,4% auf 14,4%) als auch die Interessenvertretungen und Vereine (von 24,1% auf 15,6%). In der letztgenannten Wirtschaftsklasse war gleichzeitig ein starker Anstieg der Quote der Personenbezogenen Dienstleistungsberufe zu konstatieren (von 1,0% auf 6,3%).

Auffallend ist letztlich die Abnahme des Beschäftigtenanteils der Fertigungs- und Transporthilfskräfte (Berufsgruppen 92 und 93) in den Öffentlichen Diensten (von 5,4% 1991 auf 1,9% 2001), wobei dies in erster Linie auf den entsprechenden Rückgang in der Öffentlichen Verwaltung (von 5,7% auf 1,5%) zurückzuführen ist.

Die Veränderungen der beruflichen Strukturen der Beschäftigung waren somit in den fünf Wirtschaftsbereichen des tertiären Sektors durchaus uneinheitlich. Die einzige allgemeine Tendenz war die leichte Abnahme des Anteils der Hilfskräfte (Hauptgruppe 9) an der jeweiligen Gesamtheit der Erwerbspersonen.

7. Die berufliche Tertiärisierung der Beschäftigung 1991-2001

Die Tertiärisierung der Beschäftigung kann anhand von drei Merkmalen der Berufstätigen gemessen werden: erstens anhand des Produktionsschwerpunkts des Betriebs, dem ein Berufstätiger angehört, zweitens anhand der Berufszugehörigkeit und drittens anhand der tatsächlich ausgeübten Tätigkeit. Da über die Tätigkeitsverteilung in Österreich keine Daten vorliegen, bleiben nur die ersten beiden Möglichkeiten der Messung.

Für die sektorale Zuordnung der Beschäftigten nach dem Schwerpunkt der wirtschaftlichen Aktivität der einzelnen Betriebe ergibt sich folgendes Ergebnis: Gemäß den Volkszählungsdaten erhöhte sich der Anteil des Dienstleistungssektors an der Gesamtheit der Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) von 60,1% (1991) auf 67,7% (2001).

Die folgenden Ausführungen gelten der Tertiärisierung der Beschäftigung unter Bezugnahme auf das Merkmal des ausgeübten Berufs. Zur empirischen Bestandsaufnahme wurden alle Berufsgruppen laut ÖISCO-Systematik jeweils einer von drei Kategorien zugeordnet: den Land- und forstwirtschaftlichen Berufen, den Fertigungsberufen oder den Dienstleistungsberufen:

- Land- und forstwirtschaftliche Berufe: Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft <6>, Land- und forstwirtschaftliche Hilfsarbeiter <92>;
- Fertigungsberufe: Handwerks- und verwandte Berufe <7>, Bediener stationärer und verwandter Anlagen <81>, Maschinenbediener und Montierer <82>, Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und im Transportwesen <93>;
- Dienstleistungsberufe: Leitende Verwaltungsbedienstete und Führungskräfte in der Privatwirtschaft <1>, Akademische Berufe <2>, Technische und nichttechnische Fachkräfte, nichtakademische Lehrkräfte <3>, Büroangestellte <4>, Personenbezogene Dienstleistungsberufe, Sicherheitsbedienstete und Verkäufer <5>, Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen <83>, Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte <91>, Soldaten <0>.

Der Anteil der Erwerbspersonen in Dienstleistungsberufen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen stieg von 65,6% (1991) auf 73,4% (2001; siehe Tabelle 5). Das Ausmaß der berufsbezogenen Tertiärisierung der Beschäftigung geht somit nicht unerheblich über das Ausmaß der sektorbezogenen Tertiärisierung der Beschäftigung hinaus. Dies ist darauf zurückzuführen, dass nicht nur der weit überwiegende Teil der in Betrieben des tertiären Sektors tätigen Erwerbspersonen Dienstleistungsberufe ausübt, sondern auch schon fast die Hälfte der in Betrieben der Sachgüterproduktion tätigen Personen.

Im tertiären Sektor änderte sich der Anteil der Erwerbspersonen, die in Dienstleistungsberufen tätig sind, zwischen 1991 und 2001 nur wenig, nämlich von 89,8% auf 90,7%. Der starke gesamtwirtschaftliche Anstieg der Zahl der in Dienstleistungsberufen Tätigen (um fast 400.000) resultiert daher fast ausschließlich aus dem Brancheneffekt, d. h. den überdurchschnittlichen Beschäftigungszuwächsen in der Mehrzahl der Branchen des Dienstleistungssektors.

In allen Wirtschaftsbereichen des tertiären Sektors mit Ausnahme der Distributiven Dienste lag die Beschäftigtenquote der Dienstleistungsberufe 2001 über 90% (vgl. Tabelle 5). In den Branchen der Distributiven Dienst-

Tabelle 5: Berufstätige (in Tsd.) lt. VZ 2001 nach Sektoren, Wirtschaftsbereichen und Berufskategorien

<i>Berufshauptgruppen</i>	Land- und forstwirtschaftliche Berufe		Fertigungsberufe		Dienstleistungsberufe		Berufstätige je Wirtschaftsreich
	Zahl	in % der Bereichsbesch.	Zahl	in % der Bereichsbesch.	Zahl	in % der Bereichsbesch.	Zahl
<i>Sektoren und Wirtschaftsbereiche</i>							
Land- u. Forstwi <1-5>	138,1	92,37	1,9	1,29	9,5	6,34	149,5
Bergbau <10-14>	0,0	0,18	4,0	42,45	5,4	57,37	9,4
Sachgüterproduktion <15-37>	0,6	0,08	411,5	55,94	323,6	43,98	735,7
Energie-, Wasserversorg. <40-41>	0,2	0,70	12,7	37,40	21,0	61,91	34,0
Bauwesen <45>	0,3	0,11	206,9	66,97	101,7	32,92	308,9
<i>Sekundärer Sektor <10-45></i>	1,2	0,11	635,1	58,38	451,7	41,52	1088,0
Distributive DL <50-52, 60-64>	6,1	0,68	144,5	16,06	749,2	83,27	899,8
Produktionsbezogene DL <65-74>	0,7	0,14	38,1	8,10	431,5	91,76	470,3
Konsumorientierte DL <55, 92-95>	1,2	0,33	18,7	5,09	348,1	94,58	368,0
Soziale Dienstleistungen <80, 85>	1,0	0,18	13,2	2,40	537,5	97,43	551,6
Öffentliche DL <75, 90, 91, 99>	2,4	0,77	16,2	5,29	288,4	93,94	307,0
<i>Dienstleistungen <50-99></i>	11,3	0,44	230,8	8,89	2354,6	90,68	2596,7
Gesamt	150,6	3,93	867,8	22,63	2815,8	73,44	3834,2

Land- u. forstwirtschaftliche Berufe: Berufs(haupt)gruppen 6,92

Fertigungsberufe: Berufs(haupt)gruppen 7,81,82,93

Dienstleistungsberufe: Berufs(haupt)gruppen 1-5,83,91,01

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen auf Grund dieser Daten.

te betrug dieser Anteil jeweils zwischen 80 und 90%, jedoch in der Wirtschaftsklasse Kfz-Handel und -Reparatur, Tankstellen nur 55,2%. In den Unternehmensbezogenen Dienstleistungen sank der Anteil der Dienstleistungsberufe in den neunziger Jahren von 93,3% auf 86,9%, was eine Folge des überproportionalen Beschäftigungswachstums in den Zweigen Reinigung und Arbeitskräfteüberlassung war.

In den Betrieben, Zweigen und Branchen der Sachgüterproduktion schritt die ‚innere Tertiärisierung‘ der Beschäftigung zwischen 1991 und 2001 wesentlich fort: Der Anteil der Dienstleistungsberufe ausübenden Erwerbspersonen in den Branchen der Industrie und des verarbeitenden Gewerbes stieg von 34,1% auf 44,0%! Der absolute Zuwachs belief sich auf 14.900 Personen, wobei Zunahmen in einigen Branchen Rückgänge in anderen gegenüberstanden. Der Anteil der Dienstleistungsberufe an den Berufstätigen erhöhte sich jedoch in allen Branchen, und zwar um jeweils zumindest 6,5 Prozentpunkte (positiver Berufseffekt, siehe unten Kapitel).

In zwei (konsolidierten) Branchen übertraf der Anteil der Dienstleistungsberufe 2001 bereits die 60%-Marke: Büromaschinen und Nachrichtentechnik (48,1% 1991; 64,2% 2001), Chemikalien und Mineralölverarbeitung (49,7%; 60,6%). In drei sekundären Wirtschaftsklassen lag die entsprechende Quote zwischen 50 und 60%: Verlagswesen, Druckerei und Vervielfältigung (46,5%; 57,8%), Nahrungs- und Genussmittel (47,1%; 54,8%), Medizin-, Mess- und Regeltechnik, Optik (38,6%; 52,4%). Überdurchschnittlich war dieser Anteil auch in der Herstellung von Geräten für die Elektrizitätserzeugung und -verteilung (29,9%; 46,6%). Die geringste Quote verzeichnete die Holzverarbeitung (20,8% 1991; 31,4% 2001).

8. Auf dem Weg zur informationellen Gesellschaft

Nicht alle Personen, die Dienstleistungsberufe ausüben, sind auch als InformationsbearbeiterInnen einzustufen. Internationale Vergleichsdaten zeigen freilich, dass der Anteil der InformationsbearbeiterInnen an den Beschäftigten in Dienstleistungsberufen im Steigen begriffen ist. In diesem Abschnitt soll versucht werden, anhand der Volkszählungsdaten 1991 und 2001 über die Berufstätigkeit auch für Österreich zu einer ersten Einschätzung des Anteils der InformationsbearbeiterInnen an der Gesamtheit der Personen in Dienstleistungsberufen und an der Gesamtheit der Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) sowie der diesbezüglichen Entwicklungstendenzen zu gelangen.

Jede Art von Beschäftigung beinhaltet auch irgendeine Art von Informationsverarbeitung oder -bearbeitung. Die folgende Klassifikation, die sich möglichst eng an jene von Aoyama und Castells (2002) anlehnt, sortiert die Berufstätigen danach, ob sie überwiegend Aufgaben der Verar-

beitung und Bearbeitung von Informationen ausführen („InformationsbearbeiterInnen“) oder überwiegend mit der Be- und Verarbeitung von Sachgütern befasst sind („SachgüterbearbeiterInnen“). Für die Zuordnung in die Kategorie InformationsbearbeiterInnen oder in die Kategorie SachgüterbearbeiterInnen werden sowohl die sektoralen als auch die beruflichen Merkmale der Erwerbspersonen herangezogen. Das Merkmal Beruf dient dabei als Hauptdeterminante, aber auch die Branchenzugehörigkeit wird für die Einschätzung des Aufgabenschwerpunkts der Berufstätigen herangezogen.

Im Einzelnen werden die Angehörigen der Berufshauptgruppen bzw. Berufsgruppen gemäß ÖISCO in den einzelnen Wirtschaftsabteilungen laut ÖNACE folgendermaßen klassifiziert:

- Leitende Verwaltungsbedienstete <11> und Führungskräfte großer Unternehmen <12> gelten als InformationsbearbeiterInnen, ebenso Leiter kleiner Unternehmen <13> im Bereich Energie- und Wasserversorgung sowie im gesamten Dienstleistungssektor mit Ausnahme von Handel, Reparatur und Fremdenverkehr.¹⁰
- Angehörige der Berufshauptgruppen 2 (Akademische Berufe) und 3 (Technische Fachkräfte, nichttechnische Fachkräfte, Lehrkräfte ohne akademische Ausbildung) werden allesamt als InformationsbearbeiterInnen erachtet.
- Büroangestellte <4> im Dienstleistungssektor (mit Ausnahme von Handel, Reparatur und Fremdenverkehr) sowie in der Energie- und Wasserversorgung zählen zu den InformationsbearbeiterInnen.
- Das Verkaufspersonal <52> in der Energie- und Wasserversorgung sowie in allen Branchen des Dienstleistungssektors abgesehen von Handel, Reparatur, Fremdenverkehr und Verkehrswesen wird den InformationsbearbeiterInnen zugeordnet.
- Berufstätige in Personenbezogenen Dienstleistungsberufen und Sicherheitsbedienstete <51> gelten hingegen als SachgüterbearbeiterInnen.¹¹
- Zugehörige der Berufshauptgruppen 6 (Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft), 7 (Handwerks- und verwandte Berufe), 8 (Anlagen- und Maschinenbediener und Montierer), 9 (Hilfsarbeitskräfte) und 0 (Soldaten) werden allesamt als SachgüterbearbeiterInnen betrachtet.

Es handelt sich hier um eine vorsichtige Annäherung an die Bestimmung informationsbearbeitender Berufsgruppen unter Zuhilfenahme einer Berufs-Branchen-Matrix: Im Zweifel wurden Berufsfelder also der Sachgüterbearbeitung zugeordnet (z. B. Büroangestellte in der Industrie und im Verarbeitenden Gewerbe). Weil empirische Befunde zur quantitativen Bedeutung von Tätigkeitsfeldern in den einzelnen Berufen nicht vorliegen, ist diese Untersuchung nur als erste Einschätzung zu werten.

Tabelle 6: Berufstätige lt. VZ 2001: Anteile der InformationsbearbeiterInnen an der Gesamtheit in %

Wirtschaftsklassen (ÖNACE-Abteilungen)	Berufsgruppen							Berufstätige	InformationsbearbeiterInnen
	<11-12>	<13>	<2-3>	<4>	<51>	<52>	<6-9,0>		
	Führungskräfte großer Untern., leitende Verwaltungsbedienst.	Leiter kleinerer Untern.	Akademische Berufe; Technische, nichttechn. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte	Büroangestellte	Personenbezogene Dienstleistungsberufe, Sicherheitsbedienstete	Verkäufer	Landwi. Fachkräfte; Handwerks- berufe; Anlagenbediener; Hilfskräfte; Soldaten		
Land- u. Forstwi <1-5>	0,07	0,05	0,07	0,05	0,01	0,01	3,70	3,90	0,08
Bergbau <10-14>	0,02	0,00	0,03	0,02	0,00	0,00	0,17	0,25	0,05
Sachgüterproduktion <15-37>	1,27	0,34	3,47	1,67	0,16	0,53	11,75	19,19	4,74
Bauwesen <45>	0,47	0,20	0,69	0,63	0,02	0,07	5,97	8,06	1,16
Energie-, Wasserversorg. <40-41>	0,07	0,01	0,24	0,16	0,01	0,00	0,40	0,89	0,47
Handel; Fremdenverkehr <50-55>	1,28	2,04	4,47	2,57	3,10	3,87	5,66	22,99	5,75
Verkehrswesen <60-62>	0,15	0,12	0,33	0,55	0,17	0,02	2,61	3,95	1,15
Spedition; Nachrichtenüberm. <63-64>	0,18	0,07	0,71	1,12	0,04	0,02	0,70	2,84	2,10
Sonstige Dienstleistungen <65-99>	1,55	0,54	16,61	6,35	5,13	0,18	7,60	37,95	25,23
Gesamt	4,99	3,37	26,62	13,11	8,65	4,70	38,55	100,00	40,72
InformationsbearbeiterInnen	4,99	0,74	26,62	8,18	0,00	0,20	0,00	40,72	

Markierte Felder = InformationsbearbeiterInnen

Quelle: Statistik Austria: VZ 2001; eigene Berechnungen auf Grund dieser Daten; Klassifikation angelehnt an Aoyama und Castells (2002).

Unklar ist beispielsweise, wie die steigende Zahl von Beschäftigten der Hauptgruppen Handwerksberufe und Maschinenbediener einzuordnen ist, welche den Einsatz von Industrierobotern beaufsichtigen. Sind die Aufgaben dieser Arbeitskräfte als mehrheitlich informationsbezogen oder überwiegend Sachgüter bearbeitend zu klassifizieren? In Ermangelung von Daten wurde vorerst wie gesagt der konservative Ansatz gewählt.

Tabelle 6 zeigt die Resultate dieser Klassifikation für das Jahr 2001. Die Felder der Berufs-Branchen-Matrix beinhalten den jeweiligen Prozentanteil an der Gesamtheit der Erwerbspersonen. Die Berufsfelder der InformationsbearbeiterInnen sind hellgrau markiert.

Der Anteil der InformationsbearbeiterInnen an der Gesamtzahl der Berufstätigen stieg in Österreich zwischen 1991 und 2001 sehr stark, nämlich von 32,6% auf 40,3%. Gleichzeitig erhöhte sich der Anteil der in den drei Berufshauptgruppen mit höheren und hohen Bildungsanforderungen tätigen InformationsbearbeiterInnen an der Gesamtheit der Letzteren von 73,1% auf 79,4%. Die in den neunziger Jahren im Zuge der umfassenden Diffusion der modernen IKT, insbesondere des Internet, beschleunigte Tendenz zur informationellen Gesellschaft kam somit auch in der Berufsstruktur sehr deutlich zum Ausdruck.

9. Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen 1991-2001

Verschiebungen in der Berufsstruktur der Beschäftigung können sich aus Änderungen der Branchenstruktur bei unveränderten Berufsprofilen innerhalb der einzelnen Branchen (Branchenstruktureffekt, kurz: Brancheneffekt) und aus einem Wandel der Berufsanteile in den einzelnen Branchen bei konstanter Verteilung der Gesamtbeschäftigung auf die Branchen (Berufsstruktureffekt, kurz: Berufseffekt) ergeben. Bei der Trennung zwischen Branchen- und Berufseffekt wird angenommen, dass sich eine nachfrageinduzierte Expansion der Beschäftigung einer Branche nicht auch auf das Berufsprofil derselben auswirkt, d. h. es werden stillschweigend lineare Produktionsfunktionen unterstellt.

Ursachen von Verschiebungen in der Branchenstruktur der Beschäftigung können zum einen Veränderungen in der Zusammensetzung der Nachfrage der privaten Haushalte nach Sachgütern und Dienstleistungen sein, und zwar infolge von unterschiedlichen Einkommenselastizitäten der Nachfrage, von Geschmacksänderungen, von exogen induzierten Änderungen der relativen Preise, aber auch infolge von Änderungen in der Altersstruktur der Bevölkerung usw. Zum anderen können Branchen auch auf Grund von überproportionalem Wachstum der intermediären Nachfrage und der Endnachfrage (Investitionen, Exporte) von Seiten der Unternehmungen an Bedeutung gewinnen.

Änderungen der Berufsstrukturen innerhalb der Branchen resultieren aus fortschreitender funktioneller Arbeitsteilung und Spezialisierung, aus der Diffusion neuer Techniken, damit verbundenen und zusätzlichen organisatorischen Anpassungen und Innovationen etc. Von besonderer Bedeutung in den neunziger Jahren waren in diesem Zusammenhang die Auswirkungen der raschen und praktisch alle Wirtschaftszweige in mehr oder weniger starkem Maße betreffenden Ausbreitung der modernen IKT.

Zur quantitativen Einschätzung der beiden Gruppen von Einflussfaktoren, die im Branchen- bzw. im Berufseffekt zum Ausdruck kommen, auf die Veränderung der Berufsstruktur der Beschäftigung kann die Methode der Komponentenzerlegung (*Shift-Share-Analyse*) verwendet werden. Diese zerlegt die Änderung der Beschäftigung im Beruf j der Branche i in vier hypothetische Bestandteile:

- Der Niveaueffekt gibt die Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i im Ausmaß der Veränderungsrate der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung an.
- Der Brancheneffekt zeigt die Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i an, wenn diese proportional der Nettoänderung (tatsächliche Änderungsrate der Branchenbeschäftigung abzüglich Änderungsrate der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung) der Gesamtbeschäftigung der Branche i erfolgte.
- Der Berufseffekt misst die Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i , die sich durch Veränderung des Anteils des Berufs j an der Beschäftigung der Branche i bei konstanter Branchenbeschäftigung ergäbe.
- Der Residual- oder Interaktionseffekt ist die (in der Regel kleine) Differenz zwischen der Summe der bislang genannten drei Effekte und der tatsächlichen Beschäftigungsänderung im Beruf j der Branche i .

9.1 Die gesamtwirtschaftliche Ebene

Führt man die Komponentenzerlegung der Änderungen der Beschäftigung (Berufstätige nach Lebensunterhaltskonzept laut VZ) in Österreich zwischen 1991 und 2001 für das Merkmal Branche auf der Ebene der Wirtschaftsklassen (konsolidierte ÖNACE-Abteilungen) und für das Merkmal Beruf auf der Ebene der Berufsgruppen (ÖISCO) durch, so ergibt sich, dass – gemessen an den Absolutbeträgen aller Beschäftigungsänderungen in dieser Branchen-Berufsgruppen-Matrix (ohne Niveaueffekte!) – 43,8% aller Beschäftigungsänderungen auf den Brancheneffekt und 43,6% auf den Berufseffekt zurückgingen (Interaktionseffekt 12,6%).

Laut der Untersuchung von Lassnig und Prenner (1997b), wo anhand der Volkszählungsdaten über die Berufstätigen eine Komponentenzerlegung auf der Ebene der Wirtschaftsklassen bzw. der modifizierten Be-

rufsabteilungen durchgeführt wurde,¹² lassen sich fast zwei Drittel (61,1%) der Beschäftigungsänderungen zwischen 1971 und 1991 durch den Brancheneffekt und etwas mehr als ein Viertel (28,7%) durch den Berufseffekt 'erklären' (Residualeffekt 10,2%). Ein noch größeres Gewicht des Brancheneffekts ermittelte Weiss (1988) für die Periode 1971-81: Mehr als zwei Drittel der gesamten Beschäftigungsänderungen können durch den Brancheneffekt erklärt werden.¹³

Der Vergleich dieser Ergebnisse zeigt, dass die Bedeutung der nachfrageinduzierten Beschäftigungsänderungen (Brancheneffekt) abgenommen und die Bedeutung der Veränderungen der Berufsprofile innerhalb der einzelnen Branchen (Berufseffekt) für die gesamten Verschiebungen in der Wirtschaftsklassen-Berufsgruppen-Matrix der Beschäftigung zugenommen hat.¹⁴ Diese Entwicklung kann nicht überraschen: Erstens sind die Beschäftigungsverschiebungen aus dem sekundären in den tertiären Sektor nicht nur relativ, sondern auch absolut rückläufig. Zweitens bedingen die allgemeine Diffusion einer neuen Universaltechnik (moderne IKT) und die damit einhergehenden organisatorischen Änderungen erhebliche Umschichtungen in den beruflichen Strukturen so gut wie aller Branchen. Diese Diffusion beschleunigte und intensivierte sich in den neunziger Jahren.

9.2 Gesamtergebnisse für die Berufshauptgruppen 1991-2001

In der Folge werden die Ergebnisse der Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen 1991-2001 auf dem Disaggregationsniveau der Berufshauptgruppen bzw. der Wirtschaftsbereiche dargelegt und diskutiert, und zwar zunächst die Gesamtergebnisse für die Berufshauptgruppen und dann die Ergebnisse für einige ausgewählte Berufshauptgruppen auf der Ebene der Wirtschaftsbereiche.

Tabelle 7 zeigt die Resultate der Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen 1991-2001 für die neun untersuchten Berufshauptgruppen. (Die Hauptgruppe <0> Soldaten wurde hier außer Acht gelassen.)

Die Zahl der Erwerbspersonen (ohne geringfügig Beschäftigte) in Akademischen Berufen (Hauptgruppe 2) beispielsweise stieg im Beobachtungszeitraum um 141.247. Diese absolute Veränderung lässt sich in die vier oben genannten Komponenten zerlegen: 59,5% (84.034 Personen) der Zunahme ergeben sich allein aus den Veränderungen des Berufsgruppenanteils in den einzelnen Wirtschaftsbereichen unter der Annahme konstanter Beschäftigung in diesen (Berufseffekt). 23,8% (33.635 Personen) lassen sich auf die Abweichung der Beschäftigungsänderung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen von der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate der Beschäftigung unter der Annahme konstanter Be-

Tabelle 7: Komponentenzzerlegung der Beschäftigungsänderungen nach Wirtschaftsbereichen u. Berufshauptgruppen 1991-2001: aggregierte Ergebnisse für die Berufshauptgruppen (Berufstätige in Tsd.)

Berufshauptgruppen		Berufs- tätige 1991	abs. Veränd. 91-01	Niveau- effekt	Branchen- effekt	Berufs- effekt	Interakt.- effekt	Berufs- tätige 2001
				in % der absoluten Veränderung				
<1>	Privatwi. Führungskräfte, leit. Verwaltungsbedienst.	237,1	83,6	11,55	0,45	83,37	4,64	320,7
<2>	Akademische Berufe	163,7	141,2	4,72	23,81	59,49	11,98	305,0
<3>	Techn., nichttechn. Fachkräfte, nichtakad. Lehrkräfte	619,5	96,2	26,21	62,02	26,61	-14,84	715,7
<4>	Büroangestellte	467,0	35,8	53,10	140,92	-17,94	-76,08	502,8
<5>	Personenbez. Dienstleistungsberufe, Verkäufer	504,9	7,0	294,13	341,79	-595,89	59,97	511,8
<6>	Fachkräfte in der Land- u. Forstwirtschaft	199,9	-61,9	-13,14	104,33	11,68	-2,87	138,0
<7>	Handwerksberufe	688,3	-135,0	-20,75	58,72	78,27	-16,24	553,3
<8>	Bediener von Maschinen u. Fahrzeugen, Montierer	315,8	-32,7	-39,28	104,70	56,89	-22,31	283,1
<9>	Hilfsarbeitskräfte	444,2	18,7	96,91	78,74	12,59	-88,24	462,8

Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen auf Grund dieser Daten.

rufsstrukturen in den Wirtschaftsbereichen zurückführen (Brancheneffekt). 4,7% (6.663 Personen) der Zunahme entsprechen der Veränderung im Ausmaß der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsrate der Beschäftigung (Niveaueffekt). 12,0% (16.915 Personen) schließlich gehen auf den Interaktionseffekt zurück (Residualgröße).

Bei Berufshauptgruppen mit Beschäftigungsabnahme (z. B. Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft) ist bei der Interpretation zu beachten, dass der Niveaueffekt auf Grund der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungsausweitung auch dort positiv ist und der Gesamtdifferenz hinzugezählt werden muss, welche dann in die verbleibenden drei Komponenten zerlegt wird. Im konkreten Fall der Berufshauptgruppe 6 ist auch der Interaktionseffekt positiv, sodass auf Branchen- und Berufseffekt gemeinsam 116,0% der Beschäftigungsänderung 1991-2001 entfallen.

Die extrem hohen Prozentwerte für alle Effekte im Falle der Berufshauptgruppe <4> Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Verkäufer sind auf die in Relation zum anfänglichen Bestand sehr geringen Beschäftigungsänderungen (+1,38%) zurückzuführen.

Betrachtet man die Brancheneffekte in Tabelle 7, so zeigt sich, dass dieser für die dienstleistungsnahen Berufshauptgruppen (1-5 und 9) durchwegs positiv war, wenn auch in sehr unterschiedlichem Maße. Bei den Büroangestellten etwa wird die Beschäftigungszunahme zu mehr als 140% durch den Brancheneffekt 'erklärt'. Der positive Beitrag des Brancheneffekts zur Änderung der Beschäftigung in allen dienstleistungsorientierten Hauptgruppen bedeutet nichts anderes, als dass in jenen Wirtschaftsbereichen die Beschäftigung besonders stark wuchs, in denen dienstleistungsnahe Berufsgruppen überdurchschnittlich vertreten waren.

Bei den fertigungsnahen Berufshauptgruppen 7 und 8 und den Land- und forstwirtschaftlichen Fachkräften war der Brancheneffekt jeweils negativ oder stark negativ. Beispielsweise lässt sich der Beschäftigungsrückgang im Bereich der Maschinen- und Anlagenbediener sowie Montierer (Hauptgruppe 8) zu fast 105% auf den Brancheneffekt zurückführen.

Der Berufseffekt war bei den hoch qualifizierten Dienstleistungsberufen (Hauptgruppen 1-3) jeweils positiv. Dies bedeutet, dass die Angestelltenberufe mit höherem oder hohem Bildungsabschluss sowohl von den Verschiebungen der Berufsstrukturen innerhalb der Wirtschaftsbereiche (Berufseffekt) als auch von der überdurchschnittlichen Expansion von Wirtschaftsbereichen (Brancheneffekt) begünstigt waren. Bei den beiden Dienstleistungsberufsgruppen mittlerer Qualifikation (Büroangestellte; Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Verkäufer) war der Berufseffekt jeweils negativ, im Falle der Hilfskräfte, die ja überwiegend Dienstleistungsberufe ausübten, hingegen schwach positiv.

Bei den fertigungsnahen Berufsgruppen war der Berufseffekt negativ bzw. stark negativ. Diese Berufsgruppen verloren also sowohl durch

Tabelle 8: Komponentenzerlegung der Beschäftigungsänderungen 1991-2001 lt. VZ nach Wirtschaftsbereichen u. Berufshauptgruppen

Berufshauptgruppen		<1>						<2>							
		Privatwirtschaftliche Führungskräfte, leitende Verwaltungsbedienstete						Akademische Berufe							
		Berufs- tätige 1991	abs. Änd. 91-01	Niveau- effekt	Branch- effekt	Berufs- effekt	Interakt- effekt	Berufs- tätige 2001	Berufs- tätige 1991	abs. Änd. 91-01	Niveau- effekt	Branch- effekt	Berufs- effekt	Interakt- effekt	Berufs- tätige 2001
in % der absoluten Veränderung				in % der absoluten Veränderung											
Wirtschaftsbereiche															
Land- u. Forstwirtschaft		10,2	-7,9	-5,3	44,3	87,4	-26,5	2,3	0,2	0,1	5,5	-46,4	202,0	-61,2	0,3
Bergbau		0,5	0,3	7,0	-58,4	215,9	-64,5	0,8	0,3	-0,1	-8,5	70,9	53,7	-16,0	0,1
Sachgüterproduktion		46,8	14,7	12,9	-72,5	196,3	-36,8	61,5	16,6	1,6	43,3	-242,5	368,2	-68,9	18,1
Energie-, Wasserversorg.		0,9	1,9	2,1	-9,9	127,6	-19,7	2,8	1,2	-0,1	-63,2	303,6	-166,1	25,7	1,1
Bauwesen		11,2	14,4	3,2	-0,3	93,8	3,4	25,5	2,3	-0,3	-31,0	3,4	123,2	4,5	2,0
Distributive DL		78,5	29,3	10,9	13,2	69,7	6,3	107,7	10,2	4,0	10,3	12,4	70,9	6,4	14,2
Produktionsbezogene DL		18,3	21,2	3,5	42,8	34,9	18,8	39,5	33,4	19,6	6,9	84,8	5,4	2,9	53,0
Konsumorientierte DL		57,3	-8,3	-27,9	-29,6	145,4	12,2	48,9	7,0	12,1	2,4	2,5	87,8	7,4	19,1
Soziale Dienstleistungen		2,4	12,4	0,8	5,5	70,4	23,3	14,8	76,1	94,0	3,3	23,5	55,0	18,2	170,1
Öffentliche DL		11,1	5,7	8,0	-20,3	119,8	-7,5	16,7	16,6	10,3	6,5	-16,6	117,4	-7,4	26,9
Gesamt		237,1	83,6	11,5	0,4	83,4	4,6	320,7	163,7	141,2	4,7	23,8	59,5	12,0	305,0

Quelle: Statistik Austria: VZ 1991 und 2001; eigene Berechnungen aufgrund dieser Daten.

Schrumpfung der Sachgüterbranchen (Brancheneffekt) als auch durch Rationalisierungen, Produktionsverlagerungen, Auslagerungen und andere Entwicklungen, die zu entsprechenden Verschiebungen der Berufsstrukturen innerhalb der Wirtschaftsbereiche führten (Berufseffekt).

Im Folgenden werden die disaggregierten Ergebnisse der Komponentenerlegung für vier ausgewählte Berufshauptgruppen kurz dargelegt:

1.) Im Falle der Privatwirtschaftlichen Führungskräfte und leitenden Verwaltungsbediensteten (Berufshauptgruppe 1) war, wie aus Tabelle 8 (unterste Zeile) ersichtlich wird, insgesamt der Berufseffekt die klar dominante Komponente der Beschäftigungsänderungen. Auch in acht der zehn Wirtschaftsbereiche war der Berufseffekt positiv oder stark positiv. Lediglich in den beiden Subsektoren, in denen sich die Zahl der Führungskräfte verringerte (Landwirtschaft, Konsumorientierte Dienste), war der Berufseffekt negativ. Es gab überhaupt nur sechs Wirtschaftsklassen (konsolidierte ÖNACE-Abteilungen), wo die Zahl der Berufstätigen in Management-Berufen sank. Im positiven bzw. stark positiven Berufseffekt kommt zum Ausdruck, dass die Bedeutung der betrieblichen Funktionen Steuerung, Organisation, Planung etc. praktisch in der gesamten Volkswirtschaft zunahm.

Der Brancheneffekt war mit Ausnahme der Produktionsbezogenen Dienste überall schwächer oder weit schwächer als der Berufseffekt, insgesamt lag er nahe null. In vier tertiären Wirtschaftsbereichen war der Brancheneffekt positiv, in den Öffentlichen Diensten und in allen anderen Wirtschaftsbereichen jeweils negativ.

2.) Fast 60% der gesamten Beschäftigungsänderung im Bereich der Akademischen Berufe zwischen 1991 und 2001 werden durch den Berufseffekt 'erklärt'. Auch in allen Wirtschaftsbereichen mit hoher Besetzungszahl dieser Hauptgruppe – abgesehen von den Produktionsbezogenen Diensten – überwog der Berufseffekt jeweils ganz klar gegenüber dem Brancheneffekt. Die anteilmäßige Zunahme der WissensbearbeiterInnen in der Mehrzahl der Branchen ist ein Kennzeichen hoch entwickelter Volkswirtschaften. Absolute Rückgänge im Beschäftigtenstand der Akademischen Berufe sind nur für den Bergbau sowie die Energie- und Wasserversorgung festzustellen. In der Sachgüterproduktion insgesamt nahm die Zahl der Berufstätigen in Akademischen Berufen um 1.600 zu, wobei einige Branchen eine leichte absolute Abnahme verzeichneten. Der Berufseffekt war für die Gesamtheit der Industrie und des Verarbeitenden Gewerbes positiv und überwog gegenüber dem negativen Brancheneffekt.

Unter den tertiären Wirtschaftsbereichen bildeten die Produktionsbezogenen Dienste die Ausnahme: Dort dominierte bezüglich der Beschäftigungsänderungen in den Akademischen Berufen der Brancheneffekt klar, der Berufseffekt war schwach positiv. Was sich darin niederschlägt, sind vor allem die entsprechenden Beschäftigungsverschiebungen in den Wirt-

schaftsklassen Datenverarbeitung und Unternehmensbezogene Dienstleistungen: In beiden Branchen stieg die Zahl der Erwerbspersonen in Akademischen Berufen stark, ihr Beschäftigtenanteil allerdings fiel, weil sich die Zahl der Technischen und nichttechnischen Fachkräfte jeweils noch stärker erhöhte.

Führungskräfte und Akademische Berufe sind als Wachstumsberufsgruppen zu klassifizieren, also als solche, die in allen oder in der Mehrzahl der Branchen Anteilsgewinne aufweisen (positiver Berufseffekt). Es handelt sich dabei um Berufsgruppen, die v. a. infolge der Diffusion der modernen IKT und der damit verbundenen und anderer organisatorischer Wandlungen, der verstärkten zwischenbetrieblichen und internationalen Arbeitsteilung und Spezialisierung an Bedeutung gewinnen.

3.) Die Beschäftigungsänderung im Bereich der Handwerksberufe (Hauptgruppe 7) zwischen 1991 und 2001 wurde insgesamt durch den deutlich negativen Berufseffekt und den noch stärker negativen Brancheneffekt bestimmt (vgl. Tabelle 7). Ähnliche Relationen zwischen negativem Berufseffekt und negativem Brancheneffekt liefert die Komponentenzerlegung für diese Berufsgruppe in der Sachgüterproduktion (58,6% : 63,8% des absoluten Beschäftigungsrückgangs), die Energie- und Wasserversorgung sowie die Öffentlichen Dienste.

Sowohl in den Produktionsbezogenen als auch in den Konsumorientierten Diensten, wo die Beschäftigung in Handwerksberufen jeweils im Verhältnis zum niedrigen Ausgangsniveau sehr stark zunahm, war der stark positive Berufseffekt die dominante Komponente, der Brancheneffekt war jeweils leicht positiv. Die Ergebnisse für die Sachgüterproduktion einerseits und die Produktionsbezogenen Dienste andererseits deuten auf Auslagerungen von betrieblichen Funktionen im Bereich der Handwerklichen Berufe aus der Industrie und dem Verarbeitenden Gewerbe in die Unternehmensbezogenen Dienste hin: Negative Berufseffekte im auslagernden Bereich stehen positive Berufseffekte im aufnehmenden Bereich gegenüber. Freilich können diese Auslagerungen, sofern es sich überhaupt um solche handelte, allenfalls einen kleinen Teil des Beschäftigungsrückgangs im Segment der Handwerksberufe der Sachgüterproduktion, nämlich rund 11%, 'erklären'. (Der positive Berufseffekt in den Produktionsbezogenen Diensten beläuft sich auf einen Zuwachs von etwa 10.000 Erwerbspersonen, der negative Berufseffekt in der Sachgüterproduktion entspricht einem Rückgang von rd. 90.900 Erwerbspersonen.)

Alles in allem können die Handwerksberufe als Rationalisierungsberufe gekennzeichnet werden. Diese stehen mit ihren Charakteristika den Wachstumsberufen diametral gegenüber: Sie zeichnen sich durch einen markant negativen Berufseffekt in den meisten Wirtschaftsbereichen aus, der Brancheneffekt ist ebenfalls negativ oder schwach positiv.

4.) Die Berufshauptgruppe der Anlagen-, Maschinen- und Fahrzeugbediener sowie Montierer ist durch eine dominante Rationalisierungstendenz und gewisse Diffusionstendenzen zu charakterisieren. Diffusionsberufe zeichnen sich durch einen negativen Berufseffekt in der typischen Branche und sonst positive Berufseffekte aus. Im vorliegenden Fall waren die typischen Wirtschaftsbereiche mit jeweils negativem Berufseffekt die Sachgüterproduktion und in geringem Maße auch die Distributiven Dienste, und die Wirtschaftsbereiche, in denen sich die Berufsgruppe tendenziell ausbreitete, die Produktionsbezogenen, Konsumorientierten und Sozialen Dienste (jeweils positiver Berufseffekt).

10. Interpretation der positiven Berufseffekte im Bereich höher und hoch qualifizierter Arbeitskräfte

Die Literatur¹⁵ betont als Ursachen der Berufseffekte zulasten gering qualifizierter und zugunsten von höher und hoch qualifizierten Berufen, insbesondere von Angestelltenberufen, vor allem folgende Faktoren:

1.) die gesamtwirtschaftliche Diffusion der modernen IKT¹⁶ und den zunehmenden Einsatz von rechnergesteuerten Maschinen und Ausrüstungen in der Sachgütererzeugung,

2.) Änderungen in der Arbeitsorganisation der Betriebe,

3.) verstärkte Innovationsaktivitäten (Produktinnovationen) der Unternehmen, und

4.) die Notwendigkeit für Hochlohnstandorte, sich auf technik-, humankapital- und wissensintensive sowie qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen zu konzentrieren.¹⁷

Ad 1.): Die modernen IKT sind in Bezug auf den Arbeitskräftebedarf nicht neutral, sondern begünstigen den Einsatz qualifizierter Arbeitskräfte, insbesondere höher und hoch qualifizierter Angestellter (*skill-biased technical change*), während sich die Arbeitsmarktposition gering qualifizierter Arbeitskräfte verschlechtert. Mit anderen Worten: IKT-Kapital und gering qualifizierte Arbeitskräfte stehen in einem substitutiven Verhältnis zueinander, IKT-Kapital und hoch qualifizierte Arbeitskräfte bilden Komplemente im Produktionsprozess.¹⁸

Auf der Basis von Betriebs- oder Branchendaten für die Sachgüterproduktion,¹⁹ den Dienstleistungssektor²⁰ oder die Gesamtwirtschaft²¹ einzelner Länder oder mehrerer OECD-Staaten²² belegen zahlreiche empirische Studien die Komplementarität von IKT-Kapital und qualifizierten Arbeitskräften, einige sogar die Kausalität von Ersterem zu Letzterem.

Falk (2004) untersucht für Österreich den Zusammenhang zwischen den Investitionen in Computer-Hardware und der Qualifikationsstruktur der Beschäftigten (Universitäts- und Fachhochschulabsolventen versus übrige Arbeitskräfte) auf Basis von Betriebsdaten für das Jahr 2000. Investitio-

nen in Rechner und zugehörige Ausrüstungen machen einen wichtigen, wenn auch kleinen Teil der gesamten Investitionen in IKT aus. Die Ergebnisse der Studie „zeigen einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen der Akademikerquote und dem Anteil der Computer-Investitionen. Die Innovationsintensität hat ebenfalls einen signifikanten positiven Einfluss auf die Akademikerquote. ... Unabhängig von der Frage nach der Kausalität bestätigen die Ergebnisse die ... Hypothese, dass hoch qualifizierte Arbeitskräfte komplementär zu Computer-Investitionen stehen. Im Gegensatz dazu sind sowohl mittel qualifizierte als auch gering qualifizierte Arbeitskräfte durch Computer-Investitionen substituierbar.“ (S. 219)

Ad 2.): Um sich dem erhöhten Wettbewerbsdruck auf größeren Märkten und den sich schnell ändernden Marktbedingungen besser anpassen zu können, haben viele Unternehmen in den neunziger Jahren ihre Betriebsorganisation von der traditionellen tayloristischen hin zu einer ganzheitlichen („holistischen“) Struktur umgebaut. Ist die tayloristische Organisation idealtypisch insbesondere durch eine strikte Trennung spezialisierter Aufgaben und eine starke Konzentration und Hierarchisierung von Entscheidungsbefugnissen charakterisiert, so zeichnet sich die ganzheitliche Organisation durch folgende Merkmale aus: Abbau von Hierarchieebenen, Abflachung von Hierarchiestufen, modularer Aufbau der Organisation, Dezentralisierung von Verantwortung und Entscheidungskompetenzen, Einrichtung von Einheiten mit eigener Kosten- und Ergebnisverantwortung, Einführung von Arbeitsgruppen, Gruppenarbeit und Aufgabenrotation, Erweiterung des individuellen Aufgabenspektrums, zunehmende Bedeutung von kundenorientierten Tätigkeiten, Forcierung der betrieblichen Weiterbildung und des Lernens am Arbeitsplatz.²³

Bei der Umsetzung und Entfaltung produktivitätssteigernder Wirkungen organisatorischer Innovationen spielen die dem Betrieb zur Verfügung stehenden Qualifikationen eine wichtige Rolle. Es ist davon auszugehen, dass hoch qualifizierte Beschäftigte die Relation zwischen den Vorteilen einer eher holistisch ausgerichteten Organisation (u. a. geringere Koordinations- und Kontrollkosten, bessere Nutzung des Wissens der MitarbeiterInnen, Produktivitätseffekte durch größere Gestaltungs- und Entscheidungsbefugnisse von Beschäftigten) und ihren Nachteilen (Verluste an Spezialisierungsvorteilen etc.) verbessern. Dezentralisierung von Entscheidungen, Gruppenarbeit, Aufgabenrotation, Kundenorientierung und weiteres individuelles Aufgabenspektrum bewirken, dass die Anforderungen an die MitarbeiterInnen in Dienstleistungsfunktionen vielseitiger werden. Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Funktionsbereichen wirft nicht bloß die Probleme der Interdisziplinarität auf, sie erfordert auch die Koordination dieser Zusammenarbeit. Die Komplexität der Aufgaben vergrößert sich infolge dieser Probleme ganz erheblich. Da die Interaktionsfrequenz zwischen betrieblichen Funktionen und mit den Kunden steigt, ge-

winnen generelle Fähigkeiten²⁴ wie Eigeninitiative, Kreativität, Kommunikations- und Lernfähigkeit an Bedeutung. Hoch qualifizierte Beschäftigte können ein größeres Aufgabenspektrum im Bereich der Dienstleistungstätigkeiten besser bewältigen. Im Bereich der Fertigung bieten die vielfältigeren Einsatzmöglichkeiten von flexiblen Werkzeugmaschinen und programmierbaren Ausrüstungen die Voraussetzung für organisatorische Änderungen. Als Folge davon müssen auch die Bediener der Maschinen und Anlagen vielseitiger werden, müssen über breitere Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen.

Viele Unternehmen haben nicht nur die betriebliche Aufgabenstruktur, sondern auch die betriebliche Produktionsstruktur geändert: Mögliche Anpassungen in dieser Hinsicht betreffen die Entscheidung zwischen Eigenfertigung/Eigenleistung einerseits und Zukauf von Produkten/Dienstleistungen andererseits, die Neugestaltung der Beschaffungs- und Vertriebswege bzw. der Kundenbeziehungen, die Verbesserung der Qualitätssicherung.²⁵

Die These vom qualifikationstendierenden organisatorischen Fortschritt wird von vielen empirischen Untersuchungen gestützt.²⁶

Ad 3.): Produktinnovationen erhöhen die Bedeutung vor allem folgender betrieblicher Aufgabenbereiche: Forschung und Entwicklung, Nutzung von externem Wissen, Produktdesign, Weiterbildung von Beschäftigten, Produktionsvorbereitung, Markteinführung. In all diesen Funktionen ist ein hoher Anteil der Beschäftigten in Akademischen Berufen (Techniker, Naturwissenschaftler, Wirtschaftswissenschaftler, Juristen) bzw. als Technische und nichttechnische Fachkräfte tätig. Intensivierte Innovationsaktivitäten in Hinsicht auf Produkte und Dienstleistungen sind somit tendenziell mit einer Verschiebung der Beschäftigtenstruktur zugunsten höher und hoch qualifizierter Dienstleistungsberufe verbunden.

Auch über den Zusammenhang zwischen Produktinnovationen und Verbesserungen der Qualifikationsstruktur der Arbeitskräfte liegen mittlerweile empirische Untersuchungen vor.²⁷

Viele AutorInnen heben den engen Zusammenhang zwischen IKT-Investitionen, organisatorischen Maßnahmen, Innovationsaktivitäten und Verschiebungen in der betrieblichen Arbeitskräftenachfrage hervor:

Bellmann et al. (2002) zeigen die engen wechselseitigen Beziehungen zwischen Innovationen und organisatorischen Veränderungen in Richtung holistischer Struktur. Letztere sind förderlich im Hinblick auf Produktinnovationen, während diese ihrerseits eher ganzheitliche Organisationsstrukturen erfordern.

Bresnahan, Brynjolfsson und Hitt (2002) betonen die Komplementarität zwischen IKT-Investitionen, organisatorischen Änderungen, Produktinnovationen und dem verstärkten Einsatz hoch qualifizierter Arbeitskräfte: Preissenkungen und Leistungssteigerungen im Bereich des IKT-Kapitals

führen zu verstärkten Investitionen in Rechner, Netzwerke, Software etc. Diese Investitionen sind eingebettet in Innovationen auf organisatorischem Gebiet (Wandel in Richtung holistischer Organisationsstruktur) und in der Palette der Produkte und Dienstleistungen. Diese zusammenhängenden Veränderungen rufen verstärkten Bedarf an höher und hoch qualifizierten Berufstätigen hervor. Anhand von Betriebsdaten für die US-amerikanische Wirtschaft wird diese Hypothese bestätigt.

Ad 4.): Die Herstellung von technik-, humankapital- und wissensintensiven sowie qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen erfordert der Tendenz nach relativ immer weniger materielle Vorprodukte²⁸ und relativ immer weniger physisches Kapital, hingegen relativ immer mehr Humankapital, relativ immer mehr hoch spezialisierte Kopfarbeit.

Gemäß der Kompetenztheorie des Unternehmens²⁹ beruht die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens auf ihren spezifischen Kompetenzen: Je spezifischer diese Kompetenzen ausgeprägt sind und je besser sie der Marktnachfrage entsprechen, desto konkurrenzfähiger ist das Unternehmen. Unternehmensspezifische Kompetenz entsteht aus der Kombination des dem Unternehmen zur Verfügung stehenden produktionsspezifischen Wissens mit komplementären unternehmensspezifischen Produktionsfaktoren innerhalb der betrieblichen Organisation. Das spezifische Wissen des Unternehmens ist zum geringen Teil in Patenten und Handbüchern kodifiziert, überwiegend besteht es freilich aus dem unternehmensspezifischen Wissen der MitarbeiterInnen. Dabei handelt es sich zum Teil um implizites Wissen, das nicht ohne weiteres kodifiziert und nur schwer – am ehesten über persönlichen Kontakt – weitergegeben werden kann. Unternehmensspezifische Kompetenz setzt somit hoch qualifizierte Beschäftigte und die Bildung unternehmensspezifischen Humankapitals voraus. Letzteres verweist auf die Bedeutung von Lernprozessen am Arbeitsplatz (*learning by doing*) und von betrieblicher Weiterbildung.

Es ist davon auszugehen, dass auch in Österreich all die genannten Faktoren wichtige Bestimmungsgründe des Berufsstrukturwandels innerhalb der Betriebe und Branchen zugunsten höher und hoch qualifizierter Angestelltenberufe waren. Im Zusammenhang mit dem vierten Faktor sind der österreichische EU-Beitritt³⁰ und die Ostöffnung zu berücksichtigen: Die Teilnahme am europäischen Binnenmarkt hat eine allgemeine Intensivierung des Wettbewerbs zur Folge. Insbesondere in vielen Dienstleistungsbereichen, die sich vor 1994 noch in einer relativ geschützten Lage befanden, hat sich der Wettbewerbsdruck wesentlich verschärft.³¹ Die vertikale Arbeitsteilung zwischen Österreich und den MOEL³² hat sich seit der Ostöffnung intensiviert: Verlagerungen von Betriebsteilen oder Betrieben aus arbeitsintensiven Bereichen in die östlichen Nachbarländer kosteten hierzulande Arbeitsplätze mit geringen und mittleren Qualifikationsanforderungen, stärkten aber die Wettbewerbsfähigkeit der zuku-

fenden österreichischen Unternehmen. Auf diese Weise trug auch die intensivierte vertikale Arbeitsteilung mit den MOEL zu den Berufsstrukturveränderungen innerhalb der Branchen und den Beschäftigungsverchiebungen zwischen den Branchen bei.

11. Zusammenfassung

Der Beitrag beschreibt und analysiert den Wandel der österreichischen Berufsstruktur in den neunziger Jahren anhand der Daten der Volkszählungen 1991 und 2001.

Insgesamt bestand eine Tendenz zu Berufen mit höheren Anforderungen an Bildung. Im Großen und Ganzen galt der Zusammenhang: je höher der für eine Berufsgruppe erforderliche Bildungsabschluss, desto günstiger die Beschäftigungsentwicklung.

Der Anteil hoch qualifizierter WissensbearbeiterInnen (Führungskräfte, Akademische Berufe sowie Technische und nichttechnische Fachkräfte, nichtakademische Lehrkräfte) an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen stieg am weitaus stärksten, nämlich von 27,7% (1991) auf 35,0% (2001) zu. Der Beschäftigtenanteil der Dienstleistungsberufe mittleren Anforderungsprofils (Büroangestellte; Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Verkäufer) verharrte bei etwa 26,4%.

Wie in allen hoch entwickelten Volkswirtschaften sank auch in Österreich der Beschäftigungsanteil der Handwerksberufe und Maschinenbediener sehr deutlich, nämlich von 27,3% (1991) auf 21,8% (2001).

Der Anteil der Erwerbspersonen in Dienstleistungsberufen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen stieg von 65,6% (1991) auf 73,4% (2001). Das Ausmaß der berufsbezogenen Tertiärisierung der Beschäftigung geht somit nicht unerheblich über das Ausmaß der sektorbezogenen Tertiärisierung der Beschäftigung hinaus. Dies ist darauf zurückzuführen, dass nicht nur der weit überwiegende Teil der in Betrieben des tertiären Sektors tätigen Erwerbspersonen Dienstleistungsberufe ausübt (2001 90,7%), sondern auch schon fast die Hälfte der in Betrieben der Sachgüterproduktion tätigen Personen (2001 44,0%).

Eine Komponentenzерlegung der Änderungen der Beschäftigung zwischen 1991 und 2001 auf der Ebene der Wirtschaftsklassen und der Berufsgruppen ergibt, dass 43,8% aller Beschäftigungsänderungen auf den Brancheneffekt und 43,6% auf den Berufseffekt zurückgingen (Interaktionseffekt 12,6%). Gegenüber den siebziger und achtziger Jahren hat die Bedeutung des Berufseffekts somit zugenommen.

Der Anteil der InformationsbearbeiterInnen an der Gesamtzahl der Berufstätigen stieg zwischen 1991 und 2001 sehr stark, nämlich von 32,6% auf 40,3%.

Zusammenfassung

Der Beitrag beschreibt und analysiert den Wandel der österreichischen Berufsstruktur in den neunziger Jahren anhand der Daten der Volkszählungen 1991 und 2001.

Insgesamt bestand eine Tendenz zu Berufen mit höheren Anforderungen an Bildung. Im Großen und Ganzen galt der Zusammenhang: je höher der für eine Berufsgruppe erforderliche Bildungsabschluss, desto günstiger die Beschäftigungsentwicklung.

Der Anteil hoch qualifizierter WissensbearbeiterInnen (Führungskräfte, Akademische Berufe sowie Technische und nichttechnische Fachkräfte, nichtakademische Lehrkräfte) an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen stieg am weitaus stärksten.

Der Anteil der Erwerbspersonen in Dienstleistungsberufen an der Gesamtzahl der Erwerbspersonen stieg von 65,6% (1991) auf 73,4% (2001).

Eine Komponentenzersetzung der Änderungen der Beschäftigung zwischen 1991 und 2001 auf der Ebene der Wirtschaftsklassen und der Berufsgruppen ergibt, dass 43,8% aller Beschäftigungsänderungen auf den Brancheneffekt und 43,6% auf den Berufseffekt zurückgingen (Interaktionseffekt 12,6%). Gegenüber den siebziger und achtziger Jahren hat die Bedeutung des Berufseffekts somit zugenommen.

Der Anteil der InformationsbearbeiterInnen an der Gesamtzahl der Berufstätigen stieg zwischen 1991 und 2001 sehr stark, nämlich von 32,6% auf 40,3%.

Anhang: Berufshauptgruppen gemäß ISCO-Berufssystematik

<1> „Angehörige gesetzgebender Körperschaften, leitende Verwaltungsbedienstete und Führungskräfte in der Privatwirtschaft“: Auf der Zweisteller-Ebene wird für den Bereich der Privatwirtschaft zwischen „Geschäftsleitern und Geschäftsbereichsleitern in großen Unternehmen“ <12> und „Leitern kleiner Unternehmen“ <13> unterschieden. Als „kleine Unternehmen“ werden dabei jene mit einer Zahl von weniger als zehn unselbstständig Beschäftigten definiert. Werkmeister und Handwerksmeister, die unselbstständig beschäftigt sind und neun oder weniger MitarbeiterInnen leiten, werden der Berufshauptgruppe <7> Handwerksberufe zugeordnet, alle anderen unselbstständig oder selbstständig erwerbstätigen Handwerksmeister den Führungskräften (je nach MitarbeiterInnenzahl <12> oder <13>).

<2> „Akademische Berufe“: „Physiker, Mathematiker und Diplomingenieure“ <21>, „Biowissenschaftler, Mediziner und Apotheker“ <22>, „Lehrkräfte mit akademischer Ausbildung“ <23>, „Sonstige Akademische Berufe“ <24>. Für die Zuordnung eines Berufs zur Hauptgruppe 2 ist eine Qualifikation auf tertiärem Bildungsniveau erforderlich, und zwar ein Abschluss einer Universität, Hochschule, Fachhochschule oder Akademie.

<3> „Techniker und gleichrangige nichttechnische Berufe“: „Technische Fachkräfte“ <31>, „Biowissenschaftliche und Gesundheitsfachkräfte“ <32>, „Lehrkräfte ohne akademische Ausbildung“ <33>, „Sonstige nichttechnische Fachkräfte“ <34>. Der Hauptgruppe 3 werden Berufe mit folgenden Bildungsanforderungen zugeordnet: Abschluss eines Kollegs, BHS-Matura, AHS-Matura oder Abschluss einer Akademie für medizinisch-technische Dienste. Auch einige Lehrberufe (z. B. neue EDV-Lehrberufe, Chemielaboranten, Technische Zeichner, Fotografen, Optiker, Kaufmännische Lehrberufe) gehören dieser Hauptgruppe an.

Voraussetzung für die Einstufung eines Berufs in den Hauptgruppen 4 bis 8 ist ein BMS- oder Lehrabschluss.

<4> „Bürokräfte, Kaufmännische Angestellte“: „Büroangestellte ohne Kundenkontakt“ <41>, „Büroangestellte mit Kundenkontakt“ <42>.

<5> „Dienstleistungsberufe, Verkäufer in Geschäften und auf Märkten“: „Personenbezogene Dienstleistungsberufe und Sicherheitsberufe“ <51>, „Modelle, Verkäufer und Vorführer“ <52>.

<6> „Fachkräfte in der Land- und Forstwirtschaft sowie Fischerei“.

<7> „Handwerks- und verwandte Berufe“: „Mineralgewinnungs- und Bauberufe“ <71>, „Metallarbeiter, Mechaniker und verwandte Berufe“ <72>, „Präzisionsarbeiter, Kunsthandwerker, Drucker und verwandte Berufe“ <73>, „Sonstige Handwerks- und verwandte Berufe“ <74>.

<8> „Anlagen- und Maschinenbediener sowie Montierer“: „Bediener stationärer und verwandter Anlagen“ <81>, „Maschinenbediener und Montierer“ <82>, „Fahrzeugführer und Bediener mobiler Anlagen“ <83>.

<9> „Hilfsarbeitskräfte“: „Verkaufs- und Dienstleistungshilfskräfte“ <91>, „Land- und forstwirtschaftliche, Fischerei- und verwandte Hilfsarbeiter“ <92>, „Hilfsarbeiter im Bergbau, Baugewerbe, in der Fertigung und im Transportwesen“ <93>. Berufe der Hauptgruppe 9 erfordern keine über die Pflichtschule hinausgehende formale oder arbeitsplatzspezifische Ausbildung.

<0> „Soldaten“: Diese Hauptgruppe umfasst neben den Berufsmilitärpersonen und den Präsenzdienern auch die Zivildienner.

Literatur

- Acemoglu, D., Technical Change, Inequality, and the Labour Market, in: *Journal of Economic Literature* 60 (2002) 7-72.
- Alda, Holger; Bellmann, Lutz, Organisatorische Änderungen und betriebliche Beschäftigungs- und Qualifikationseffekte 1999-2001, in: *MittAB* 4 (2002) 523-545.
- Aoyama, Yuko; Castells, Manuel, An empirical assessment of the informational society: Employment and occupational structures of G-7 countries, 1920-2000, in: *International Labour Review* 141/1-2 (2002) 123-159.
- Atzmüller, Roland; Hermann, Christoph, Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in der EU und Österreich. Auswirkungen auf Beschäftigung, Arbeitsbedingungen und Arbeitsbeziehungen (Studie der FORBA im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 2004).
- Autor, David H.; Katz, Lawrence F.; Krueger, Alan B., Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?, in: *Quarterly Journal of Economics* 113 (1998) 1169-1213.
- Bauer, Adelheid, Volkszählung 2001: Berufliche und wirtschaftliche Struktur der Erwerbstätigen, in: *Statistische Nachrichten* 5 (2004) 382-390.
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (Hrsg.), *Digitale Wirtschaft* (Studie Nr. 79, Wien 2001).
- Bellmann, Lutz; Caliendo, Marco; Hujer, Reinhard; Radic, Dubravko, Beschäftigungswirkungen technisch-organisatorischen Wandels: Eine mikroökonomische Analyse mit dem Linked IAB-Panel, in: *MittAB* 4 (2002) 506-522.
- Berman, Eli; Bound, John; Machin, Stephen, Implications of Skill-Biased Technological Change: International Evidence, in: *Quarterly Journal of Economics* 113 (1998) 1245-1279.
- Bresnahan, Timothy F.; Brynjolfsson, Erik; Hitt, Lorin M., Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: Firm-level Evidence, in: *Quarterly Journal of Economics* 117/1 (2002) 339-376.
- Breuss, Fritz, Österreich, Finnland und Schweden in der EU. Wirtschaftliche Auswirkungen, in: *WIFO-Monatsberichte* 7 (2003) 529-556.

- Caselli, Francesco, Technological Revolutions, in: *American Economic Review* 89/1 (1999) 78-102.
- Castells, Manuel; Aoyama, Yuko, Paths towards the informational society: Employment structure in G-7 countries, 1920-90, in: *International Labour Review* 133/1 (1994) 5-33.
- Clement, Werner (Hrsg.), *Die Tertiärisierung der Industrie* (Wien 1988).
- Cuadro-Roura, Juan R.; Iglesias-Fernández, Carlos; Llorente-Heras, Raquel, Employment Tertiarisation and Emerging New Patterns of Work: The Spanish Case, in: *Service Industries Journal* 23/3 (2003) 125-152.
- Dachs, Bernhard; u. a., *Die Rolle der Politik beim Übergang der österreichischen Wirtschaft in eine Knowledge Based Economy. Informations- und Kommunikationstechnologien, Innovation und struktureller Wandel* (Austrian Research Centers Seibersdorf, IHS, Wien 2000).
- Falk, Martin, Organizational Change, New Information and Communication Technologies and the Demand for Labor in Services (=ZEW Discussion Paper 2001-25, Mannheim 2001).
- Falk, Martin, Diffusion von Informations- und Kommunikationstechnologien und Einsatz von qualifizierten Arbeitskräften. Beschleunigung des technischen Fortschritts, in: *WIFO-Monatsberichte* 3 (2004) 213-222.
- Falk, Martin; Seim, Katja, Worker's Skill Level and Information Technology: Evidence from German Service Firms, in: *BeitrAB* 229 (1999) 79-120.
- Kramer, Helmut, Editorial: Zur Erweiterung der EU, in: *WIFO-Monatsberichte* 4 (2004) 227-229.
- Kratena, Kurt, *Strukturwandel und Dynamik im tertiären Sektor – eine Input-Output-Analyse* (unveröff. Studie im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien 2005).
- Lassnigg, Lorenz; Prenner, Peter, *Wandel der österreichischen Wirtschafts- und Berufsstrukturen. Phase I: Grundausswertungen der Volkszählungsergebnisse* (IHS, Wien 1996).
- Lassnigg, Lorenz; Prenner, Peter, *Wandel der österreichischen Wirtschafts- und Berufsstrukturen. Phase II: Weiterführende Auswertungen der Volkszählungsergebnisse (Kreuztabellen)* (IHS, Wien 1997a).
- Lassnigg, Lorenz; Prenner, Peter, *Wandel der österreichischen Wirtschafts- und Berufsstrukturen. Phase III: Shift-Share-Analyse und weiterführende Auswertungen* (IHS, Wien 1997b).
- Lassnigg, Lorenz; Prenner, Peter, *Der Wandel der österreichischen Beschäftigungsstruktur 1971-91. Eine Auswertung nach Wirtschaftsklassen, Berufsabteilungen und Bildungsebenen*, in: *Mesch* (1998a) 247-297.
- Lassnigg, Lorenz; Prenner, Peter, *Analyse der Verschiebungen in der österreichischen Beschäftigungsstruktur 1971-91. Shift-Share-Analyse und Konzentrationsmessungen*, in: *Mesch* (1998b) 299-332.
- Lindbeck, Assar; Snower, Dennis J., Multitask Learning and the Reorganization of Work: From Tayloristic to Holistic Organization, in: *Journal of Labor Economics* 18/3 (2000) 353-376.
- Machin, Stephen; Van Reenen, John, Technology and Changes in Skill Structure: Evidence from Seven OECD-Countries, in: *Quarterly Journal of Economics* 113 (1998) 1215-1244.
- Mesch, Michael (Hrsg.), *Neue Arbeitsplätze in Österreich. Die Beschäftigungsentwicklung im österreichischen Dienstleistungssektor* (Wien 1998).
- Mesch, Michael, *Bestimmungsfaktoren der Beschäftigungsentwicklung im tertiären Sektor*, in: *Mesch* (Hrsg.) (1998a) 21-115.

- Mesch, Michael, Die Beschäftigungsentwicklung im österreichischen Dienstleistungssektor 1970-97, in: Mesch (Hrsg.) (1998b) 117-198.
- Sekerka, Karin, Arbeitsstättenzählung 2001: Hauptergebnisse, in: Statistische Nachrichten 10 (2004) 912-921.
- Tichy, Gunther, Die Herausforderung der Wissensgesellschaft. Trügerische versus Erfolg versprechende Strategien für die e-society, in: Wirtschaft und Gesellschaft 28/2 (2002) 171-184.
- Weiss, Peter, Die Tertiärisierung des Beschäftigungssystems: eine empirische Bestandsaufnahme, in: Clement (1988) 131-168.
- Wolfmayr, Yvonne, Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern, in: WIFO-Monatsberichte 4 (2004) 231-249.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. Caselli (1999).
- ² Vgl. Bresnahan, Brynjolfsson, Hitt (2002).
- ³ Vgl. Aoyama, Castells (2002).
- ⁴ Siehe Weiss (1988); Lassnigg und Prenner (1996, 1997a, 1997b, 1998a, 1998b). Zum sektoralen und branchenbezogenen Strukturwandel der Beschäftigung von den 1970er bis in die 1990er Jahre siehe Mesch (1998a, 1998b).
- ⁵ Siehe Aoyama, Castells (2002) Tabelle 7, S. 143f.
- ⁶ Siehe dazu Bauer (2004).
- ⁷ Bemerkenswert ist, dass laut Arbeitsstättenzählungen 1991 und 2001 die Anzahl der Arbeitsstätten im Fremdenverkehr um 11,5% und jene in der ÖNACE-Abteilung Einzelhandel und Reparatur um 1,1% gestiegen ist. Vgl. Sekerka (2004) 919.
- ⁸ Der Anteilzuwachs der Sonstigen nichttechnischen Fachkräfte und der Anteilsrückgang der Büroangestellten im Versicherungswesen wird durch die Volkszählungen freilich nicht unerheblich überzeichnet. Diese Verzerrungen gehen vermutlich auf geänderte Zuordnungen zurück. Offenbar wurden Versicherungsvertreter 1991 den Büroangestellten zugeordnet, 2001 aber den Sonstigen nichttechnischen Fachkräften.
- ⁹ Siehe Anmerkung 8.
- ¹⁰ Aoyama und Castells (2002) ordneten im Unterschied dazu 50% der Manager in Landwirtschaft, Sachgüterproduktion, Bauwirtschaft, Bergbau, Handel und Fremdenverkehr den InformationsbearbeiterInnen und 50% den SachgüterbearbeiterInnen zu.
- ¹¹ Aoyama und Castells (2002) ordneten die Sicherheitsbediensteten den InformationsbearbeiterInnen zu. Da für diese Untersuchung die Volkszählungsdaten nur auf der Ebene der Berufsgruppen (Zweisteller) zur Verfügung stehen, kann diese Unterscheidung zwischen Personenbezogenen Dienstleistungsberufen und Sicherheitsbediensteten nicht getroffen werden.
- ¹² Vgl. Lassnigg, Prenner (1997b) 11 und Tabelle 2.
- ¹³ Weiss (1988) 147.
- ¹⁴ Ein deutlich zunehmender Beitrag des Berufseffekts zu den Beschäftigungsänderungen ist auch für Spanien festzustellen, und zwar für den Zeitraum 1994-99 im Vergleich zu den Perioden 1977-85 und 1985-92. Siehe dazu Cuadro-Roura, Iglesias-Fernández, Llorente-Heras (2003) 130.
- ¹⁵ Für einen Überblick siehe Acemoglu (2002).
- ¹⁶ Zur Diffusion der modernen IKT in Österreich siehe Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (Hrsg.) (2001).
- ¹⁷ Vgl. Wolfmayr (2004) 237.

- ¹⁸ „The direct substitution and organizational complementarity channels both predict that an increase in the relative demand for highly educated workers should be associated with computerization.“ Autor, Katz, Krueger (1998) 1186.
- ¹⁹ Machin, Van Reenen (1998).
- ²⁰ Falk, Seim (1999).
- ²¹ Autor, Katz und Krueger (1998).
- ²² Berman, Bound und Machin (1998).
- ²³ Siehe dazu Lindbeck, Snower (2000).
- ²⁴ Siehe dazu Dachs u. a. (2000) 98.
- ²⁵ Siehe Alda, Bellmann (2002) 526f.
- ²⁶ Vgl. Falk (2001), Bellmann u. a. (2002).
- ²⁷ Machin, Van Reenen (1998), Bellmann u. a. (2002).
- ²⁸ Vgl. zur wachsenden Bedeutung von Dienstleistungs-Inputs: Kratena (2005).
- ²⁹ Siehe dazu Tichy (2002) 175ff und die dort angegebene Fachliteratur.
- ³⁰ Zu den wirtschaftlichen Folgen des EU-Beitritts siehe Breuss (2003).
- ³¹ Zu den Auswirkungen von Liberalisierung und Privatisierung auf vormals öffentlich erbrachte Dienstleistungen siehe im Einzelnen Atzmüller, Herrmann (2004) 23ff: Fallstudien Österreich.
- ³² Siehe dazu Kramer (2004), Wolfmayr (2004).

Determinanten des Individual- einkommens abhängig Erwerbstätiger in Österreich. Ein Vergleich von 1986, 1993 und 2004

Markus Hadler

1. Einleitung

Die Höhe des persönlichen Einkommens hängt von unterschiedlichsten Faktoren ab. Diese können, ganz allgemein, drei Bereichen zugeordnet werden, und zwar 1.) dem Individuum, 2.) dem Arbeitsplatz und Betrieb sowie 3.) gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen.¹ In allen drei Bereichen hat es in Österreich seit 1986 mehr oder weniger große Veränderungen gegeben: Der Produktionsbereich hat weiter an Bedeutung verloren, der Staatssektor ist zunehmend verkleinert worden, die Bildungsexpansion hat sich weiter fortgesetzt, und – nicht zuletzt – Österreich ist 1995 der Europäischen Union beigetreten.

Ziel dieser Analyse ist es deshalb, die Bedeutung dieser Einflussfaktoren und ihre Veränderung über die Zeit hinweg zu untersuchen. Dazu ist vorweg gleich auf ein Problem hinzuweisen, nämlich die Vielzahl an möglichen Interaktionseffekten. So kann die Auswirkung einzelner Merkmale für unterschiedliche Bevölkerungsgruppen höchst unterschiedlich sein, beispielsweise der Bildung nach Klassenlagen,² zwischen Freiberuflern, Gewerbetreibenden und abhängig Beschäftigten,³ der Seniorität bei Arbeitern und Angestellten⁴ und vielen anderen. Aus diesem Grund werden in diesem Beitrag mehrere Einschränkungen getroffen. Wie dem Titel bereits entnommen werden kann, werden nur abhängig Erwerbstätige aufgenommen. Bei den Interaktionseffekten wird vor allem auf Unterschiede hinsichtlich der Bildung und des Geschlechts nach Alterskohorten geprüft. Es wird also analysiert, ob sich höhere Bildung für Männer und Frauen unterschiedlich auf die Einkommenshöhe auswirkt. Zusätzlich wird die Branchenzugehörigkeit berücksichtigt, abermalige Interaktionseffekte wie z. B. die Auswirkung der Bildung nach Branchen können aber auf Grund methodischer Einschränkungen nicht mehr berücksichtigt werden. Wegen des Zeitvergleichs können nur jene Variablen aufgenommen werden, die

in allen drei Erhebungen des Sozialen Survey Österreich (1986, 1993 und 2003) enthalten waren. In dieser Analyse können deshalb individuelle Eigenschaften, Verhaltensweisen, psychische Merkmale und dergleichen nicht berücksichtigt werden, obwohl auch diese wesentlich zur Erklärung der Höhe des Einkommens beitragen könnten.⁵

Der Beitrag gliedert sich inhaltlich folgendermaßen: Im folgenden Abschnitt werden einige Theorien zu den Bestimmungsgründen des Einkommens besprochen. In Abschnitt drei werden die verwendeten Variablen und ihre Operationalisierung dargestellt. Abschnitt vier enthält die empirischen Analysen. Abschließend werden noch einige kurze Schlussfolgerungen gezogen.

2. Bestimmungsgründe des individuellen Einkommens

2.1 Individuelle Merkmale

Die Merkmale eines Individuums können in erworbene und zugeschriebene unterschieden werden. Die Auswirkungen der erworbenen Merkmale wie Bildung, Qualifikationen und dergleichen können vor allem unter dem Aspekt des Humankapitals diskutiert werden,⁶ während askriptive Merkmale wie Geschlecht, soziale Herkunft, Ethnie und dergleichen vor allem unter dem Aspekt der Diskriminierung, aber auch Bevorzugung gesehen werden.⁷

Nach der Humankapitaltheorie⁸ wird das Einkommen mit persönlichen Investitionen in Beziehung gesetzt: Investitionen in Bildung werden durch eine höhere Entlohnung ausgeglichen; Erwerbsunterbrechungen vermindern das Humankapital und führen zu geringer Entlohnung, während sich bei stabilen Arbeitsverhältnissen das Humankapital erhöht und die Entlohnung steigt. Ein zentrales Merkmal der österreichischen, aber auch anderer Gesellschaften ist die Bildungsexpansion. Hier stellt sich die Frage, ob sich die Bildungsinvestitionen noch im gleichen Maße lohnen oder ob z. B. das Einstiegsgehalt für hoch Qualifizierte seit 1986 gesunken ist.

Aus der Humankapitaltheorie kann – wie erwähnt – abgeleitet werden, dass im Allgemeinen mit zunehmendem Alter die Entlohnung steigt, da persönliche Kompetenzen angeeignet werden.⁹ Ausnahmen gibt es natürlich bei Unterbrechungen oder einem ungewollten Arbeitsplatzwechsel in womöglich schlechtere Bereiche. Gleichzeitig gibt es Unterschiede in der Höhe des Zuwachses nach Berufsgruppen, Altersgruppen und Geschlecht.

Der zweite Aspekt auf individueller Ebene sind zugeschriebene Merkmale wie Geschlecht, soziale Herkunft und dergleichen. Ein viel diskutierter Aspekt ist der Unterschied im Einkommen zwischen Männern und Frauen. Dieser kann mit mehreren Ursachen in Verbindung gebracht werden. Es könnte tatsächliche Diskriminierung vorliegen, dass also eine geringere Entlohnung bei gleichen Merkmalen wie bei männlichen Kollegen

vorliegt.¹⁰ Eine andere Ursache könnte in unterschiedlicher Bildungsinvestition und Branchenwahl vermutet werden; dass Frauen also Ausbildungen wählen, die ein geringeres Lohnniveau zur Folge haben.¹¹ Unterbrechungen wie Karenz und Kindererziehung sind weitere Faktoren, die zu geringeren Einkommenserhöhungen führen können.¹²

Die soziale Herkunft der Individuen kann ein Vorteil, aber auch ein Nachteil sein. Für Führungspositionen und somit auch für das Einkommen wurde für Deutschland gezeigt, dass die Chancen für Kinder von Eliten deutlich höher waren, ebenfalls eine solche Position zu erlangen.¹³ Meulemann (1990) kommt hingegen zum Schluss, dass der Status des Vaters nur das Prestige des Erstberufes männlicher Studenten beeinflusst, nicht aber den von weiblichen Studenten. Effekte auf das Einkommen konnte Meulemann nicht feststellen. Nachteile sind zumeist mit der Zugehörigkeit zu bestimmten ethnischen Gruppen wie Immigranten oder Gastarbeitern verbunden. So haben beispielsweise selbst die Einwanderer zweiter Generation noch schlechtere Positionen am Arbeitsmarkt inne als die einheimische Bevölkerung.¹⁴

2.2 Eigenschaften des Arbeitsplatzes

Eigenschaften des Arbeitsplatzes wie die Branche, die Anforderungen, die Betriebsgröße und dergleichen haben ebenfalls Einfluss auf die Lohnhöhe. Eine erste, grundlegende Unterscheidung in dieser Hinsicht ist die Segmentation des Arbeitsmarktes in einen primären und einen sekundären Markt.¹⁵ Der primäre Sektor ist relativ stabil, bietet sichere Arbeitsplätze und Aufstiegschancen, während der sekundäre Sektor durch instabilere Verhältnisse, höhere Fluktuation und geringere Entlohnung gekennzeichnet ist. Dies spiegelt sich auch in den Lohnentwicklungen wider. Während im primären Sektor mit steigendem Alter eine Zunahme im Einkommen zu erwarten ist, kommt es im sekundären viel häufiger zu Schwankungen.¹⁶

Weiters ist bekannt, dass die Entlohnung nach Branchen unterschiedlich ist. Teilweise ist dies in Österreich durch unterschiedliche Kollektivverträge bedingt, die Unterschiede können aber auch aus unterschiedlichen individuellen Merkmalen resultieren.¹⁷ Innerhalb der Branchen ist auch die Betriebsgröße von Relevanz. Hier scheint ein positiver Zusammenhang zwischen der Größe eines Betriebes und der Höhe des Einkommens gegeben zu sein.¹⁸

2.3 Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Nach dem neoklassischen Ansatz ist zu erwarten, dass bei negativen gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen auch Einkommensverringerungen

möglich sind. So könnte eine hohe Arbeitslosenquote als Disziplinierungsinstrument einen negativen Effekt auf das Lohnniveau haben.¹⁹ Negative wirtschaftliche Gesamtlagen können sich natürlich auch negativ auf die Einstiegsgehälter auswirken.²⁰ Politische und gesetzliche Veränderungen sollten ebenfalls berücksichtigt werden. So führt ein Aufnahmestopp im öffentlichen Dienst – ceteris paribus – zu einer Verlagerung der Arbeitskräfte zu anderen Sektoren und damit zu einem vermehrten Arbeitskräfteangebot. Der Beitritt zur Europäischen Union hatte ebenfalls einige Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Österreich, zum Beispiel durch die damit verbundene Freizügigkeit am Arbeitsmarkt. In unserem Zusammenhang kann hier vor allem der Frage nachgegangen werden, welche Auswirkungen regionale Unterschiede in der Arbeitslosenrate, die sektorale Zusammensetzung der Wirtschaft oder die Entwicklungen der letzten Jahrzehnte haben. Es sollte also auch die geographische Lage berücksichtigt werden, und hier ganz besonders die Unterscheidung in Zentren und Peripherien. Agglomerationen ziehen viele Erwerbstätige an, zu meist ist in ihnen auch das Lohnniveau höher als in Randgebieten.²¹

3. Datenmaterial und Operationalisierungen

Dieser Untersuchung liegen wie bereits zuvor erwähnt die drei Erhebungen des „Sozialen Survey Österreich“ zugrunde. Erhebungszeitpunkte waren die Jahre 1986, 1993 und 2003. Die Stichproben umfassen jeweils rund 2000 Personen, die von Angesicht zu Angesicht befragt werden.

Die zu erklärende Variable in den folgenden Regressionsanalysen ist das Individualeinkommen der unselbstständig Erwerbstätigen. Landwirte, Selbstständige, freie Berufe sowie deren mithelfende Familienmitglieder sind in der Analyse nicht enthalten. Das Nettoeinkommen wurde in allen drei Erhebungen mittels Klassen erfasst, wobei für die Analysen der Klassenmittelpunkt verwendet wird. Nachdem das Monatsnettoeinkommen erfragt wurde, aber auch die Wochenarbeitszeit erhoben wurde, wurde das Einkommen auf den Nettostundenlohn umgerechnet, um die durch verschiedene Arbeitszeiten bedingte Differenzen im Einkommen auszugleichen. Zusätzlich wurde für den Zeitvergleich auch die Inflation berücksichtigt. Aus dem Index der Verbraucherpreise der Statistik Austria²² wurde zur Basis 1986 = 100 für 1993 der Wert 121.90 errechnet und für 2003 der Wert 145.44. In den Regressionsanalysen wurde dies dann auf 2003 = 1 umgerechnet. Abhängige Variable ist also der Nettostundenlohn zur Kaufkraft von 2003. Somit können die unstandardisierten B-Werte in den Regressionen direkt verglichen werden; sie spiegeln die Lohnunterschiede in Euro wider.

Die folgenden unabhängigen Variablen werden in den Analysen aufgenommen: die soziodemographischen Merkmale Alter (in sechs Gruppen), höchste abgeschlossene Schulausbildung (Pflichtschule ohne Lehre, Pflichtschule mit Lehre, BMS, AHS, BMS sowie Universität und verwandte), Geschlecht, Familienstand, Religionszugehörigkeit (vor allem „andere“ für Muslime, als Indikator für Immigranten) sowie Anzahl der Kinder. Neben diesen Merkmalen wurde auch die soziale Herkunft berücksichtigt, und zwar die höchste abgeschlossene Schulbildung des Vaters und der Mutter (dieselben Kategorien wie bei der individuellen Schulbildung) sowie die Prestigewertung des Berufs des Vaters (siehe unten). Schlussendlich wurden noch einige Merkmale des Wohnortes berücksichtigt, und zwar das Bundesland und die Einwohnerzahl des Wohnortes.

Folgende Merkmale der Erwerbstätigkeit wurden aufgenommen: Die Treiman-Prestige-Wertung der beruflichen Tätigkeit: Diese Bewertung wird aus Bevölkerungsumfragen ermittelt, in denen die Befragten unterschiedliche Berufe hinsichtlich des Prestiges und des sozialen Ansehens einschätzen. Aus diesen Einschätzungen wird danach die Prestige-Wertung errechnet, wobei die Werte von 0 bis 100 reichen können. Die Berufsbranchen wurden nach dem ÖNACE-Grundsystem der Wirtschaftstätigkeiten²³ klassifiziert. Folgende Kategorien kamen zur Anwendung: Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Sachgütererzeugung, Bauwesen, Handel, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungswesen, Gastgewerbe, sonstige Dienstleistungen, öffentliche Verwaltung. Zusätzlich wurde die Kategorie Wissenschaft und Kunst aufgenommen. Weiters wurde die Betriebsgröße durch die Anzahl der im Betrieb beschäftigten Personen berücksichtigt.

4. Empirische Analysen zu den Determinanten des Einkommens

Im Folgenden werden einige Regressionsmodelle präsentiert, und zwar ein allgemeines Modell (Tabelle 1) und Modelle mit Interaktionen (Tabelle 2). Im allgemeinen Modell sind die einzelnen Charakteristika aufgenommen, ohne dass auf etwaige Wechselwirkungen wie z. B. unterschiedliche Auswirkungen der Bildung für Frauen und Männer eingegangen wird. Diese detaillierten Untersuchungen erfolgen in den Modellen mit Interaktionen.

Es handelt sich dabei um eine lineare Regression mit paarweisem Fallausschluss. Die Modelle wurden für 1986, 1993 und 2003 getrennt gerechnet. Zur Validierung der Ergebnisse wurden auch die *Listwise*-Ausschlussmodelle errechnet und verschiedene Arten der Variableneingabe (*enter*, *forward*, *backward* und *stepwise*) angewendet. Obwohl die abhängige Variable der Stundenlohn ist, wurde zusätzlich die Wochenarbeits-

zeit aufgenommen. Die Arbeitszeit dient dabei als Indikator für die Steuerprogression, da bei längerer Arbeitszeit ein höherer Steuerbetrag zu entrichten ist und der Zuwachs an Nettoeinkommen dementsprechend niedriger ausfällt.

Die Tabellen sind folgendermaßen zu interpretieren. Die Spalte „B“ gibt die unstandardisierten Regressionskoeffizienten wieder. Wenn bei einem dichotomen Merkmal wie z. B. dem Geschlecht, wo es nur zwei Ausprägungen gibt, ein B-Wert von -1,76 steht, so bedeutet dies, dass das in der Tabelle angegebene Merkmal, hier weiblich, im Vergleich zur anderen Kategorie, hier männlich, um 1,76 Euro weniger je Stunde verdient – kontrolliert für alle anderen Variablen in der Regression. Bei Merkmalen, bei denen es mehrere Kategorien und eine Referenzgruppe („Ref.“ in den Tabellen) gibt, beziehen sich die B-Werte immer auf die Referenzkategorie. Für die Altersgruppen bedeutet dies für das Jahr 1986 in Tabelle 1, dass z. B. die 16- bis 19-Jährigen um 2,9 Euro weniger als die 40- bis 49-Jährigen verdienen. Für Variablen mit mehreren Ausprägungen wie z. B. die Bildung (Pflichtschule ohne Lehre = 1, mit Lehre = 2, ... , Universität = 6) bedeuteten die B-Werte, dass mit einer um einen Grad höheren Bildung das Einkommen um den entsprechenden B-Wert steigt. Hier heißt das also für 1986, dass das Einkommen um 56 Cent je Bildungskategorie steigt; Personen mit Pflichtschule und Lehre verdienen im Schnitt also um 56 Cent je Stunde mehr als Personen mit Pflichtschule ohne Lehre.

In der Spalte „Beta“ sind die standardisierten Regressionskoeffizienten angegeben. Diese dienen dazu, den relativen Einfluss der einzelnen Variablen zu vergleichen. Die Höhe der unstandardisierten B-Werte hängt ja davon ab, wie die dazugehörigen Variablen skaliert sind. Diese Unterschiede werden hier ausgeglichen; je höher der Absolutwert der Beta-Werte, desto stärker beeinflusst eine Variable das Einkommen. Für 1986 in Tabelle 1 bedeutet dies, dass das Geschlecht einen stärkeren Einfluss als die Bildung hat, und die Bildung wiederum wichtiger ist als die Anzahl der Mitarbeiter im Betrieb.

In der Spalte „Sig.“ ist das Signifikanzniveau angegeben. Diese Werte dienen dazu, abzuschätzen, ob der Einfluss einer Variablen gesichert ist oder ob damit gewisse Unsicherheiten verbunden sind. Je kleiner diese Werte sind, umso sicherer ist ein Einfluss; Werte kleiner gleich 0,05 gelten als Indikator für einen gesicherten Einfluss auf 95%-Niveau. Das Signifikanzniveau hängt von unterschiedlichen Faktoren ab, unter anderem auch davon, wie viele Personen in die jeweilige Kategorie fallen. Wenn also nur fünf Personen in die Kategorie „Alter 60 bis 69“ fallen, ist ein signifikanter Einfluss weniger wahrscheinlich, als wenn 50 Personen in diese Kategorie fallen. Die Wahrscheinlichkeit, dass das Ergebnis bei wenigen Personen zufällig zustande kam, ist eben größer. Zusammenfassend heißt das also, dass vor allem Indikatoren mit einem Wert kleiner gleich

0,05 interpretiert werden und bei allen anderen eine gewisse Vorsicht geboten ist.

Unter den einzelnen Modellen ist auch noch der Erklärungswert R^2 angegeben. Dieser Wert gibt an, wie gut ein Modell die abhängige Variable, in diesem Fall das Einkommen, erklären kann. Statistisch betrachtet, handelt es sich dabei um den Anteil der erklärten Varianz. 1986 können also 43% erklärt werden, 1993 39% und 2003 28%. Wir sehen hier schon ein sehr interessantes Ergebnis. Die verwendeten Variablen können das Einkommen über die Zeit hinweg immer schlechter erklären. Inhaltlich bedeutet das, dass das Individualeinkommen immer stärker von anderen, in der Analyse nicht enthaltenen Einflussgrößen abhängt. Wir können nur vermuten, welche das sind. Es könnte sich um psychologische Merkmale der Personen handeln, Zusatzqualifikationen, soziale Kompetenz, strukturelle Merkmale wie Kontinuität der Berufslaufbahn und vieles mehr. Nichtsdestoweniger sind die hier vorgefundenen Erklärungswerte durchaus im oberen Bereich des üblichen Rahmens der empirischen Sozialforschung.

Beginnen wir nun mit der Interpretation dieser allgemeinen Modelle (siehe Tabelle 1), und betrachten wir zunächst die drei klassischen sozio-strukturellen Charakteristika, nämlich das Geschlecht, das Alter und die Bildung.

Die Unterschiede in der Entlohnung von Männern und Frauen zählen wohl zu den am meisten diskutierten Aspekten. Auch in diesen Analysen zählt das Geschlecht der Befragten zu den prominentesten Einflussfaktoren. Es zeitigt einen Beta-Wert von über -0,2 für Frauen – wobei dieser zumindest im *Pairwise*-Modell über die drei Erhebungen hinweg sogar steigt. Betrachtet man die unstandardisierten B-Werte, so lässt sich sagen, dass Frauen im Schnitt 1986 rund 1,76 Euro je Stunde weniger verdienen, 1993 rund 2,20 Euro und 2003 1,93 Euro. Somit lässt sich zu allen drei Zeitpunkten eine niedrigere Entlohnung von Frauen nachweisen. Später wird in den Detailanalysen noch gezeigt, dass Frauen durch eine höhere Bildung diese Kluft verringern können.

Hinsichtlich des Alters der Arbeitnehmer war auf Grund des Senioritätsprinzips sowie der Akkumulation von Humankapital zu erwarten, dass die Entlohnung mit dem Alter steigt. Dies zeigt sich auch hier zu allen drei Zeitpunkten. Das Einkommen erhöht sich bis zur Gruppe der 40- bis 49-Jährigen relativ gleichmäßig, während die 50- bis 59-Jährigen nur noch einen kleineren, nicht signifikanten Zuwachs verzeichnen. Die Gruppe der Über-60-Jährigen umfasst in diesen Stichproben nur wenige Berufstätige, insofern ist es nicht verwunderlich, dass hier die Unterschiede meist nicht signifikant sind. Mit aller Vorsicht lässt sich aber behaupten, dass in dieser Altersgruppe nur noch jene arbeiten, die über ein überdurchschnittliches Einkommen verfügen.

Tabelle 1: Die Auswirkung verschiedener Charakteristika auf das Individualkommen. 1986, 1993 und 2003 im Vergleich (lineare Regressionen)

	1986			1993			2003		
	B	Beta	Sig.	B	Beta	Sig.	B	Beta	Sig.
(Konstante)	10,44		0,000	15,02		0,000	11,33		0,000
Wochenarbeitszeit in Std.	-0,12	-0,33	0,000	-0,16	-0,33	0,000	-0,12	-0,34	0,000
Geschlecht (weiblich)	-1,76	-0,22	0,000	-2,20	-0,23	0,000	-1,92	-0,25	0,000
Schulabschluss (nieder-hoch)	0,53	0,18	0,000	0,80	0,24	0,000	0,63	0,26	0,000
Alter 16 bis 19	-2,90	-0,19	0,000	-4,40	-0,23	0,000	-2,93	-0,09	0,009
Alter 20 bis 29	-1,25	-0,14	0,003	-2,22	-0,20	0,000	-0,99	-0,10	0,026
Alter 30 bis 39	-0,74	-0,08	0,042	-1,27	-0,12	0,002	-0,43	-0,05	0,188
Alter 40 bis 49	Ref.			Ref.			Ref.		
Alter 50 bis 59	0,12	0,01	0,758	0,12	0,01	0,798	0,26	0,03	0,511
Alter 60 bis 69	2,19	0,06	0,048	1,43	0,03	0,367	1,65	0,03	0,390
Anzahl Kinder (0 - n)	0,09	0,03	0,452	-0,15	-0,04	0,397	0,31	0,09	0,036
Verheiratet	Ref.			Ref.			Ref.		
Ledig	-1,10	-0,13	0,006	-0,37	-0,04	0,416	0,20	0,02	0,593
Geschieden	-0,61	-0,04	0,281	-0,11	-0,01	0,839	0,64	0,06	0,105
Verwitwet	0,43	0,02	0,633	3,60	0,08	0,008	0,06	0,00	0,961
Religion: Röm-Kat.	Ref.			Ref.			Ref.		
Religion: Evangelisch	0,55	0,03	0,274	-1,40	-0,07	0,031	-0,39	-0,02	0,512
Religion: Andere	4,32	0,09	0,005	-0,09	0,00	0,930	-0,83	-0,06	0,103
Religion: Keine	-0,08	-0,01	0,865	0,16	0,01	0,734	-0,25	-0,02	0,523
Beruf Vater Prestigescore	0,05	0,13	0,001	0,00	-0,01	0,802	0,02	0,06	0,168
Schulabschluss Vater	-0,16	-0,05	0,275	0,00	0,00	0,994	-0,16	-0,06	0,273
Schulabschluss Mutter	0,13	0,03	0,470	-0,12	-0,03	0,507	0,05	0,01	0,759

Beruf Prestigescore	0,05	0,16	0,000	0,07	0,19	0,000	0,05	0,19	0,000
Gewerkschaftsmitglied	-0,36	-0,04	0,204	0,56	0,06	0,087	0,24	0,03	0,394
Parteimitglied	0,48	0,06	0,108	0,24	0,02	0,532	0,85	0,08	0,031
Personen im Betrieb	0,00	0,09	0,005	0,00	0,05	0,152	0,00	0,10	0,004

Sachgütererzeugung	Ref.			Ref.			Ref.		
Land- und Forstwirtschaft	0,28	0,01	0,742	-0,86	-0,02	0,435	-1,18	-0,03	0,449
Bergbau und Gewinnung	1,10	0,05	0,107	0,50	0,02	0,524	-0,44	-0,01	0,707
Bauwesen	-0,03	0,00	0,955	0,75	0,04	0,239	0,12	0,01	0,827
Handel	0,01	0,00	0,990	0,33	0,02	0,555	-0,90	-0,07	0,080
Verkehr	0,21	0,02	0,651	-0,99	-0,06	0,096	-0,25	-0,02	0,656
Kredit und Versicherung	0,84	0,04	0,180	1,09	0,04	0,169	-0,31	-0,02	0,622
Gastgewerbe	0,76	0,04	0,291	0,16	0,01	0,852	-0,52	-0,03	0,455
Dienstleistungen	0,99	0,06	0,098	0,41	0,02	0,520	-0,94	-0,07	0,064
Wissenschaft und Kunst	1,67	0,10	0,011	2,17	0,11	0,002	-0,61	-0,05	0,270
Verwaltung	0,16	0,01	0,688	-0,29	-0,02	0,561	-1,20	-0,10	0,008
Gesundheit	1,05	0,05	0,120	-0,72	-0,03	0,309	-0,43	-0,03	0,380

Niederösterreich	Ref.			Ref.			Ref.		
Vorarlberg	1,22	0,06	0,068	2,97	0,13	0,000	0,79	0,04	0,263
Tirol	0,37	0,02	0,511	0,05	0,00	0,932	0,74	0,05	0,169
Salzburg	-0,03	0,00	0,957	0,00	0,00	0,998	-0,28	-0,02	0,621
Oberösterreich	0,44	0,04	0,303	0,23	0,02	0,660	0,10	0,01	0,816
Kärnten	0,79	0,05	0,175	-0,14	-0,01	0,848	-0,03	0,00	0,966
Steiermark	0,12	0,01	0,790	0,03	0,00	0,955	0,18	0,02	0,679
Burgenland	0,15	0,01	0,836	0,36	0,01	0,658	-0,42	-0,02	0,597
Wien	1,45	0,15	0,007	0,45	0,04	0,476	0,00	0,00	0,996

Ortsgröße (klein – groß)	-0,05	-0,03	0,516	-0,08	-0,04	0,350	0,09	0,06	0,233
--------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	------	------	-------

$R^2 = 0,43$

$R^2 = 0,39$

$R^2 = 0,28$

Das Bildungsniveau hat – wie zu erwarten – deutliche Auswirkungen auf die Einkommenshöhe. Über die drei Wellen hinweg entwickelt es sich zu einer der einflussstärksten Variablen und erreicht 2003 einen Beta-Wert von 0,26. Es lässt sich also festhalten, dass das Merkmal Bildung von 1986 auf 2003 stark an Bedeutung gewonnen hat. Der Beta-Koeffizient beträgt im Jahr 1986 0,18, steigt 1993 auf 0,24 und 2003 auf 0,26 im Jahr 2003. In den folgenden Analysen wird noch gezeigt, dass das Ausbildungsniveau vor allem für Frauen von enormer Bedeutung ist.

Der Familienstand und die Anzahl der Kinder haben ebenfalls Auswirkungen auf das Nettoeinkommen. Im allgemeinen Modell hat die Kinderzahl nur 2003 einen positiven Einfluss auf das Nettoeinkommen. Die Ursache dieses positiven Einflusses könnte z. B. in steuerlichen Begünstigungen wie Alleinverdienerabsetzbetrag für Lebensgemeinschaften oder dem Kindergeld vermutet werden. Die Auswirkung der Kinder wird später noch genauer analysiert, wobei sich zeigen wird, dass die Kinderzahl auf Männer und Frauen unterschiedliche Effekte hat. Die Ergebnisse hinsichtlich des Familienstandes decken sich inhaltlich mit denen der Kinderzahl. 1986 verdienten ledige Personen weniger als verheiratete Personen; sie hatten steuerliche Nachteile, gleichzeitig waren rund 85% der Ledigen auch kinderlos.

Im Gegensatz zum erworbenen Merkmal Bildung hat das zugeschriebene Merkmal „soziale Herkunft“ deutlich an Einfluss verloren. Die soziale Herkunft war 1986 noch bedeutend. Zwar waren weder die Schulbildung des Vaters oder Mutter relevant, sehr wohl zeigte sich aber ein Zusammenhang mit dem Berufsprestige des Vaters. Umso höher das Prestige des Vaters war, desto höher war 1986 das Einkommen der Befragten. Für 1993 und 2003 lassen sich in dieser Hinsicht keine Effekte mehr nachweisen.

Das Religionsbekenntnis der Befragten wurde vor allem aufgenommen, um das zugeschriebene Merkmal Immigrant abzudecken, da die Kategorie „Andere“ auch jene umfasst, die dem Islam angehören. Der Zeitvergleich zeigt Interessantes und teilweise Unerwartetes. Die Gruppe mit nicht-christlichem Religionsbekenntnis verdiente 1986 überdurchschnittlich gut, sank aber bis 2003 bis unter den Schnitt ab. Die Ursache für das hohe Einkommen dürfte 1986 in der Stichprobe zu suchen sein. Personen mit anderem Religionsbekenntnis sowie deren Eltern waren 1986 überdurchschnittlich gebildet, waren zu fast 50% aus Wien und sehr häufig im Bereich Wissenschaft und Kunst tätig (Eigenschaften, die für Personen mit evangelischem Bekenntnis im Jahr 1993 ebenfalls zutrifft). Es sind also Charakteristika, welche nicht unbedingt für niedrig qualifizierte Gastarbeiter sprechen. 1993 und 2003 verschlechtern sich diese Indikatoren für Personen mit anderem Religionsbekenntnis aber dramatisch und weisen auf eine deutlichere Niederqualifizierung hin.

Nachdem wir nun einige Merkmale der Individuen betrachtet haben, wenden wir uns nun den Merkmalen des Berufs und des Arbeitsplatzes zu. Direkt mit dem Beruf verbunden ist die Prestigewertung, d. h. also die Bewertung des Berufs durch die Bevölkerung. Die Prestigewertung ist über die Zeit hinweg von signifikanter Bedeutung und zeitigt einen Beta-Wert knapp unter 0,2; ein Befund, der nicht weiter überrascht. Ein anderes Merkmal, das mit dem Arbeitsplatz verbunden ist, ist die Betriebsgröße. Dieses Charakteristikum ist in den Jahren 1986 und 2003 signifikant. Die Auswirkung deckt sich mit dem vermuteten Zusammenhang, dass die Entlohnung in größeren Betrieben höher ist. Bei den Branchen zeigen sich ebenfalls relativ konsistente Veränderungen. Fast alle Branchen haben im Vergleich zur Referenzkategorie, der Sachgütererzeugung, ein niedrigeres Einkommen. Einzig die Baubranche kann sich über der Referenzkategorie halten, sogar mit einer kleinen Spitze im Jahr 1993.

Ein weiteres Merkmal, das mit dem Beruf verbunden ist, ist eine Mitgliedschaft in einer Gewerkschaft bzw. – etwas entfernter – auch in einer Partei. Im allgemeinen Modell zeigt sich 2003 ein positiver Effekt durch eine Parteimitgliedschaft; für 1993 kann in einem *Backward*-Modell auch eine Gewerkschaftsmitgliedschaft positiv punkten. Eigentlich würde man erwarten, dass diese Variablen 1986 stärkere Effekte ausüben als in den Folgejahren. Die Vermutung ist ja, dass 1986 Parteipatronage und Nepotismus um einiges stärker ausgeprägt waren als 2003. Eine mögliche Erklärung ist, dass 2003 vor allem ältere Personen Mitglieder bei Parteien waren und somit mehrere, sich positiv auf das Einkommen auswirkende Faktoren wie z. B. Seniorität mit der Parteimitgliedschaft korrespondieren. Eine andere Erklärung könnte natürlich auch darin liegen, dass es diesen Menschen besser möglich ist, Sozialkapital zu akkumulieren und dieses in Einkommen umzusetzen.

Werfen wir schlussendlich noch einen Blick auf die Auswirkung des geographischen Ortes und betrachten wir kurz, ob sich von Seiten der Bundesländerzugehörigkeit oder der Größe des Wohnortes Effekte nachweisen lassen. Bei den Bundesländern liegen Vorarlberg und Wien in der Einkommenshöhe voran, wenngleich diese Boni im Laufe der Zeit schwinden. 2003 zeigen sich keine signifikanten Unterschiede mehr zu den anderen Bundesländern. Etwaige Lohnunterschiede zwischen Bundesländern wären in diesem Fall also nur durch individuelle Merkmale zu erklären. Eine durchschnittlich höhere Bildung der Bevölkerung in Städten führt ebenfalls zu einem höheren Lohnniveau, ohne dass das höhere Lohnniveau durch eine immanente Eigenschaft der Region Stadt verursacht wird. Die Größe des Wohnortes zeitigt keine signifikanten Auswirkungen. Auch hier lässt sich vermuten, dass ein Teil der Unterschiede durch die andere soziodemographische Zusammensetzung der Bevölkerung bedingt ist und somit keine signifikante Reststreuung verbleibt. Weiters muss der Wohn-

Tabelle 2: Verschiedene Interaktionseffekte und ihre Wirkung auf das individuelle Einkommen. 1986, 1993 und 2003 im Vergleich (lineare Regression)

	1986			1993			2003		
	B	Beta	Sig.	B	Beta	Sig.	B	Beta	Sig.
<i>Interaktionsmodell 1</i>									
Geschlecht	-1,44	-0,18	0,010	-1,98	-0,20	0,004	-3,05	-0,40	0,000
Schulabschluss Mann	0,57	0,23	0,000	0,83	0,30	0,000	0,43	0,20	0,005
Schulabschluss Frau	0,45	0,17	0,008	0,75	0,26	0,000	0,79	0,42	0,000
<i>Interaktionsmodell 2</i>									
Schulabschluss Jung	0,38	0,15	0,007	0,59	0,20	0,000	0,44	0,20	0,001
Schulabschluss Alt	0,70	0,27	0,000	1,00	0,36	0,000	0,77	0,40	0,000
Alter 16 bis 19	-2,33	-0,15	0,000	-3,57	-0,19	0,000	-2,13	-0,07	0,062
Alter 20 bis 29	-0,48	-0,05	0,001	-1,09	-0,10	0,090	-0,10	-0,01	0,919
Alter 30 bis 39	-0,42	-0,05	0,362	-0,79	-0,07	0,074	-0,10	-0,01	0,806
Alter 40 bis 49	Ref.			Ref.			Ref.		
Alter 50 bis 59	0,12	0,01	0,273	0,11	0,01	0,818	0,31	0,03	0,437
Alter 60 bis 69	1,99	0,06	0,756	1,30	0,03	0,410	1,65	0,03	0,385
<i>Interaktionsmodell 3</i>									
Kinder Frau	-0,03	-0,01	0,838	-0,54	-0,10	0,022	0,01	0,00	0,945
Kinder Mann	0,17	0,06	0,243	0,19	0,04	0,347	0,60	0,16	0,002
Verheiratet	Ref.			Ref.			Ref.		
Ledig	-1,01	-0,13	0,006	-0,23	-0,02	0,613	0,23	0,03	0,526
Geschieden	-0,58	-0,03	0,308	0,06	0,00	0,907	0,70	0,06	0,077
Verwitwet	0,43	0,02	0,640	3,63	0,08	0,007	0,26	0,01	0,829

Quelle: SSÖ 1986, 1993 und 2003

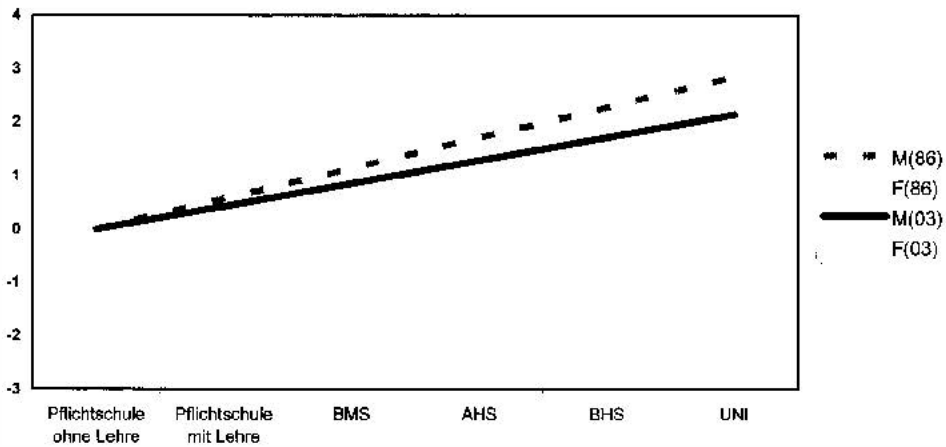
ort nicht unbedingt der Arbeitsort sein, da viele auch zu ihrem Arbeitsplatz pendeln.

Nachdem wir nun das allgemeine Modell besprochen haben, wird im Folgenden versucht, ein paar detaillierte Aspekte herauszuarbeiten, und zwar die Wechselwirkungen von Bildung und Geschlecht, von Bildung und Alter sowie von Kinderzahl und Geschlecht. In diesen Modellen sind alle anderen Variablen aus dem allgemeinen Modell (Tabelle 1) ebenfalls berücksichtigt – nur werden diese der Einfachheit wegen nicht dargestellt. Tabelle 2 zeigt diese Interaktionseffekte sowie einige relevante, in direktem Zusammenhang mit den untersuchten Charakteristika stehenden Variablen.

Modell eins untersucht die Auswirkung des Ausbildungsniveaus getrennt für Männer und Frauen. Hier zeigt sich, dass sich die Bedeutung der Ausbildung für beide Gruppen höchst unterschiedlich entwickelt hat. Bei den Frauen hat die Bedeutung sukzessive zugenommen, der Beta-Wert steigt von 0,17 (1986) auf 0,26 (1993) und auf 0,42 (2003), während der Wert bei den Männern zwischen 0,23 und 0,30 pendelt und keinen kontinuierlichen Anstieg bzw. Abfall erkennen lässt. Dieser Bedeutungszuwachs der Bildung bei Frauen geht aber mit einer Zunahme der generellen Einkommenskluft zwischen Männern und Frauen einher. Abbildung 1 verdeutlicht diesen Zusammenhang. 1986 ist der Unterschied zwischen Männern und Frauen mit niedriger Schulbildung geringer als im Jahr 2003. Andererseits können sich Frauen 2003 durch die größere Auswirkung der Ausbildung mit höherer Schulbildung stärker den Männereinkommen annähern als 1986. Die Kluft zwischen hoch ausgebildeten Frauen und Männern war somit 2003 deutlich niedriger als 1986. Wenn die durchschnittliche Bildung der erwerbstätigen Frauen höher ist als die der Männer, dann kann sich die durchschnittliche Kluft von 1986 auf 2003 durchaus verringert haben, wie im allgemeinen Modell gezeigt wurde.

Modell zwei geht auf die Bedeutung der Ausbildung für jüngere und ältere Kohorten ein. Im Vergleich zum allgemeinen Modell wird deutlich, dass die signifikanten Effekte bei den Altersgruppen deutlich weniger werden. Das heißt also, dass ein Gutteil der Alterseffekte durch die differenzierte Aufschlüsselung in Alter und Bildung abgebildet werden. Die Detailanalyse zeigt weiters, dass die Bedeutung der Bildung für ältere Leute kontinuierlicher gestiegen ist als für Jüngere. Für Jüngere ist zwar von 1986 auf 1993 eine leichte Erhöhung des Effekts auszumachen, von 1993 bis 2003 bleiben die Werte aber konstant. Zu allen drei Zeitpunkten kann man aber eindeutig erkennen, dass höhere Ausbildung für die ältere Gruppe einen größeren Einfluss auf das Einkommen hat als für die jüngere. Sowohl die B-Werte als auch die Beta-Werte sind etwa doppelt so hoch. Der Einkommenszuwachs je Bildungskategorie ist für Ältere also fast doppelt so hoch wie bei den Jüngeren.

Abbildung 1: Die Auswirkung von Geschlecht und Bildung auf das Einkommen. 1986 und 2003 im Vergleich



Hinsichtlich der Alterskohorten gibt es noch eine weitere interessante Vergleichsmöglichkeit. Die Altersgrenze wurde mit 33 Jahren so gewählt, dass die ältere Kohorte der Erhebung 2003 der jüngeren Kohorte der Erhebung 1986 entspricht. Das heißt also, diejenigen, die 1986 in die Gruppe „Schulabschluss jung“ fielen, wären 2003 in der Gruppe „Schulabschluss alt“ enthalten. 1986 stand die jüngere Gruppe einer älteren Kohorte gegenüber, für die sich die Bildung rund doppelt so stark auswirkte. Der Beta-Wert für die Jüngeren betrug 1986 0,15 und für die Älteren 0,27. 2003, als die Jüngeren aus 1986 bereits die Älteren waren, wirkte sich bei ihnen die Bildung mit einem Beta von 0,42 aus, während der Beta-Wert der „neuen Jungen“ 0,2 beträgt. Das heißt also, dass sich über die Zeit hinweg die Relation von rund 1:2 gehalten hat, während die Absolutwerte gestiegen sind.

Modell 3 untersucht die Auswirkungen der Kinderanzahl auf das Einkommen, wobei hier zwischen Männern mit Kindern und Frauen mit Kindern unterschieden wird. Zusätzlich wird der in diesem Zusammenhang wichtige Familienstand abgebildet. Im Vergleich zum allgemeinen Modell ist die Kinderanzahl auch 1993 relevant. Der Vergleich von Männern und Frauen zeigt einen entgegengerichteten Effekt. Männer mit Kindern liegen mit ihrem Einkommen über dem Schnitt, während Frauen mit Kindern darunter liegen. 1986 zeigt sich interessanterweise kein Effekt von Kindern. Sehr wohl ist in diesem Jahr aber der Familienstand „ledig“ signifikant; ein Faktum, das sich – wie beim allgemeinen Modell besprochen – in ähnlichen steuerlichen Vor- und Nachteilen wie bei Kindern begründen lässt. Frauen verlieren also durch Kinder an Einkommen; die Erwerbsunterbrechung dürfte hierfür verantwortlich sein.

5. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Der Ausgangspunkt der Analysen dieses Beitrages war es, die Determinanten des Einkommens unter Berücksichtigung von individuellen Charakteristika, Merkmalen des Berufes bzw. Arbeitsplatzes und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Sinne regionaler Unterschiede zu betrachten. Zusätzlich wurde versucht, Veränderungen, die über die drei Erhebungsjahre 1986, 1993 und 2003 stattfanden, festzustellen.

Hinsichtlich der drei unterschiedlichen Determinanten stellte sich deutlich heraus, dass individuelle Merkmale bedeutender sind als jene des Berufs bzw. des Arbeitsplatzes und dass die regionalen Unterschiede den geringsten Einfluss zeitigten. Der geringe Einfluss regionaler Variationen ist unter Umständen auch darauf zurückzuführen, dass die Charakteristika einzelner Gebiete durch Kumulierung individueller Eigenschaften zustande kommen. Waren z. B. 1986 oder 1993 noch Effekte der Bundesländer Wien bzw. Vorarlberg auszumachen, so sind diese 2003 nicht mehr vorzufinden.

Interessante Verschiebungen gab es auch zwischen den einzelnen Branchen. Die Branche Sachgütererzeugung hat im Einkommen gegenüber vielen anderen Branchen deutlich an Boden gewonnen – trotz des Umstandes, dass dieser Wirtschaftssektor im Vergleich zu den anderen immer kleiner wird. Dies könnte man nun auf eine Erhöhung des Lohnniveaus in dieser Branche zurückführen oder aber auf ein Absinken in den anderen Branchen. Eine Betrachtung des mittleren Einkommens, basierend auf Angaben der Statistik Austria,²⁴ gibt für 2002 ein Pro-Kopf-Einkommen je Arbeitnehmer von 1650 € netto pro Monat an. Für 1993 beträgt der entsprechende Wert 1460 €. Zieht man nun zusätzlich die Inflationsrate in Betracht, so liegen die Einkommen von 2002 unter dem Wert von 1993! Insofern wäre es also nicht überraschend, wenn sich die zweite Vermutung bestätigen würde, nämlich dass alle anderen Branchen verloren haben.

Bei den individuellen Eigenschaften wurde zwischen erworbenen und zugeschriebenen unterschieden. Hier zeigt sich, dass die soziale Herkunft seit 1986 ihren Einfluss verloren hat. Welchen Beruf der Vater hat, ist 1993 und 2003 unerheblich für das Einkommen seiner Kinder. 1986 konnte von dieser Seite noch ein Einfluss festgestellt werden. Es kam also zu einer Verschiebung in Richtung erworbener Merkmale. Hier spielt die Bildung eine besonders prominente Rolle. Die Bedeutung der Schulbildung steigt im allgemeinen Modell seit 1986 kontinuierlich an, wobei sie vor allem für Frauen besondere Vorteile im Einkommen mit sich bringt. Die allgemeine Bildungsexpansion hat also nicht zu einer breiten Entwertung dieser Zertifikate geführt. Die Kluft zwischen Männern und Frauen bleibt nach wie vor bestehen; Frauen konnten 2003 aber durch eine höhere Ausbildung

die Kluft zu den Männern viel stärker verringern als noch 1986. Gleichfalls besteht weiterhin ein großer Unterschied im Einkommen zwischen den Altersgruppen. Ältere Personen verdienen mehr als jüngere, im Besonderen gilt das für hoch ausgebildete ältere Personen. Der Vergleich einzelner Kohorten zeigt aber, dass die Relation zwischen Jungen und Alten über die Jahre hinweg relativ stabil bleibt. Falls sich dieser Trend vorsetzt, können die heute Jungen davon ausgehen, dass sie in der Zukunft im selben Maße privilegiert sein werden, wie es die heute Alten sind.

Auffallend ist aber, dass über die Zeit hinweg immer weniger an Varianz im Einkommen erklärt werden kann. Das heißt also, dass klassische sozial-strukturelle Charakteristika immer weniger zur Erklärung des individuellen Einkommens beitragen. Es kann vermutet werden, dass die in den vielen Inseraten genannten Schlüsselqualifikationen wie soziale Kompetenz, Auslandserfahrungen, Flexibilität usw. zu einem Teil für die Höhe des Einkommens bestimmend sind.

Anmerkungen

- ¹ Blossfeld et al. (1988).
- ² Terwey (1984).
- ³ Hübler (1991).
- ⁴ Grillitsch et al. (1993).
- ⁵ Bowles et al. (2001).
- ⁶ Becker (1964), Blossfeld et al. (1988), Bowles et al. (2001).
- ⁷ Blaschke und Cyba (1996), Hartmann und Koop (2001), Granato und Kalter (2001).
- ⁸ Becker (1964).
- ⁹ Schasse und Vatthauer (1990), Mesch (1992).
- ¹⁰ Blaschke und Cyba (1996).
- ¹¹ Kalmijn, Lippe (1997).
- ¹² Gregoritsch et al. (2000) 72ff.
- ¹³ Hartmann, Kopp (2001).
- ¹⁴ Granato, Kalter (2001).
- ¹⁵ Fassmann, Meusburger (1997).
- ¹⁶ Blossfeld et al. (1988).
- ¹⁷ Helberger et al. (1994).
- ¹⁸ Brüderl, Preissendörfer (1986).
- ¹⁹ Shapiro, Stiglitz (1984).
- ²⁰ Blossfeld et al. (1988).
- ²¹ Hübler (1991).
- ²² Als Quelle dienen mehrere Jahrgänge des Statistischen Jahrbuchs Österreich.
- ²³ Die Klassifikation ist unter: <http://www.statistik.at/oenace/> (25.9.2004) verfügbar.
- ²⁴ http://www.statistik.at/statistische_uebersichten/deutsch/pdf/k05t_3.pdf

Literatur

- Becker, Gary, Human Capital (New York 1964).
- Blaschke, Sabine; Cyba, Eva, Typisch weiblich – typisch männlich? Einstellungen und Arbeitssituation von Frauen und Männern, in: Haller, Max; u. a. (Hrsg.), Österreich im Wandel. Werte, Lebensformen und Lebensqualität 1986 bis 1993 (Oldenburg 1996) 50-89.
- Blossfeld, Hans-Peter; Hannan, Michael T.; Schömann, Klaus, Erwerbsverlauf und die Entwicklung der Arbeitseinkommen bei Männern. Eine Längsschnittanalyse unter Verwendung einer stochastischen Differentialgleichung, in: Zeitschrift für Soziologie 17/6 (1988).
- Bowles, Samuel; Gintis, Herbert; Osborne, Melissa, The determinants of earnings: A behavioral approach, in: Journal of Economic Literature 39/4 (2001) 1137-1176.
- Brüderl, Josef; Preisendörfer, Peter, Betriebsgröße als Determinante beruflicher Gratifikationen, in: Wirtschaft und Gesellschaft 12/4 (1986) 507-523.
- Fassmann, Heinz; Meusburger, Peter, Arbeitsmarktgeographie (Stuttgart 1997).
- Granato, Nadia; Kalter, Frank, Die Persistenz ethnischer Ungleichheit auf dem deutschen Arbeitsmarkt. Diskriminierung oder Unterinvestition in Humankapital, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 53/3 (2001) 497-520.
- Gregoritsch, Petra; Kalmár, Monika; Wagner-Pinter, Michael, Einkommen von Frauen und Männern in unselbstständiger Beschäftigung (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Wien 2000).
- Grillitsch, Karl; Guger, Alois; Haydn, Reinhard; Wolf, Walter, Einkommensdaten 1992 aus der Sozialversicherung, in: Statistische Nachrichten 48/12 (1993) 1094-1106.
- Hartmann, Michael; Kopp, Johannes, Elitenselektion durch Bildung oder durch Herkunft? Der Zugang zu Führungspositionen in der deutschen Wirtschaft, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 53/3 (2001) 436-466.
- Helberger, Christof; Stobernack, Michael; Vorholt, Hubert, Determinanten der Branchenlohnstruktur, in: Hauser, Richard; Hochmuth, Uwe; Schwarzer, Johannes (Hrsg.), Mikroanalytische Grundlagen der Gesellschaftspolitik. Band 1 (Berlin 1994) 197-213.
- Hübler, Olaf, Was unterscheidet Freiberufler, Gewerbetreibende und abhängig Beschäftigte? Eine ökonometrische Untersuchung über Gruppenheterogenität, Einkommensdeterminanten und Statuswechsler, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 24/1 (1991) 101-114.
- Kalmijn, Matthijs; Lippe van der, Tanja, Types of schooling and sex differences in earnings in the Netherlands, in: European Sociological Review 13/1 (1997) 1-15.
- Mesch, Michael, Lohn und Lebensalter. Berufslaufbahnen und Einkommensprofile in Österreich 1980 und 1990, in: Arbeit und Wirtschaft 46/9 (1992) 44-48.
- Meulemann, Heiner, Schullaufbahn, Ausbildungskarrieren und die Folgen im Lebensverlauf. Der Beitrag der Lebenslaufforschung zur Bildungssoziologie, in: Mayer, Karl-Ulrich (Hrsg.), Lebensverläufe und sozialer Wandel, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 31 (Opladen 1990) 89-117.
- Schasse, Ulrich; Vathauer, Manfred, Betriebszugehörigkeitsdauer und Einkommenshöhe. Senioritätsentlohnung oder Job-Matching, in: Gerlach, Knut; Hübler, Olaf (Hrsg.), Betriebszugehörigkeitsdauer und Mobilität: Theoretische und empirische Analysen (=Arbeitspapiere aus dem Arbeitskreis SAMF, Paderborn 1990).
- Shapiro, Carl; Stiglitz, Joseph E., Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device, in: American Economic Review 74/4 (1984) 433-444.
- Statistik Austria, Statistisches Jahrbuch Österreich (Wien 1986-2003).
- Terwey, Michael, Klassenlagen als Determinanten von Einkommensungleichheit, in: Zeitschrift für Soziologie 13/2 (1984) 134-144.

Zusammenfassung

In diesem Beitrag wird untersucht, welche Faktoren das Einkommen abhängig Erwerbstätiger in Österreich bestimmen und wie sich die einzelnen Faktoren in den Jahren 1986, 1993 und 2003/04 verändert haben. Datengrundlage ist der Soziale Survey Österreich; in dieser Erhebung wurden 1986, 1993 sowie 2003/04 jeweils rund 2.000 ÖsterreicherInnen befragt. Inhaltlich zeigt sich eine Bedeutungszunahme von erworbenen Merkmalen. Das Ausbildungsniveau wurde über die Jahre hinweg immer bedeutender, vor allem bei Frauen. Die soziale Herkunft war nur 1986 relevant, ist es heute aber nicht mehr.



Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft

Register zu

93

„Wirtschaft und Gesellschaft“ 1987-2004 und
„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“

AK
Wien

Ein kostenloses Exemplar des Registerbandes kann bestellt werden bei: irene.ziegler@akwien.at

Volkswirtschaftliche Auswirkungen der Ökostromförderung in Österreich¹

Hans-Joachim Bodenhöfer, Norbert Wohlgemuth, Markus Bliem,
Anneliese Michael, Klaus Weyerstraß

1. Die Österreichische Einspeiseregulung

Im Zuge der Liberalisierung des Elektrizitätsmarktes erfolgte in Österreich auch eine Neugestaltung der Förderaktivitäten des Bundes zum Ausbau erneuerbarer Energieträger. Mit dem Inkrafttreten des Elektrizitätswirtschafts- und -organisationsgesetzes (EIWOG) im Jahr 1998 wurde eine Abnahmepflicht für Strom aus erneuerbaren Energieträgern durch Betreiber von Verteilernetzen in Verbindung mit festgelegten Mindesteinspeisetarifen eingeführt. Umfassende Novellierungen des EIWOG im Jahr 2001 durch das Energieliberalisierungsgesetz² sowie im Jahr 2002 durch das Ökostromgesetz³ führten zu einer stufenweisen Anpassung der Ökostromförderung an neue Rahmenbedingungen und Zielsetzungen, wobei jedoch am Instrument der Einspeiseregulung festgehalten wurde.⁴

Das Ökostromgesetz in seiner aktuellen Fassung definiert das Ziel, den Anteil der erneuerbaren Energiequellen am Bruttoinlandsstromverbrauch von 70% (1997) auf 78,1% im Jahr 2010 zu steigern. Der im Gesetz angegebene Referenzwert von 78,1% für die inländische Stromproduktion aus erneuerbaren Energieträgern soll mit 62% aus Großwasserkraft, 9% aus Kleinwasserkraft, 4% aus Ökostromanlagen und 2-3% aus sonstigen erneuerbaren Energieträgern, die keine Förderung erhalten, erreicht werden. Auf Grundlage des Ökostromgesetzes wird vom zuständigen Bundesminister eine Einspeisetarif-Verordnung⁵ erlassen, welche u. a. die Festsetzung der Preise für die Abnahme elektrischer Energie aus Ökostromanlagen festlegt. Weitere Eckpunkte des Ökostromgesetzes sind:

- eine Abnahme- und Vergütungspflicht für Stromversorger;
- der Einspeisetarif gilt im Regelfall dreizehn Jahre ab Inbetriebnahme der Anlage, um einen ausreichenden Vertrauensschutz für Neuinvestitionen zu gewährleisten;
- eine Belastungsobergrenze der Stromverbraucher, um den Finanzierungsaufwand zu kontrollieren.
- Der Förderungsaufwand wird durch Stromhändler und Endverbraucher finanziert.

2. Volkswirtschaftliche Effekte der Ökostromförderung

Die mit der Förderung des weiteren Ausbaus alternativer Energien verbundenen Wirkungen lassen sich in Investitions-, Betriebs- und Verdrängungseffekte gliedern. Zunächst lösen Investitionen in Erzeugungskapazitäten über die damit verbundene Nachfrage nach Sachgütern und Dienstleistungen direkte volkswirtschaftliche Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekte in den betroffenen Wirtschaftssektoren aus. Direkte volkswirtschaftliche Effekte gehen von Investitionen in Güter und Dienstleistungen aus, die unmittelbar mit der Errichtung (Planung, Finanzierung, Bau etc.) einer Ökostromanlage in Zusammenhang stehen.

Eine hoch entwickelte Volkswirtschaft ist von einer vielfältigen sektoralen Verflechtung und durch weitgehende Arbeitsteilung gekennzeichnet. Daher induziert ein Nachfrageimpuls über die Vorleistungsverflechtung zusätzlich indirekt Wertschöpfung und Beschäftigung. Die Nachfrage nach Vorleistungen löst in den betroffenen Sektoren zusätzliche Produktion und Beschäftigung aus und zieht weitere Vorleistungsbezüge nach sich. Eine höhere Beschäftigung und ein höheres Einkommen führen zu mehr Konsumausgaben und lösen damit wiederum sekundäre oder multiplikative Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekte aus.

Von Investitionen in die Errichtung von Ökostromanlagen profitieren somit über die Produktionsverflechtung der Wirtschaft auch solche Wirtschaftsbereiche, die nicht unmittelbar mit der Planung und Errichtung von Ökostromanlagen in Zusammenhang stehen. Wesentlich ist, dass Investitionseffekte nur einmalig, d. h. zum Zeitpunkt der Errichtung einer Ökostromanlage auftreten.

Mit dem Betrieb einer Ökostromanlage sind über die gesamte Laufzeit (spezifische Lebensdauer) der Anlage ebenfalls Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekte verbunden. Neben notwendigen Wartungs- und Reparaturarbeiten ist vor allem die Erbringung von Dienstleistungen für Verwaltung, Versicherung etc. von Bedeutung. Erfolgt die Stromerzeugung unter Verwendung von Brennstoffen (z. B. Biomasse-Anlagen), hängen die Betriebskosten primär von den entsprechenden variablen Kosten, d. h. den verwendeten Brennstoffen und den Brennstoffpreisen sowie von der effektiven jährlichen Betriebszeit (Volllaststunden) ab. Für Verbrennungsanlagen ist daher charakteristisch, dass die Summe der Betriebskosten über die Anlagenlebensdauer erheblich über den einmalig auftretenden Investitionskosten liegt. Für die Berechnung der Betriebseffekte sind folglich jene Wirtschaftssektoren von besonderem Interesse, die für die Brennstoffgewinnung bzw. -aufbereitung verantwortlich sind. Windkraft, Photovoltaik oder Kleinwasserkraftanlagen weisen im Unterschied dazu einen hohen fixen Betriebskostenanteil auf. Analog zum Investitionseffekt setzt sich auch der Betriebseffekt aus direkten und indirekten

volkswirtschaftlichen Effekten zusammen, da über die Vorleistungsverflechtung auch solche Sektoren Sachgüter und Dienstleistungen zuliefern, die nicht unmittelbar mit dem laufenden Betrieb der Anlagen in Zusammenhang stehen. Ebenso spielen die sekundären Effekte eine Rolle, die aus der Konsumnachfrage der zusätzlich Beschäftigten resultieren.

Die positiven Investitions- und Betriebseffekte bilden zusammen den Bruttoeffekt der Förderung alternativer Energien. Durch die Förderung der Erzeugung alternativer Energie werden die Endverbraucher jedoch mit höheren Stromkosten belastet, was mit einem Einkommensentzugseffekt verbunden ist. Den positiven Nachfrageimpulsen durch die Errichtung und den Betrieb von Ökostromanlagen stehen somit negative Nachfrageeffekte auf Grund der Subventionierung von Ökostrom über höhere Preise gegenüber. Dieser Einkommensentzugseffekt kann aus den geltenden Vergütungssätzen, der Energieproduktion und dem Marktpreis für Strom abgeschätzt werden (die Differenz zwischen dem Vergütungssatz und dem Marktpreis für konventionell erzeugten Strom wird mit dem Ökostromvolumen multipliziert). Die Kosten der Ökostromförderung werden von den Verbrauchern (Unternehmen und private Haushalte) entsprechend ihrer Anteile am Stromverbrauch getragen. Vereinfachend kann angenommen werden, dass die betroffenen Unternehmen die Mehrbelastungen letztendlich auf die Güterpreise abwälzen können und die höheren Stromkosten damit von den Konsumenten getragen werden. Auch sinkende Unternehmensgewinne und geringere Kapitalerträge – bei fehlender Überwälzbarkeit der höheren Stromkosten – belasten letztlich die Konsumenten als Eigentümer der Unternehmen. Der Einkommensentzugseffekt kann daher für die private Konsumnachfrage unter Berücksichtigung der Sparquote und unter Anwendung des durchschnittlichen Konsumvektors berechnet werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Teil der Konsumnachfrage über importierte Konsumgüter und Dienstleistungen ins Ausland abfließt.

3. Berechnung der Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekte

Mit Hilfe der Input-Output-Analyse erfolgte eine Abschätzung der volkswirtschaftlichen Effekte der Ökostromförderung. Dabei stellt sich die Frage, mit welchem Wert der Ökostrom in die Berechnungen eingeht. Diesem Problem widmet sich der folgende Abschnitt.

3.1 Energiewirtschaftlicher Wert von Ökostrom

Der energiewirtschaftliche Wert einer kWh Ökostrom kann nicht in jedem Fall einer kWh konventionell erzeugten Stroms gleichgesetzt werden, da die Produktion und Einspeisung von Strom aus Windkraft- und Photo-

voltaikanlagen nur bedingt planbar ist. Um ein hohes Niveau an Versorgungszuverlässigkeit zu gewährleisten, ist es notwendig, jederzeit zusätzliche Regelleistung bereit zu halten.⁶ Mit steigendem Anteil von Strom aus erneuerbaren Energieträgern an der Gesamtstromproduktion nehmen auch der Bedarf an Reservekapazitäten und die Häufigkeit von Anfahrvorgängen zu.

Im Unterschied zu konventionellen Stromerzeugungstechnologien ist die Nutzung erneuerbarer Energien (insbesondere der Windkraft) stark standortabhängig. Um den Strom zu den Verbrauchszentren zu transportieren, ist ein Netzausbau erforderlich. Dieser löst zwar ebenfalls Investitionseffekte aus, führt aber gleichzeitig zu teils erheblichen Mehrkosten für die Versorgungsunternehmen. Die unbeständige Einspeisung von Ökostrom und die damit einhergehende unstetige Fahrweise konventioneller Kraftwerke führten in der Vergangenheit zu einer steigenden Volatilität des Strompreises und erhöhten die Kosten des Risikomanagements. Bei Biomasse- und Kleinwasserkraftanlagen kann das Problem einer schwankenden Produktion weitgehend vernachlässigt werden.

Ein für den energetischen Wert von Ökostrom zu beachtender Faktor ist die bevorstehende Einführung eines europaweiten Emissionszertifikatshandels. Dadurch wird sich in Zukunft die Erzeugung von Strom aus fossilen Energieträgern verteuern. Durch den Einsatz erneuerbarer Energieträger können diese Mehrbelastungen kompensiert werden. Die Höhe der mit der Einführung der Emissionsrechte verbundenen Zusatzkosten hängt u. a. von der künftigen Preisentwicklung der in den Kraftwerken zum Einsatz kommenden Brennstoffe sowie vom CO₂-Zertifikatspreis ab. Realistischerweise kann davon ausgegangen werden, dass eine Tonne CO₂ zu einem Preis von € 8-10 gehandelt werden wird.⁷

Bei einem Zertifikatsmarktpreis⁸ von € 10 pro Tonne CO₂ und unter der Annahme dass pro Kilowattstunde rund 0,310 kg⁹ CO₂ emittiert werden, würde sich die Herstellung von Strom aus fossilen Energieträgern durch Einführung eines Emissionshandelssystems folglich um 0,3 Cent/kWh verteuern. Die Einspeiseregelung für Ökostrom kann somit als Ausgleichszahlung interpretiert werden, da mit dieser Energie höhere CO₂-Emissionen im europäischen Kraftwerkspark vermieden werden. Die CO₂-Einsparungen müssen jedenfalls dem energetischen Wert von Ökostrom gutgeschrieben werden.

Durch die Einspeisung von Ökostrom kommt es zur Substitution von konventionell erzeugtem Strom, sodass höheren Kosten für Ökostrom Einsparungen durch einen geringeren Verbrauch konventionell erzeugten Stroms gegenüberstehen. Entsprechend der verwendeten Erzeugungstechnologie (Gaskraftwerke, Kohlekraftwerke, Wasserkraft etc.) kommt es zu einer Einsparung von fossilen Brennstoffen bzw. zu einer generellen Verringerung der variablen Kosten dieser Kraftwerke. Im Verhältnis zum

Subventionsaufwand für Ökostrom sind diese Einsparungseffekte jedoch gering. Zu einer wesentlichen Abschwächung des Einspareffektes führt auch die notwendige Vorhaltung von flexiblen Erzeugungskapazitäten, denn mit zunehmendem Ökostromanteil ist ein tendenziell steigender Bedarf an Regelleistung verbunden.

Durch den Einsatz von Ökostrom können grundsätzlich variable (primär Brennstoffkosten) und fixe Kosten im konventionellen Kraftwerkspark eingespart werden. Auf Grund eines eher geringen Leistungskredites¹⁰ (bei Windkraft und Photovoltaik) ist das Einsparungspotenzial bei den Fixkosten gering. Untersuchungen, bezogen auf den deutschen Kraftwerkspark, zeigen, dass die Einsparungen bei den variablen Kosten zwischen € 21 und € 27 bzw. bei den fixen Kosten zwischen € 3 und € 5 je zusätzlich eingespeister MWh Ökostrom betragen.¹¹ Die tatsächliche Einsparung entspricht allgemein zumindest den variablen Kosten des teuersten in Betrieb befindlichen Kraftwerkes.¹²

Der Wert einer kWh Ökostrom entspricht somit dem aktuellen Marktpreis abzüglich der Zusatzkosten für Regelernergie, Netzausbau etc., mindestens jedoch den eingesparten variablen Kosten im übrigen Kraftwerksbereich.

3.2 Die Ergebnisse

Die Analyse der Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekte wird in zwei Schritten durchgeführt. Zuerst wurden die Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekte für eine „Standardanlage“ je Technologie berechnet.¹³ Um die einzelnen Ergebnisse vergleichbar zu machen, werden die Ergebnisse auf eine Energieerzeugung von 2 GWh normiert. Da nach derzeitiger Rechtslage die Einspeisetarife für dreizehn Jahre gewährt werden, sind in Tabelle 1 und Tabelle 2 die Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekte sowohl für den Zeitraum der wirtschaftlichen Nutzungsdauer¹⁴ als auch über 13 Jahre separat angegeben.¹⁵

Für die Berechnungen wird unterstellt, dass Anlagenbetreiber auch nach Ablauf der Förderperiode die eine Einspeisevergütung in Höhe der Betriebskosten erhalten, sofern diese über dem Wert des Ökostroms liegen. Dies betrifft sämtliche Technologien mit Ausnahme der Windenergie, der Kleinwasserkraft sowie der Verstromung von Klär- und Deponiegas. Bei den übrigen Technologien fällt auch nach Ende des 13-jährigen ursprünglichen Unterstützungszeitraums ein Einkommensentzugseffekt in Höhe der Differenz zwischen den – verringerten – Einspeisetarifen und dem Wert des Ökostroms an.

Im Hinblick auf die Beschäftigung und die Wertschöpfung ist der Gesamteffekt bei sämtlichen Technologien, mit Ausnahme der Windkraft und Photovoltaik, positiv. Im Bereich der Windenergienutzung überwiegt zu-

Tabelle 1: Beschäftigungseffekte normiert auf Energieerzeugung von 2 GWh in Personenjahren (Vollzeitäquivalente)

	Investitionseffekt einmalig	Betriebseffekt 20 Jahre	Einkommens- entzugseffekt 13 bzw. 20 Jahre**	Gesamt- effekt	Gesamt- effekt nach 13 Jahren
Windkraft	7,3	13,1	-21,6	-1,2	-6,4
Photovoltaik	133,5	25,1	-233,5	-74,9	-77,0
Kleinwasserkraft	17,7	7,4	-2,4	22,8	17,1
Biomasse (Waldhackgut)	15,8	66,2	-65,1	16,8	13,2
Biogas	13,8	134,6	-56,0	92,4	57,7
Biomasse flüssig	16,9	113,5	-36,0	94,4	64,6
Klär-/Deponiegas	10,7	4,2	-9,9	4,9	2,9

** 13 Jahre bei Windkraft, KWKW, Klär- u. Deponiegas; 20 Jahre bei den übrigen Technologien

nächst der einmalige Investitionseffekt. Durch den negativen Einkommensentzugseffekt, der betragsmäßig den positiven Betriebseffekt übersteigt, wird der Gesamteffekt im Zeitablauf immer kleiner und nach einigen Jahren negativ. Nach Ablauf der Subventionierung und nach Wegfall des negativen Einkommensentzugseffekts verbessert sich die Gesamtbilanz wieder.

Abbildung 1 zeigt die über die Zeit kumulierten Beschäftigungseffekte exemplarisch für die Windkraft. Neben dem Gesamteffekt sind auch der Investitionseffekt, der Betriebseffekt und der Einkommensentzugseffekt angegeben. Die senkrechte Linie in der Abbildung verdeutlicht die Situation nach dreizehn Jahren, d. h. am Ende des derzeit gesetzlich fixierten Förderzeitraums.

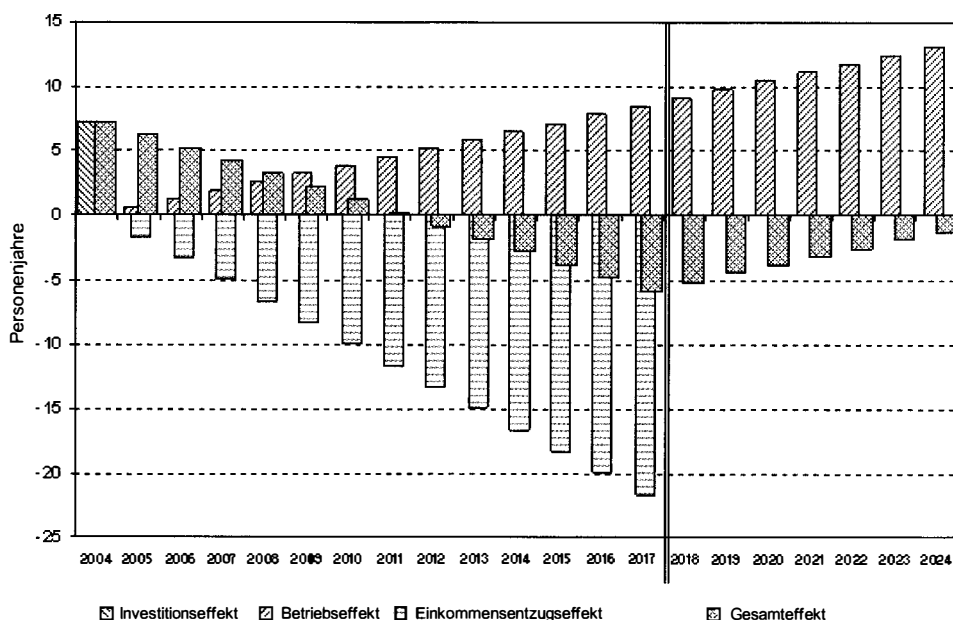
Besonders ungünstig fällt der ökonomische Effekt der Ökostromunterstützung im Bereich Photovoltaik aus. Die Förderung der Errichtung und des Betriebs einer Photovoltaikanlage, die 2 GWh Strom erzeugt, ist auf Grund des Einkommensentzugseffekts einer hohen Förderungsintensität mit einer Reduktion der Beschäftigung in Österreich im Ausmaß von 74,9 Personenjahren verbunden. Im Inland verringert sich die Wertschöpfung durch die Photovoltaikförderung insgesamt um 3,2 Mio. €, während im Ausland per saldo eine positive Wertschöpfung in Höhe von 1,2 Mio. € generiert wird. Die insgesamt negative Bilanz dieser Technologie ist darauf zurückzuführen, dass die Kosten für die Erzeugung von Strom mittels Photovoltaik derzeit weit über dem Marktpreis für Strom liegen. Die damit notwendige hohe Einspeisevergütung führt zu einer erheblichen Reduktion des für den sonstigen Konsum verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte. Daraus resultiert ein negativer Einkommensentzugseffekt, der die positiven Auswirkungen, die mit der Errichtung und dem Betrieb der

Tabelle 2: Wertschöpfungseffekte normiert auf Energieerzeugung von 2 GWh (in 1.000 Euro)

	Investitions- effekt einmalig		Betriebseffekt 20 Jahre		Einkommens- entzugseffekt 13 bzw. 20 Jahre**		Gesamteffekt		Gesamteffekt nach 13 Jahren	
	Inland	Ausland	Inland	Ausland	Inland	Ausland	Inland	Ausland	Inland	Ausland
Windkraft	419,8	216,1	735,6	214,7	-1.163,0	-340,1	-7,6	90,7	-299,0	5,7
Photovoltaik	7.722,3	4.146,0	1.681,8	597,3	-12.589,8	-3.547,8	-3.185,8	1.195,6	-3.410,1	1.046,0
Kleinwasserkraft	988,5	386,1	409,1	144,6	-127,6	-37,3	1.270,0	493,4	955,8	387,3
Biomasse (Waldhackgut)	889,1	389,5	3.515,6	703,1	-3.508,3	-1.026,1	896,4	66,5	717,5	127,9
Biogas	771,2	305,5	2.945,2	926,5	-3.018,9	-882,9	697,6	349,0	333,8	219,9
Biomasse flüssig	949,0	398,0	2.635,4	789,2	-1.938,3	-566,9	1.646,1	620,2	1.255,1	499,5
Klär-/Deponiegas	607,6	279,0	231,0	87,2	-533,0	-155,9	305,6	210,3	190,8	169,9

** 13 Jahre bei Windkraft, KWK, Klär- u. Deponiegas; 20 Jahre bei den übrigen Technologien

Abbildung 1: Kumulierte Beschäftigungseffekte (in Personenjahren – VZÄ) über die Nutzungsdauer für einen normierten Stromertrag von 2 GWh aus Windkraft



Photovoltaikanlage einhergehen, mehr als kompensiert. Da nur ein geringer Teil der Konsumgüter direkt oder indirekt importiert wird, fällt der negative Einkommensentzugseffekt vornehmlich in Österreich an. Aus diesem Grund ist der Wertschöpfungseffekt, der dem Ausland zugute kommt, positiv.

Die Einspeisevergütung für die Stromerzeugung mit Kleinwasserkraftwerken liegt nur wenig über dem in der vorliegenden Studie zugrunde gelegten Marktpreis von 3 Cent/kWh. Daher ist bei dieser Technologie nur eine geringe Subventionierung erforderlich. Folglich fällt der negative Einkommensentzugseffekt kaum ins Gewicht, und der Gesamteffekt ist deutlich positiv.

Auch mit der Stromerzeugung aus Biogas und Biomasse werden insgesamt positive gesamtwirtschaftliche Wirkungen erzielt. Im Fall der Biomasse fallen vor allem die Kosten für den Brennstoff ins Gewicht. Falls sich die Ökostromerzeugung in Zukunft verstärkt auf die Verwertung von Biomasse konzentriert, dürfte die steigende Nachfrage nach Biomasse zu Preiserhöhungen, aber auch zu steigenden Importen für diese Brennstoffe führen. Damit würde zwar der positive Betriebseffekt, aber wegen des verstärkten Förderungsbedarfs auch der negative Einkommensentzugseffekt zunehmen.

3.3 Sensitivitätsanalyse

Änderungen in den relevanten Parametern wie Strommarktpreis, Emissionszertifikatspreis oder Einspeisetarif beeinflussen den Einkommensentzugseffekt und somit die Höhe des Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffektes. Steigt, beispielsweise als Folge weiter anziehender Ölpreise, in Zukunft der Marktpreis für konventionell erzeugten Strom und reduziert sich damit die Differenz zwischen dem Marktpreis und der Einspeisevergütung für Ökostrom, so würde dies zu einer Verringerung des negativen Einkommensentzugseffekts führen und sich die Bilanz zugunsten der Ökostromproduktion verschieben. Gleiches gilt für den Fall, dass der Preis für CO₂-Zertifikate zunimmt. Eine solche Entwicklung würde den Wert des Ökostroms erhöhen und die notwendige Subventionierung und damit den negativen Einkommensentzugseffekt entsprechend verringern. Tabelle 3 zeigt die Beschäftigungseffekte bei einem Strompreis von 4 Cent/kWh.

Tabelle 3: Beschäftigungseffekte normiert auf Energieerzeugung von 2 GWh (Marktpreis 4 Cent/kWh)
in Personenjahren (Vollzeitäquivalente)

	Investitionseffekt einmalig	Betriebseffekt 20 Jahre	Einkommens- entzugseffekt 13 bzw. 20 Jahre**	Gesamt- effekt	Gesamt- effekt nach 13 Jahren
Windkraft	7,3	13,1	-19,3	1,1	-4,1
Photovoltaik	133,5	25,1	-229,9	-71,3	-74,7
Kleinwasserkraft	17,7	7,4	1,5	26,7	20,9
Biomasse (Waldhackgut)	15,8	66,2	-59,1	22,8	17,1
Biogas	13,8	134,6	-50,0	98,4	61,6
Biomasse flüssig	16,9	113,5	-30,0	100,4	68,5
Klär-/Deponiegas	10,7	4,2	-6,0	8,8	6,8

** 13 Jahre bei Windkraft, KWKW, Klär- u. Deponiegas; 20 Jahre bei den übrigen Technologien

Bei einem Strompreis von 4 Cent/kWh führt die Windkraftnutzung zu positiven Beschäftigungseffekten über die gesamte Nutzungsdauer. Der positive Einkommensentzugseffekt im Fall der Kleinwasserkraft lässt sich damit erklären, dass die auf die Anlagenlaufzeit hochgerechneten CO₂-Einsparungen dem energetischen Wert von Ökostrom gutgeschrieben werden. Diese Gutschrift übersteigt den Einkommensentzugseffekt der Ökostrom-Subventionierung, da diese bei einem Strommarktpreis von 4 Cent/kWh vernachlässigbar gering ist. Somit stellen Kleinwasserkraftwerke eine volkswirtschaftlich kosteneffiziente Form der angebotsseitigen CO₂-Vermeidung im Stromsektor dar.

Wie eine weitere Sensitivitätsanalyse zeigt, sind mit der Windkraftnutzung erst bei einem derzeit unrealistisch hohen Preis für Emissionszertifikate von 20 €/t CO₂ – über die gesamte Nutzungsdauer von zwanzig Jahren gerechnet – positive volkswirtschaftliche Effekte verbunden. Um den hohen Einkommensentzugseffekt der Photovoltaikförderung zu kompensieren, müsste der CO₂-Preis auf über 400 €/t CO₂ klettern.

4. Die Kosten der Ökostromförderung

Gemäß Ökostromgesetz sind bis 2008 zumindest 9% des gesamten Stromverbrauchs in Österreich durch die Erzeugung in Kleinwasserkraftanlagen (< 10 MW) und 4% aus weiteren Ökostromanlagen (überwiegend Windkraft und Biomasse) zu decken. Um diese quantitativen Vorgaben zu erreichen, erhalten die Erzeuger von Ökostrom über dem Marktpreis liegende Einspeisevergütungen. Im Jahr 2003 trugen Kleinwasserkraftanlagen 6,73% zum gesamten Stromverbrauch von 50.004 GWh¹⁶ bei; der Anteil des sonstigen Ökostroms belief sich auf 1,16%. Für 2004 wird ein Anstieg des Stromverbrauchs um 1,6% auf 50.800 GWh prognostiziert. Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die dann zu erwartenden Einspeisemengen und Vergütungen der einzelnen Technologien.¹⁷

Tabelle 4: Prognose der Ökostromeinspeisemengen und Vergütungen in Österreich im Jahr 2004

Technologie	Einspeisemenge [GWh]	Durchschnittsvergütung [Cent/kWh]	Einspeisevergütung netto [Mio. €]	Subvention ²⁾ [Mio. €]
Kleinwasserkraft	4.029	4,50	181,3	60,4
Windkraft	1.050	7,75	81,4	49,9
Biomasse	250	10,50	26,3	18,8
Photovoltaik	15	58,50	8,8	8,3
Sonstige ¹⁾	90	6,20	5,6	2,9
Gesamt	5.434	5,58	303,3	140,3
Gesamt ohne KWKW	1.405	8,68	122,0	79,9

1) Geothermie, Klär- und Deponiegas

2) Einspeisetarif je kWh abzüglich Marktpreis, multipliziert mit der Einspeisemenge

Die in Tabelle 4 ausgewiesenen Werte für die Einspeisevergütung stellen nicht den Förderbeitrag, d. h. die Kostenbelastung der Endverbraucher, dar. Zu den angegebenen Werten sind noch Zuschläge für Ausgleichs-

energie, Technologiefördermittel sowie Verwaltungskosten zu addieren. Auf der anderen Seite ist die Subvention für Ökostrom nicht mit der Einspeisevergütung identisch. Eine Förderung besteht nur in Höhe der Differenz zwischen der Einspeisevergütung und dem Marktpreis. Unterstellt man einen Marktpreis von € 30 pro MWh, ergibt sich gemäß der Prognose für 2004 ein Förderbeitrag von € 66,8 Mio. für Kleinwasserkraft (einschließlich eines Technologieförderanteils von € 6,4 Mio.) und von € 103,8 Mio. für sonstigen Ökostrom.

Unter der Annahme eines tendenziell steigenden Marktpreises für Strom¹⁸ – insbesondere auf Grund höherer Preise für fossile Energieträger – würde die Belastung der Stromverbraucher bei unveränderten Bedingungen der Ökostromförderung von rd. € 140 Mio. im Jahr 2004 (ca. € 80 Mio. für sonstigen Ökostrom und ca. € 60 Mio. für Kleinwasserkraft) bis 2008 auf rd. € 209 Mio. (ca. € 156 Mio. für sonstigen Ökostrom und ca. € 53 Mio. für Kleinwasserkraft) ansteigen. Für das Jahr 2004 wird eine Zunahme des Anteils der Stromerzeugung aus Ökostromanlagen¹⁹ (ohne Kleinwasserkraft) auf 2,75% prognostiziert. Bereits das 4%-Ziel, welches 2005 erreicht werden dürfte, wird den im derzeitigen Ökostromgesetz vorgesehenen Finanzierungsrahmen sprengen.

Mit der Einspeisevergütung soll der breite Einsatz regenerativer Energien gefördert werden, obwohl deren Kosten noch weit über dem Marktpreis liegen. Mit der Förderung ist jedoch die Erwartung verbunden, dass es mittelfristig zu Kostensenkungen durch technischen Fortschritt und Lernkurveneffekte kommt. Dies gilt insbesondere für Photovoltaik und Windenergie. In dem Ausmaß, in dem solche Kostensenkungen realisiert werden, können die Einspeisevergütungen zurückgeführt werden. Der im Jahr 2005 startende Emissionshandel mit CO₂-Zertifikaten führt dazu, dass die externen Kosten der CO₂-Emissionen in zunehmendem Ausmaß internalisiert werden und der Aufwand für die Subventionierung des CO₂-freien Ökostroms abnimmt. Auch unter Berücksichtigung dieser beiden Aspekte wird die Ökostromerzeugung in absehbarer Zeit noch nicht wettbewerbsfähig sein und einer Subventionierung bedürfen. Ein massiver Ausbau der Nutzung regenerativer Energien zur Elektrizitätsversorgung wird unter den derzeitigen Rahmenbedingungen (Belastungsgrenze im Ökostromgesetz) somit bald auf Grenzen der Finanzierbarkeit und der sozialen Akzeptanz stoßen.

Die sehr dynamische Entwicklung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energieträgern in Österreich²⁰ und ein damit verbundener starker Anstieg des Subventionsbedarfs in den letzten beiden Jahren sowie zahlreiche Kritik an der Effizienz der eingesetzten Mittel waren der Ausgangspunkt für den im Herbst 2004 vorgelegten Regierungsentwurf für eine Novelle des Ökostromgesetzes.²¹ Kernelement des neuen Förderregimes sind:

- eine Anhebung des Ökostromziels: bis zum Jahr 2010 sollen 7% des inländischen Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energieträgern stammen;
- die Begrenzung und Orientierung der Förderung an zur Verfügung stehenden Mitteln;
- die Einführung eines Ausschreibungsverfahrens für Windkraft in Verbindung mit degressiven Einspeisetarifen. Für die übrigen Technologien gilt das Prinzip „*first come, first serve*“;
- eine Reduzierung des garantierten Förderzeitraumes (statt dreizehn Jahren künftig nur mehr zehn Jahre).

5. Schlussbemerkung

Durch die in Österreich geltende Regelung fixer Einspeisetarife für Strom aus erneuerbaren Energieträgern konnte in den letzten Jahren ein massiver Zuwachs bei neuinstallierten Kapazitäten verzeichnet werden. Ein weiterer Anstieg der Ökostromerzeugung ist jedoch mit einer steigenden Belastung der Stromkunden verbunden und wirft die Frage nach den volkswirtschaftlichen Kosten und der politischen Durchsetzbarkeit auf. Die Schere zwischen den prognostizierten Kosten der Ökostromförderung und den verfügbaren Finanzierungsmitteln wird sich künftig weiter öffnen. Zudem zeigen die Ergebnisse der Input-Output-Analyse, dass mit der Unterstützung der Stromerzeugung aus Kleinwasserkraft, Biomasse sowie Klär- und Deponiegas per Saldo positive Wertschöpfungs- und Beschäftigungseffekte erzielt werden, nicht jedoch bei Wind- und Photovoltaikanlagen. Nicht zuletzt deshalb ist eine Adaptierung der geltenden Förderung notwendig. Die vorliegende Novelle des Ökostromgesetzes stellt eine sinnvolle Weiterentwicklung des derzeitigen Fördersystems dar. Durch das geplante Ausschreibungssystem der Fördervergabe für Windkraft kann die Förderung auf kostengünstige Anlagen beschränkt werden und in Verbindung mit degressiven Tarifen für eine höhere Effizienz sowie für eine Planbarkeit des künftigen Förderbedarfs sorgen. Warum das Ausschreibungsverfahren lediglich auf den Bereich der Windkraft Anwendung finden und alle anderen Technologien nach dem Prinzip „*first come, first serve*“ behandelt werden sollen, ist aus ökonomischer Sicht nicht nachvollziehbar. Ebenso erscheint es wenig sinnvoll, die Anwendung der Photovoltaik – die derzeit weit davon entfernt ist, konkurrenzfähig zu sein – weiterhin durch eine Einspeiseregulierung zu unterstützen.

Anmerkungen

- ¹ Der Artikel basiert auf einer Studie des IHS Kärnten im Auftrag der E-Control GmbH (IHS Kärnten, 2004).
- ² Elektrizitätswirtschafts- und -organisationsgesetz (EIWOG), BGBl. I Nr. 143/1998, idF. BGBl. I Nr. 121/2000 [Artikel 7 Energieliberalisierungsgesetz].
- ³ Bundesgesetz, mit dem Neuregelungen auf dem Gebiet der Elektrizitätserzeugung aus erneuerbaren Energieträgern und auf dem Gebiet der Kraft-Wärme-Kopplung erlassen werden (Ökostromgesetz). BGBl. Nr. 149/2002.
- ⁴ Als Ausnahme muss die kurzfristige Einführung eines Zertifikatshandels für Kleinwasserkraftwerke im Jahr 2003 genannt werden.
- ⁵ Verordnung des Bundesministers für Wirtschaft und Arbeit, mit der Preise für die Abnahme elektrischer Energie aus Ökostromanlagen festgesetzt werden, BGBl. II Nr. 508/2002.
- ⁶ EWI, IE, RWI (2004).
- ⁷ Zur aktuellen Entwicklung der Preise siehe www.pointcarbon.com; Point Carbon berichtet regelmäßig über den CO₂-Emissionszertifikatemarkt in der Europäischen Union.
- ⁸ Der Zertifikatsmarktpreis entspricht den Grenzkosten der Emissionsvermeidung in den verpflichteten Wirtschaftssektoren.
- ⁹ Der Emissionsfaktor wurde mit dem Computerprogramm GEMIS (Globales Emissions Modell Integrierter Systeme) berechnet. Die GEMIS Datenbank umfasst 17 europäische Staaten. Diese sind für die Stromhandelsverflechtung Österreichs weitgehend repräsentativ. Im Durchschnitt werden 401,56 kg CO₂-Emissionen pro MWh produzierter Elektrizität emittiert. Da die GEMIS Daten eine Ökobilanz für die gesamte Stromproduktion darstellt (einschließlich z. B. des Transports fossiler Brennstoffe), für den Emissionshandel jedoch lediglich die direkten Kraftwerksemissionen relevant sind, muss ein Abschlag vorgenommen werden.
- ¹⁰ Dieser gibt an, wie viel konventionelle Erzeugungskapazität – bei konstanter Versorgungssicherheit – durch Ökostromkapazitäten ersetzt werden kann. Ein Wert von 10% bedeutet, dass 1 MW Ökostrom-Kapazität installiert werden muss, um 100 kW konventionelle Kapazität zu ersetzen.
- ¹¹ EWI, IE, RWI (2004).
- ¹² Pfaffenberger, Hille (2004).
- ¹³ Hinsichtlich spezifischer Annahmen siehe IHS Kärnten (2004).
- ¹⁴ Bei Kleinwasserkraftwerken wird eine wirtschaftliche Nutzungsdauer von 30 Jahren angenommen. Bei allen anderen Technologien eine Nutzungsdauer von 20 Jahren.
- ¹⁵ Es wird berücksichtigt, dass die CO₂-Einsparung wegfällt, falls die Anlagen nach 13 Jahren stillgelegt werden.
- ¹⁶ Förderbeitragspflichtige Abgabemenge exklusive Netzverlust, Eigenverbrauch und 16 2/3 Hz Netz der ÖBB; vgl. Homepage der E-Control GmbH: Richtwerte der zu erwartenden Ökostromentwicklung.
- ¹⁷ E-Control GmbH (2004a).
- ¹⁸ Es wird angenommen, dass der Strommarktpreis bis zum Jahr 2008 auf 3,4 Cent/kWh steigt und 2012 ein Niveau von 3,8 Cent/kWh erreicht.
- ¹⁹ Bezogen auf die Stromabgabe an Endverbraucher aus öffentlichen Netzen.
- ²⁰ Das ursprünglich für 2008 festgeschriebene Mengenziel für Ökostrom wird voraussichtlich bereits im Jahr 2005 erreicht werden.
- ²¹ Bundesgesetz, mit dem das Ökostromgesetz, das Elektrizitätswirtschafts- und -organisationsgesetz und das Energie-Regulierungsbehördengesetz geändert werden. Regierungsvorlage für eine Novelle zum Ökostromgesetz vom 7. Oktober 2004.

Literatur

- E-Control GmbH, Aktualisierungen zum Gutachten vom 28. Oktober 2003 zur Bestimmung der Förderbeiträge für Kleinwasserkraft und sonstige Ökoanlagen für 2004 (Wien 2004).
- EWI, IE, RWI, Gesamtwirtschaftliche, sektorale und ökologische Auswirkungen des Erneuerbare Energie Gesetzes (EEG) (=Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit, Endbericht, 2004).
- IEA, CO₂ Emissions from fuel combustion – 2003 Edition (Paris 2003a).
- IEA, Emissions trading and possible impacts on investment decisions in the power sector (=IEA information paper, IEA/OECD, Paris 2003b).
- IHS Kärnten, Bewertung der volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Unterstützung von Ökostrom in Österreich (Klagenfurt 2004).
- Pfaffenberger W., Hille, M., Investitionen im liberalisierten Energiemarkt: Optionen, Marktmechanismen, Rahmenbedingungen (=Abschlussbericht, Bremer Energie Institut, Bremen 2004).

Zusammenfassung

Mit der Errichtung und dem Betrieb von Ökostromanlagen sind positive Beschäftigungs- und Wertschöpfungseffekte verbunden. Durch die Subventionierung der Stromerzeugung werden die Endverbraucher jedoch mit höheren Stromkosten belastet, wodurch den positiven volkswirtschaftlichen Effekten negative Einkommensentzugseffekte gegenüberstehen. Die volkswirtschaftlichen Effekte der Ökostromförderung sind nicht in jedem Fall positiv zu bewerten, sondern sind stark abhängig von der betrachteten Technologie, dem Subventionsbedarf und der Subventionsdauer. Die derzeitige Einspeiseregulierung hat zur Folge, dass der jährliche Anstieg der Ökostromerzeugung mit einer rasch steigenden Belastung der Stromkunden verbunden ist. Die geringe Kosteneffizienz des derzeitigen Förderregimes und der stark steigende Finanzierungsbedarf machen somit eine Adaptierung der geltenden Förderung notwendig.

BERICHTE UND DOKUMENTE

Effekte ausländischer Übernahmen

**Wirkungen auf Wachstum und
Produktivität der
übernommenen österreichischen
Unternehmen**

**Michael Pfaffermayr,
Michael Wild, Christian Bellak**

1. Das Forschungsprojekt „Multi- nationale und österreichische Unternehmen“

Die Untersuchung zu den Effekten ausländischer Übernahmen ist nur ein Teilprojekt eines übergreifenden Forschungsbereiches zum Thema „Multinationale und österreichische Unternehmen“. Dem hier vorzustellenden Teilprojekt ist ein anderes zur Erklärung der Performanceunterschiede zwischen in- und ausländischen Unternehmen¹ vorangegangen. Derzeit wird das Projekt gerade mit Fallstudien zu den Effekten des Eigentumsüberganges fortgesetzt. Alle Projekte sind Teil einer seit dem Jahr 2003 bestehenden Kooperation zwischen der Abteilung „Wirtschaftspolitik“ der Arbeiterkammer Wien und dem Institut für Volkswirt-

schaftslehre an der WU Wien. Diese Projekte wurden nicht finanziell, sondern durch die Bereitstellung von Daten der Abteilung Betriebswirtschaft der AK Wien² unterstützt. Einen Schwerpunkt dieser Projekte bilden die jeweiligen wirtschaftspolitischen Konsequenzen der Ergebnisse. Eine Betrachtung der Diskussion um die Auswirkungen multinationaler Unternehmenstätigkeit führt nahezu unabhängig vom Zeitpunkt und vom jeweiligen Land sowie von der konkreten Ausgestaltung der Arbeitsbeziehungen zu dem Schluss, dass Multis gleichzeitig als ‚gut‘ und als ‚schlecht‘ für das Gastland³ beurteilt werden. Einerseits werden positive Wohlfahrtseffekte aufgrund von Wachstumswirkungen, die durch den Transfer von Technologie, Know-how und die Erweiterung des Kapitalstocks bedingt sind, erwartet. Andererseits werden nachteilige Wohlfahrtswirkungen durch zunehmende Anbieterkonzentration, eine Verschiebung der Einkommensverteilung zugunsten des Kapitals, Effekte auf Löhne⁴ und eine Verringerung der wirtschaftspolitischen Souveränität des Gastlandes befürchtet.

Nachdem heute der überwiegende Teil der Direktinvestitionen in Form von Übernahmen getätigt wird, werden positive Effekte insofern in Frage gestellt, als es sich dabei lediglich um einen Eigentumswechsel ohne Effekte handeln könnte bzw. der neue ausländische Eigentümer wertschöpfungsintensive Unternehmensfunktionen in das Ausland transferieren könnte. Von einer solchen volkswirtschaftlichen Betrachtungsweise ist die vorliegende Untersuchung insofern abzugrenzen, als hier

nicht die gesamtwirtschaftlichen, sondern nur die einzelwirtschaftlichen Effekte auf die übernommenen Unternehmen⁵ Gegenstand der Analyse sind.⁶ Der folgende Beitrag gibt einen Überblick zu den wesentlichsten Ergebnissen und den relevanten industriepolitischen Fragestellungen.

2. Entwicklung passiver Direktinvestitionen in Österreich

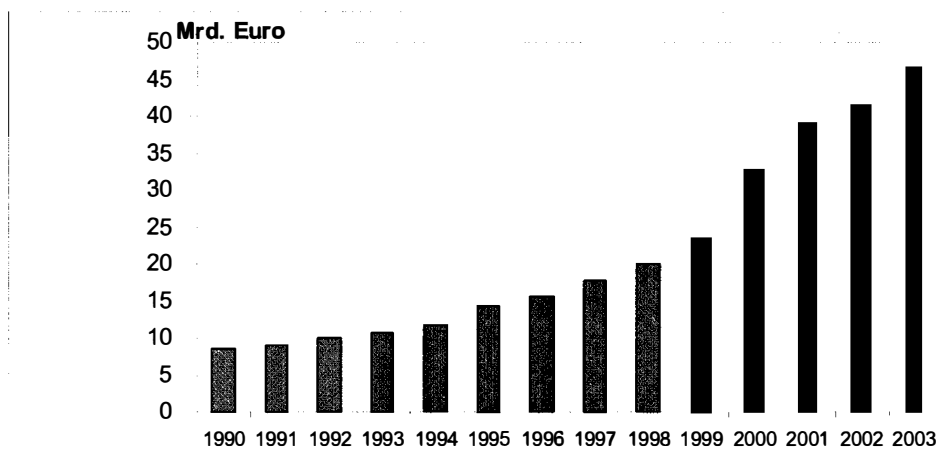
Eine offizielle Statistik zu ausländischen Übernahmen in Österreich gibt es nicht.⁷ Daten über Direktinvestitionsbestände und -flüsse, welche von der Oesterreichischen Nationalbank veröffentlicht werden, umfassen Neugründungen und Übernahmen. Diese werden auch nur auf aggregiertem Niveau veröffentlicht.

Tochterunternehmen in Österreich, deren Gesamtkapitalstock ca. 40 Mrd. Euro beträgt.

- Der Anteil des Kapitalstocks in ausländischem Eigentum beträgt im industriellen Sektor ca. ein Drittel, was in der öffentlichen Diskussion meist überschätzt wird.
- Die ausländischen Tochterunternehmen zählen ca. 245.000 Beschäftigte (gewichtet mit dem Nominalkapitalanteil), was einem Anteil von 8% (Gesamtwirtschaft) bzw. 15% (Industrie) entspricht.

Die Diskussion um die Frage, ob ausländische Übernahmen für Österreich vorteilhaft sind, reicht bereits Jahrzehnte zurück⁸ und ist primär durch eher kritische Kommentare gekennzeichnet. Bisher gab es allerdings, mit Ausnahme einiger kasuistischer Evi-

Abbildung 1: Entwicklung des passiven Direktinvestitionsbestandes in Österreich (Gesamtkapital)



Quelle: OeNB

Die Eckdaten der passiven Direktinvestitionen stellen sich für das Jahr 2001 wie folgt dar :

- Es gibt über 3.000 ausländische

denz, keine empirischen Ergebnisse auf Unternehmensebene für Österreich. Die (wirtschafts-)politische Relevanz solcher Analysen auf Unternehm-

mensebene resultiert in der Frage, wie positive Effekte maximiert und negative hintangehalten werden können.

3. Überblick zum Stand der Diskussion in der Literatur

Wegen der Platzbeschränkung werden hier nur die in der Literatur angeführten Fragestellungen, nicht aber die Ergebnisse empirischer Studien erläutert.⁹ In der Prä-Akquisitionsphase stellt sich die Frage, welche (heimischen) Unternehmen Ziele für (ausländische) Übernahmen sind? Dabei finden sich in der Literatur konfligierende Hypothesen (s. Abschnitt 4). Zudem wurde versucht, die Frage zu beantworten, ob eine *ausländische* Übernahme andere Effekte als eine *heimische* bewirkt. In der Post-Akquisitionsphase werden üblicherweise zwei Fragen gestellt. Erstens, und zwar häufiger, welche Auswirkungen (ausländischer) Übernahmen auf (heimische) Zielunternehmen sind feststellbar und wie sind diese erklärbar ('Effekte von Ursachen')? In diesen Studien wird überwiegend auf das Gesamtunternehmen und seltener auf das Zielunternehmen eingegangen. Zweitens kann nach einer bestimmten Ursache gefragt werden: Sind ausländische Übernahmen der Grund für die beobachteten Effekte ('Ursache von Effekten', Kausalität)? Es sind nämlich viele Einflüsse auf die *Performance* des Unternehmens nach einer Übernahme vorstellbar, z. B. Konjunktur, Marktentwicklung, Konkurrenten oder technologische Veränderungen. In dieser Untersuchung ist nicht entscheidend, welche dieser Determinanten wichtig sind, sondern ob eine ganz konkrete Determinante, nämlich die Übernahme, wichtig ist. Die empirischen Ergebnisse deuten darauf hin, dass es zu beiden Fragen keine eindeutige Evidenz gibt.

4. Wirkungen von Übernahmen auf das übernommene Unternehmen: Hypothesen

Die Wirkungen von Übernahmen auf das Zielunternehmen können, neben zahlreichen indirekten Effekten, in drei direkte Effekte aufgespalten werden, nämlich Effizienz,¹⁰ Marktmacht und Wachstum des Zielunternehmens.¹¹ Zu jedem dieser Effekte wird nun eine zentrale Hypothese präsentiert.

Die 'Ineffizientes Management-Hypothese' stützt die Ansicht, dass ausländische Akquisiteure schlecht gemanagte Zielunternehmen erwerben.¹² Die Übernahme übt eine disziplinierende Wirkung auf das Management des Zielunternehmens aus. Das Motiv für die Übernahme stellen sinkende Aktienkurse auf Grund der schlechten Effizienz dar, was durch die bessere *Performance* nach der Übernahme umgekehrt wird. (Diese Gewinne sind dann um etwaige Transaktionskosten zu reduzieren.) In diesem Zusammenhang sollte auch erwähnt werden, dass ausländische Akquisitionen zu bedeutenden indirekten Effizienzeffekten führen können, da das Zielunternehmen von der neuen Mutter transferierte firmenspezifische Vorteile nutzen kann. (Dies kann natürlich auch in der umgekehrten Richtung wirken.)

Ist jedoch die Maximierung der Gewinne (und damit des *Shareholder Value*) zentrales Motiv der Übernahme, so wird die Steigerung der Marktmacht angestrebt werden. Dieser Effekt bleibt bei der vorliegenden Untersuchung außer Betracht.

Die 'Matching-Hypothese' schließlich argumentiert, dass es Unterschiede in der Fähigkeit der Eigentümer gibt, bestimmte Unternehmen erfolgreich zu führen. Wird durch die Übernahme primär Wachstum angestrebt, so wird lau-

fend das ‚Match‘ zwischen der Mutter- und den Tochterunternehmen überprüft, und dies führt zu Desinvestitionen und neuen Akquisitionen.¹³ Oder die Integration des akquirierten Unternehmens in den Gesamtkonzern führt zu kurzfristigen Produktivitätsverlusten; versteckte oder schwer prognostizierbare Schwierigkeiten, wie etwa, dass ‚zentrale Köpfe‘ das Unternehmen verlassen, können im Gefolge der Übernahme entstehen. Aus diesem Grund werden hier zwei unterschiedliche Zeiträume (2 und 4 Jahre vor und nach der Übernahme) untersucht.

Effizienz ist hier nur ein Nebenprodukt. Eine schlechte Unternehmens-*Performance*, z. B. in Form niedrigerer Produktivität als jene der Konkurrenten, gibt den Ausschlag für einen Eigentumswechsel. Der Käufer des Unternehmens ortet also ein Potenzial, welches unausgeschöpft ist.

Auf Grund dieser theoretischen Argumentation aus der Fusionsliteratur wurden in dem vorliegenden Projekt drei Hypothesen formuliert:

Hypothese 1 bezieht sich auf die Selektion, also die Unternehmensentwicklung vor der Übernahme: Werden unter- („Zitronen“) oder überdurchschnittliche („Rosinen“) österreichische Unternehmen von ausländischen Multis übernommen?¹⁴

Hypothese 2 bezieht sich auf die Kausalität, also die Unternehmensentwicklung nach der Übernahme: Die Wirkungen der Übernahme werden für „Rosinen“ und „Zitronen“ unterschiedlich sein: Dazu werden die übernommenen Unternehmen auf Grund ihrer *Performance* im Vergleich zum Durchschnitt in zwei Gruppen geteilt, wobei die Erwartung besteht, dass die „Rosinen“ ihre *Performance* nach der Übernahme nicht wesentlich verändern, während bei den „Zitronen“ eine effi-

zienzsteigernde Wirkung eintritt. Diese beruht auf unterschiedlichen Faktoren, wie z. B. unterschiedlichen Ausgangspositionen¹⁵ oder dass „Zitronen“ vom firmenspezifischen Vorteil des neuen Eigentümers profitieren.

Hypothese 3: Die Effekte der Übernahme durch ein ausländisches Unternehmen variieren mit zunehmender Dauer der Post-Akquisitionsphase. Generell erwarten wir, dass je kurzfristiger die Betrachtung ist, desto schwächer und negativer die Effekte sein werden. Kurzfristig könnte beispielsweise die Profitabilität negativ betroffen sein.

Diese Hypothesen sollten sowohl für horizontale als auch für vertikale Akquisitionen gültig sein.

5. Methode und methodische Probleme

Die methodische Herausforderung liegt erstens darin, ein sinnvolles Vergleichsszenario zu schaffen, um Effekte überhaupt feststellen zu können. Zweitens ist ein Endogenitätsproblem zu beachten, da Übernahmeentscheidungen nicht zufällig sind.

Dem hier verwendeten *Matching*-Verfahren liegt ein Verständnis von Kausalität zugrunde, welches man als kontrafaktisch bezeichnet.¹⁶ Der Gedankengang ist einfach, da von einem binären Einflussfaktor („Unternehmen wird übernommen“, „Unternehmen wird nicht übernommen“) ausgegangen wird.

Dabei tritt allerdings ein grundsätzliches Problem auf, nämlich dass das kontrafaktische Szenario („Unternehmen wurde übernommen, aber was wäre, wenn das Unternehmen nicht übernommen worden wäre?“) nicht beobachtbar ist (vgl. Tabelle 1). Auch der simple Vergleich mit einem nicht übernommenen Unternehmen stellt nur ein

Tabelle 1: Das Fundamentalproblem der Kausalanalyse

		Potenziell endogene Zuweisung	
		Kausaler Faktor T=1 (Testbedingung)	Kausaler Faktor T=0 (Kontrollbedingung)
Potenziell fehlende Ver- gleichbarkeit	Intervention T=1, Experimentalstichprobe E	(a) $Y_{i,i \in T} \mid X_i, T=1$	(b) $\{Y_{0i,i \in T} \mid X_i, T=0\}$
	Intervention T=0, Kontrollstichprobe C	(c) $\{Y_{i,i \in C} \mid X_i, T=1\}$	(d) $Y_{0i,i \in C} \mid X_i, T=0$

Anmerkung: Latente Ereignisse in geschweiften Klammern.

Quelle: Gangl und DiPrete (2004) 31.

unzureichendes Substitut für Nicht-Beobachtbarkeit dar. Denn ein beobachteter Unterschied könnte auf viele andere Faktoren als der Übernahme zurückzuführen sein. Dazu benötigt man das erwähnte *Matching*-Verfahren.¹⁷ *Matching* bedeutet, dass nicht ein zufällig ausgewähltes Unternehmen verglichen wird, sondern eines, welches dem übernommenen Unternehmen am ähnlichsten ist. Diese Ähnlichkeit wird in den einzelnen *Matching*-Verfahren unterschiedlich definiert („Gewichtung“).

In Tabelle 1 ist eine Problematik dargestellt, wobei T das binäre Ergebnis und Y das uns interessierende Ergebnis ist, also das Wachstum der Unternehmen (z. B. Umsatz, Produktivität und Profitabilität). Während (a) beobachtet werden kann, wäre (b), das jedoch nicht beobachtbar ist, das konterfaktische Szenario, welches daher durch (a) „ersetzt“ wird.

Die methodische Vorgangsweise umfasst vier Schritte:

Schritt 1: Er beinhaltet die Schätzung der Wahrscheinlichkeit, von einem ausländischen Unternehmen übernommen zu werden.¹⁸ Dies hängt vor allem von verschiedenen Unternehmenscharakteristika ab. Dabei ist der Tatsache

Rechnung zu tragen, dass auch andere Einflussgrößen zu einer verbesserten *Performance* nach der Übernahme führen können. (Statistisch führt dies zu einer nicht-negativen Korrelation zwischen dem Störterm des *Performance*-Schätzers und der Übernahmevariable, da die Wahl des Akquisitionsobjektes möglicherweise durch uns nicht beobachtbare Unternehmenscharakteristika beeinflusst wird.) Würde dieses Endogenitätsproblem vernachlässigt, führt das zu verzerrten Schätzern, wie in jedem anderen Kausalitätszusammenhang auch.

Schritt 2: Die Ermittlung jener Unternehmen, die als Kontrollgruppe dienen können, muss folgenden Annahmen genügen, da es praktisch keine Firmen mit identen Charakteristika gibt: keine systematischen Unterschiede zwischen in- und ausländischen Unternehmen; Unabhängigkeit von übernommenen und nicht übernommenen Firmen; sowie ein stabiler kausaler Zusammenhang zwischen der Übernahme und der *Performance* der Zielfirma.

Für die Anwendung des *Matching*-Verfahrens¹⁹ müssen zwei wichtige Annahmen erfüllt sein: Erstens werden jene übernommenen Unternehmen, de-

ren Übernahmewahrscheinlichkeit höher als die höchste (bzw. geringer als die geringste) der Kontrollgruppe ist, exkludiert (*common support rule*). Zweitens muss zwischen der *Performance*-Wirkung und der Übernahme statistische Unabhängigkeit bestehen (*conditional independence assumption*).

Schritt 3: Die Ableitung des so genannten DID-Schätzers (*Difference-in-Difference*-Schätzers), zeigt den Effekt der Übernahme im Vergleich zur Kontrollgruppe.²⁰

Schritt 4: ‚Rosinen‘ und ‚Zitronen‘ werden mit der Kontrollgruppe verglichen.

6. Daten und Variablen

Daten: Wir verwenden ausschließlich Bilanz- und G&V-Daten, also publizierte Unternehmensdaten, sowie daraus abgeleitete Indikatoren. Unsere Stichprobe umfasst maximal ca. 500 Industrieunternehmen jährlich für den Zeitraum 1985-2002. Im gesamten

Zeitraum wurden 59 heimische Unternehmen von ausländischen Unternehmen übernommen (vgl. Tab. 2). Nachdem wir einen Beobachtungszeitraum von maximal vier Jahren gewählt haben, ‚verlieren‘ wir die Jahre 1997-2001 in welchen die ausländischen Übernahmen in Österreich – nicht zuletzt im Gefolge des EU-Beitrittes – noch zugenommen haben dürften.

Abhängige Variable: Eigentumsübergang = heimisch/ausländisch: Dummy-Variable, die den Wert 1 in dem Jahr annimmt, in dem ein Eigentumswechsel von in- zu ausländischem Eigentum stattfindet. Alle Unternehmen, bei welchen ein Eigentumsübergang entweder von in- auf inländische oder von aus- auf ausländische Unternehmen stattgefunden hat, wurden exkludiert. Im Falle mehrerer Eigentümerwechsel während der Beobachtungsperiode, die allerdings sehr selten sind, wurde nur der erste gewählt.

Unabhängige Variable: Alle Variablen wurden relativ zum Branchendurchschnitt berechnet.

Tabelle 2: Deskriptive Statistik

	Vor Übernahme	Nach Übernahme		
„Rosinen“ (Firmenzahl: 37)				
Durchschnittl. Besch.zahl	525	531		
Durchschnittl. Umsatz*	103.821,60	118.688,70		
„Zitronen“ (Firmenzahl: 26)				
Durchschnittl. Besch.zahl	842	758		
Durchschnittl. Umsatz*	81.725,67	84.639,77		
Gesamtzahl der Firmen in der Stichprobe: 63				
	Kontrollgruppe		Stichprobe	
	Kontrolliert f. Ausreißer	Ohne Kontr. f. Ausreißer	Kontrolliert f. Ausreißer	Ohne Kontr. f. Ausreißer
Durchschnittl. Besch.zahl	680	679	375	377
Durchschnittl. Umsatz*	96.444,19	97.690,99		

* In €

- Produktivität (gemessen als Wertschöpfung/Beschäftigten) wurde als *Performance*-Maß verwendet, welches anzeigt, ob es sich um eine ‚Rosine‘ (als Indikator für firmenspezifische Vorteile) oder um eine ‚Zitrone‘ handelt (als Indikator für unausgeschöpfte Produktivitätsreserven).
- Der ‚bereinigte Cash-flow‘ misst die Profitabilität des Zielunternehmens, die negativ mit der Übernahmewahrscheinlichkeit korreliert sein sollte. Indirekt gibt dieser Cash-flow, unter der Annahme gegebener Produktivität, das Vorliegen oder Fehlen von Marktmacht an. Ein positiver Zusammenhang zwischen Cash-flow und Marktmacht wurde in der empirischen Literatur oft festgestellt. Daher erwarten wir uns einen Hinweis auf die Bedeutung der oben genannten Effizienzhypothese.
- Die Größe des Unternehmens bzw. das Wachstum wird durch den Beschäftigungsindikator gemessen und sollte positiv mit dem Marktanteil korreliert sein.
- Exportquote (= Exporte/Nettoumsatz) drückt die Fähigkeit eines Unternehmens aus, auf ausländischen Märkten mit den dort etablierten Unternehmen in Wettbewerb zu treten.²¹ Sie ist zudem ein Indikator für einen wichtigen intangiblen firmenspezifischen Vorteil. Da Unternehmen mit hoher Exportquote dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind, sollte sich dies positiv auf die Effizienz auswirken.
- Die *Governance*-Struktur eines Unternehmens ist eng mit der Möglichkeit zur Übernahme verknüpft. Dies wird durch die Rechtsform (Kapitalgesellschaft vs. Sonstige) ausgedrückt. Während in Österreich feindliche Übernahmen selten sind und der Eigentumswechsel in Form

von *block trading* oder syndiziert durchgeführt wird, sind Übernahmen börsennotierter Unternehmen grundsätzlich einfacher möglich, insbesondere bei einer diversifizierten Aktionärsstruktur.

- Auch eine hohe Investitionsquote (=tangible Nettoinvestitionen/Nettoumsatz) ist ein Indikator für zukünftige Erträge, da die erwartete Profitabilität zentral in die Investitionsentscheidungen eingeht. Sie stellt ein wichtiges Signal („zukünftiges Wachstum“) für einen potenziellen Käufer dar.
- Außerdem wurden Branchen- und Zeitdummies miteinbezogen, um branchen- und zeitinvarianten Effekten Rechnung zu tragen. Da alle Variablen auf Firmenebene gemessen wurden, ist die konzerninterne Arbeitsteilung und ihre Verschiebungen nicht Gegenstand der Untersuchung. Implizit sind solche Effekte auf das Wachstum der übernommenen Unternehmen allerdings inkludiert.

7. Resultate

Alle hier berichteten Ergebnisse beziehen sich auf Veränderungen, nicht das Niveau der abhängigen Variable.

Welche Firmen werden übernommen? Die Wahrscheinlichkeit für ein österreichisches Unternehmen, von einem ausländischen Unternehmen übernommen zu werden, ist generell sehr gering. Sie ist negativ mit der ursprünglichen Profitabilität korreliert, positiv mit dem Produktivitätsunterschied zum Branchendurchschnitt korreliert, höher bei Kapitalgesellschaften als bei Familienunternehmen, aber nicht signifikant mit der Investitionsquote bzw. der Exportneigung des Unternehmens korreliert.

Welche Wirkungen haben ausländi-

sche Übernahmen auf das Zielunternehmen? Kausale Effekte der Übernahme durch ein ausländisches Unternehmen lassen sich kaum feststellen. Die Ergebnisse sind u. a. von der gewählten *Matching*-Technik abhängig (unterschiedlich robust). Die Variation des Beobachtungsfensters (2 vs. 4 Jahre) zeigt kaum Unterschiede bezüglich Vorzeichen und Größe der Koeffizienten. *Performance*-Unterschiede zwischen übernommenen und nicht übernommenen (=Kontrollgruppe), jeweils vor- und nach der Übernahme sind vernachlässigbar. Ein Mittelwertvergleich (t-Test) zeigt keine signifikanten Unterschiede in der *Performance*-Änderung zwischen übernommenen und nicht übernommenen Firmen.

Welche Unterschiede bestehen in Bezug auf ‚Zitronen‘ und ‚Rosinen‘?

‚Zitronen‘: Die ermittelten Koeffizienten für alle drei untersuchten *Performance*-Variable sind nicht signifikant. Während das Beschäftigungswachstum der übernommenen ‚Zitronen‘ zwei Jahre nach der Übernahme hinter jenem der Kontrollgruppe liegt, sind sowohl Cash-flow als auch Produktivität höher. Vier Jahre nach der Übernahme sind alle drei *Performance*-Koeffizienten größer als in der Kontrollgruppe (am ausgeprägtesten bei der Produktivität), allerdings nicht signifikant.

Wie auch in der Gesamtgruppe, unterscheidet sich die *Performance* zwei und vier Jahre nach der Übernahme kaum. Die ausländischen Übernehmer scheinen also zumindest in der kurzen Frist vermutete Potenziale noch nicht ausschöpfen zu können bzw. überwiegen noch die Restrukturisierungskosten. Zu unterschiedlichen Restrukturierungsstrategien der Unternehmen vergleiche Bellak (2005).

‚Rosinen‘: Zwei Jahre nach der Übernahme sind das Beschäftigungs-

wachstum und das Produktivitätswachstum jeweils geringer als in der Kontrollgruppe. Nur der Koeffizient für Profitabilität ist signifikant – allerdings negativ. Offenbar führt die Akquisition zu hohen Anpassungskosten bzw. zu einem firmeninternen Transfer der Gewinne zur Muttergesellschaft mittels Verrechnungspreisen. Während übernommene Firmen vier Jahre nach der Übernahme nun schneller als die Kontrollgruppe wachsen, werden die Effekte insgesamt größer, bleiben aber nicht signifikant. Für ‚Rosinen‘ gilt, dass sie auf Grund der Übernahme im Vergleich zur Kontrollgruppe ein langsames Wachstum ihrer Profitabilität aufweisen.

8. Zusammenfassung, Beurteilung der Ergebnisse und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

8.1 Zusammenfassung

Dieser kurze Überblick hat neue empirische Ergebnisse zu den Wirkungen ausländischer Übernahmen auf das Wachstum des betroffenen österreichischen Zielunternehmens präsentiert. Zerlegt man die ausländische Übernahme in eine Selektionsphase (‚vorher‘) und eine Eingliederungsphase (‚nachher‘), so ist fast ausschließlich Erstere für die Effekte der Übernahme auf Wachstum, Produktivität und Profitabilität in der übernommenen Firma verantwortlich. Bisherige Studien trennen ‚Zitronen‘ und ‚Rosinen‘ nicht, weshalb die Effekte der Übernahme verzerrt sind. ‚Zitronen‘ und ‚Rosinen‘ unterscheiden sich nämlich nicht nur bezüglich ihrer Ausgangssituation, sondern vor allem auch bei den Auswirkungen der Übernahme auf ihre *Performance*. Es ist klar erkennbar, dass sich die Übernahme bei den ‚Zitronen‘

positiver auswirkt als bei den ‚Rosinen‘. Dagegen zeigt die Unterscheidung der 2- und der 4-Jahresfenster keine bedeutenden Unterschiede.

8.2 Beurteilung der Ergebnisse

Folgende Faktoren sollten bei der Interpretation der Ergebnisse beachtet werden:

- (i) Die rege Übernahmetätigkeit in den Jahren ab 1997 ist exkludiert, das Bild könnte sich bei Einbezug der letzten Jahre ändern, jedoch bleibt unklar, in welche Richtung.
- (ii) Die Zahl von Übernahmen im Vergleich zur Beobachtung der Kontrollgruppe ist gering.
- (iii) Der Dienstleistungssektor ist exkludiert (z. B. Banken).
- (iv) Gesamtwirtschaftliche Effekte (*Spillovers*, Marktstruktur) sind exkludiert.
- (v) Marktmachteeffekte wurden nicht explizit untersucht.
- (vi) ‚Weiße Flecken‘ existieren nach wie vor, u. a. der Einfluss des Beteiligungsgrades, der Einfluss der Nationalität des Übernehmers sowie die Unterscheidung zwischen horizontalen und vertikalen Übernahmen.

8.3 Industriepolitische Fragestellungen

Fünf Industriepolitische Fragestellungen werden nun abschließend diskutiert.

Gibt es Argumente für eine Beschränkung der ausländischen Übernahmen?²² Aus dieser Untersuchung resultiert kein Argument dafür, allerdings könnte eine abschließende Beurteilung, ob ausländische Übernahmen für Österreich vorteilhaft sind, nur

durch den Einbezug von indirekten Effekten auf die Marktstruktur, von *Spillovers* und externen Effekten vorgenommen werden. Selbst wenn eine solche Untersuchung erbrächte, dass per Saldo Nettokosten für Österreich resultieren, muss man sich vor Augen halten, dass die Rolle der nationalen Politik auf liberalisierten Kapitalmärkten gering und durch andere (supranationale) Politiken (wie z. B. der Wettbewerbspolitik) eingeschränkt ist.

Soll die Position der Arbeiterkammer gegenüber ausländischem Eigentum, insbesondere jene in Bezug auf die strategische Eigentumspolitik mittels Kernaktionären, als obsolet betrachtet werden? Nein, da es durchaus nicht-ökonomische (d. h. vor allem politische) Argumente für die Bevorzugung eines inländischen Investors gibt. Außerdem wurde die konzerninterne Arbeitsteilung nicht untersucht, welche etwa zu dem paradoxen Ergebnis führen könnte, dass es zwar die in unserer Studie ermittelten Produktivitätszuwächse im Gefolge einer Übernahme gegeben hat, dies aber durch eine Konzentration auf wenige wertschöpfungsintensive Unternehmensfunktionen (z. B. Assemblage) erzielt wurde. Solche Ergebnisse würden einige der hier ermittelten Ergebnisse in einem anderen Licht erscheinen lassen. Außerdem würde eine Untersuchung der konzerninternen Arbeitsteilung methodisch durch eine Beschränkung auf wenige Unternehmen „erkauft“ werden (müssen).

Soll die Übernahme von ‚Rosinen‘ und ‚Zitronen‘ industriepolitisch unterschiedlich beurteilt werden? In unseren Ergebnissen zeigt sich, dass zwar die ausländischen Übernahmen aus ‚Zitronen‘ keine ‚Rosinen‘ machen, allerdings sind positive Effekte der Übernahme vor allem bei den ‚Zitronen‘

zu finden. Die zentrale Frage für die Interessenvertretung scheint daher zu sein, welche konkreten Politikmaßnahmen die positiven Effekte ausländischer Übernahmen, insbesondere bei österreichischen Unternehmen mit schlechter *Performance*, verstärken und negative gering halten können.

Sind längerfristig positive Effekte zu erwarten, die sich in der Untersuchung nicht zeigen? Selbst die Unterscheidung der 2- und 4-Jahresfrist kann dafür natürlich keine Hinweise geben. Es ist nicht ausgeschlossen, dass sich positive genau so wie negative Effekte erst in einem längeren Zeitraum materialisieren.

Ist 'österreichischen Lösungen' gegenüber dem Verkauf an ausländische Multis der Vorzug zu geben? Diese Frage kann wohl nur im Einzelfall und durch einen direkten Vergleich des potenziellen in- und ausländischen Käufers beantwortet werden. Denn ob inländische Übernahmen positivere Effekte als die ausländischen Übernahmen haben, war nicht Gegenstand dieser Untersuchung.

Anmerkungen

- ¹ Vgl. Jubiläumsfondsprojekt Nr. 10591/2003. Vgl. Bellak und Pfaffermayr (2002), Bellak (2004).
- ² Wir danken in diesem Zusammenhang insbesondere Ruth Naderer, Wolfgang Hess und Heinz Leitsmüller.
- ³ Z. B. Driffeld und Munday (1998).
- ⁴ Z. B. Figini und Görg (1999).
- ⁵ Ravenscraft und Scherer (1997).
- ⁶ Dies bedeutet, dass Externalitäten, Marktstruktureffekte oder Verteilungsaspekte nicht betrachtet werden.
- ⁷ Vgl. Arbeiterkammer (2003).
- ⁸ Scherb (1988).
- ⁹ Ausführliche Literatursurveys finden sich in: Bellak, Pfaffermayer, Wild (2004) so-

wie in Bellak, Görg und Jungnickel (2004; ausgewählte Artikel dieser Sondernummer siehe Literaturverzeichnis), Agrawal und Jaffe (1996), Conyon et al. (2000a, 2000b).

- ¹⁰ Z. B. Scherer (1988).
- ¹¹ Z. B. Girma et al. (2001).
- ¹² Z. B. Lichtenberg und Siegel (1987).
- ¹³ Modén (1998).
- ¹⁴ Z. B. Freund und Djankov (2000).
- ¹⁵ Morck et al. (1990).
- ¹⁶ Gangl und DiPrete (2004).
- ¹⁷ Für eine Übersicht vgl. Heckman et al. (1997), Rosenbaum und Rubin (1985).
- ¹⁸ Heckman und Robb (1986).
- ¹⁹ Rosenbaum and Rubin (1983); Sianesi (2001); Ichino (o.J.).
- ²⁰ Blundell und Costa Dias (2002).
- ²¹ Pfaffermayr (2004).
- ²² Vgl. auch Bellak (1994).

Literatur

- Arbeiterkammer, Fusionen und Übernahmen: Wettbewerbsbericht der AK Wien 2002 (Wien 2003).
- Agrawal, A.; Jaffe, J.F., The pre-acquisition performance of target firms: A re-examination of the inefficient management hypothesis (=Rodney L. White Centre for Financial Research, The Wharton School, University of Pennsylvania, Philadelphia 1996).
- Bellak, C., Direktinvestitionen und Industriepolitik, in: Informationen über Multinationale Konzerne 1 (1994) 8-12.
- Bellak, C., How Domestic and Foreign Firms Differ and Why Does it Matter?, in: Journal of Economic Surveys 18/2 (2004) 1-32.
- Bellak, C., Adjustment Strategies of Multinational Enterprises to Changing International Competitiveness, in: Journal of the Economics of Business 12/1 (2005) 139-162.
- Bellak, C.; Görg, H.; Jungnickel, R., Introduction to the Special Issue, in: Applied Economics Quarterly 50/1 (2004) 3-5.

- Bellak, C.; Pfaffermayr, M., Why foreign-owned firms are different: A conceptual framework and empirical evidence for Austria, in: Jungnickel, R. (Hrsg.) Foreign-owned firms – Are they different? (Basingstoke 2002) 13–57.
- Bellak, C.; Pfaffermayr, M.; Wild, M., Firm Performance after Ownership Change: A Matching Estimator Approach (=unveröff. Manuskript, Wien 2004).
- Blundell, R.; Costa Dias, M., Alternative approaches to evaluation in empirical microeconomics (=Cemmap Working Paper CWP 10 (2002)).
- Castellani, D.; Zanfei, A., „Cherry-picking“ and self-selection, in: Applied Economics Quarterly 50/1 (2004) 5–20.
- Caves, R., Multinational Enterprise and Economics Analysis (2. Auflage, Cambridge 1996).
- Canyon, M. J., Girma, S.; Thompson, S.; Wright, P. W., The productivity and wage effects of foreign acquisition in the United Kingdom, in: The Journal of Industrial Economics L/1 (March 2002) 85–102.
- Canyon, M. J., Girma, S.; Thompson, S.; Wright, P. W., The impact of mergers and acquisitions on company employment in the United Kingdom, in: European Economic Review 46 (2002b) 31–49.
- Driffield, N.; Munday, M., The Impact of Foreign Direct Investment on UK Manufacturing: Is there a Profit Squeeze in Domestic Firms?, in: Applied Economics 30 (1998) 705–709.
- Figini, P.; Görg, H., Multinational companies and wage inequality in the host country: The case of Ireland, in: Weltwirtschaftliches Archiv 135/4 (1999) 594–612.
- Freund, C.; Djankov, C., Which firms do foreigners buy? Evidence from Korea, in: World Bank Working Papers 2450 (2000) 1–25.
- Gangl, M.; DiPrete, Th. A., Kausalanalyse durch Matchingverfahren (=Discussion Paper 401, DIW, Berlin 2004).
- Gioia, C.; Thomsen, S., International acquisitions in Denmark 1990–1997: selection and performance, in: Applied Economics Quarterly 50/1 (2004) 61–88.
- Girma, S.; Görg, H., Blessing or curse? Domestic plants' survival and employment prospects after foreign acquisition, in: Applied Economics Quarterly 50/1 (2004) 89–102.
- Girma, S.; Greenaway, D.; Wakelin, K., Who benefits from foreign direct investment in the UK?, in: Scottish Journal of Political Economy 48/2 (2001) 119–133.
- Heckman, J.; Robb, R., Alternative Methods for Solving the Problem of Selection Bias in Evaluating the Impact of Treatments on Outcomes, in: Wainer, H. (Hrsg.), Drawing Inferences from Self-selected Samples (Berlin 1986).
- Ichino, A., Website: <http://www.iue.it/Personal/Ichino/Welcome.html>.
- Ilmakunnas, P.; Maliranta, M., Foreign medicine: a treatment effect analysis of the productivity effects of foreign ownership, in: Applied Economics Quarterly 50/1 (2004) 41–60.
- Lichtenberg, F. R.; Siegel, D., Productivity and Changes in Ownership of Manufacturing Plants, in: Brookings Papers on Economic Activity 3 (1987) 643–673.
- McGuckin, R. H.; Nguyen, S. V., On productivity and plant ownership change: new evidence from the longitudinal research database, in: RAND Journal of Economics 26/2 (1995) 257–276.
- Modén, K.-M., Foreign acquisitions of Swedish companies – effects on R&D and productivity (=Mimeo, 1998).
- Morck, R.; Shleifer, A.; Vishny, R. W., Do managerial objectives drive bad acquisitions?, in: Journal of Finance 45 (1990) 31–48.
- Pfaffermayr, M., Export Orientation, Foreign Affiliates, and the Growth of Austrian Manufacturing Firms, erscheint in: Journal of Economic Behavior and Organization (2004).
- Piscitello, L.; Rabbiosi, L., More inward FDI? Medium-term effects of foreign acquisitions on target company productivity, in: Applied Economics Quarterly 50/1 (2004) 21–40.

- Ravenscraft, D.J.; Scherer, M.F., Life after takeover, in: *Journal of Industrial Economics* 36 (1987) 147–156.
- Rosenbaum, P.R.; Rubin, D.B., The Central Role of the Propensity Score in Observational Studies for Causal Effects, in: *Biometrika* 70 (1983) 41–55.
- Rosenbaum, P.R.; Rubin, D.B., Constructing a Control Group Using Multivariate Matched Sampling Methods that Incorporate the Propensity Score (1985), in: *American Statistician* 39 (1985) 33–38.
- Scherb, Margit, *Der Un-heimliche Anschluß* (Wien 1988).
- Scherer, F. M.; Corporate Takeovers: The efficiency arguments, in: *Journal of Economic Perspectives* 2/1 (1988) 69–82.
- Sianesi, B., Implementing propensity score matching estimators with Stata, siehe: <http://fmwww.bc.edu/RePEc/usug2001/psmatch.pdf>.

KOMMENTAR

Prognosen, Prognosen Eine kleine Prognosendiagnose

Kurt W. Rothschild

1. Einleitung

Prognosen sind unmöglich und unentbehrlich. Unmöglich, weil die Zukunft ungewiss und undurchschaubar ist,¹ und unentbehrlich, weil viele unserer Handlungen zukunftsorientiert sind und daher nicht ohne irgendwelche Annahmen über die Zukunft durchgeführt werden können. Der Ausweg aus diesem Widerspruch besteht in der Anerkennung des notwendigerweise fragilen Charakters jeder Prognose. Weder darf der Prognosekonsument vernichtende Urteile abgeben, weil Prognosen nicht hundertprozentig verlässlich sind, noch darf der Prognostiker beleidigt sein, wenn man seine Prognosen nicht immer unkritisch akzeptiert. Alles was man von einer Prognose und insbesondere von einer andauernden Prognosetätigkeit verlangen kann ist, dass sie im Großen und Ganzen einigermaßen richtig ist, wobei die Frage, was ‚einigermaßen richtig‘ bedeutet, subjektiv verschieden beurteilt werden kann.

Maßstäbe sind nicht nur von Person zu Person verschieden, sondern hängen auch von der Komplexität und Va-

riabilität der untersuchten Materie ab. Voraussagen über das Investitionsvolumen im kommenden Jahr muss man toleranter beurteilen als Prognosen über den Konsum. Neben subjektiven Evaluierungen der Qualität eines bestimmten Prognoseverfahrens besteht aber die objektive Möglichkeit, die relative Überlegenheit eines Prognoseverfahrens gegenüber einem anderen mit Hilfe eines Erfolgsmaßstabs zu messen. Sowohl was die absolute wie die relative Sicht betrifft, soll nun ein Blick auf aktuelle Prognoseresultate in drei wichtigen ökonomischen Bereichen geworfen werden: Wachstum des realen Brutto-Inlandsprodukts (BIP), Arbeitslosigkeit und Preisentwicklung.

2. Die Daten

Ausgangspunkt der Überlegungen sind die jährlichen Prognosen des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung (WIFO) für das kommende Jahr in den drei genannten Bereichen im Zeitraum 1980 bis 2003. Sie wurden in den Jahren 1980-1989 jeweils im Dezember erstellt, ab 1990 schon im Oktober. Die jährlichen Daten der tatsächlichen Realisierungen und der Prognosewerte sind jeweils in der zweiten und dritten Spalte der Tabellen 1 (BIP-Wachstum), 2 (Arbeitslosenrate) und 3 (Zunahme der Verbraucherpreise) enthalten. Auf die Übereinstimmung (bzw. den Mangel an Übereinstimmung) zwischen Prognose und Realität wird im nächsten Abschnitt näher eingegangen.

Die Spalten 4 bis 6 in den Tabellen 1 bis 3 enthalten alternative Prognosen, die für Vergleiche mit den WIFO-Prognosen herangezogen werden sollen.

Tabelle 1: BIP-Wachstum

	tatsächl.	Prognosen				Prognose minus Realisierung			
		jährl. Wachstumsraten in %				Prozentpunkte			
Jahr	Wert	WIFO	Naiv 1	Naiv 2	OECD	WIFO	Naiv 1	Naiv 2	OECD
1980	2,9	2,5	4,8	*	0,3	-0,4	1,9	*	-2,6
1981	-0,3	0,0	2,9	1,9	-0,1	0,3	3,2	2,2	0,2
1982	1,1	2,0	-0,3	*	1,8	0,9	-1,4	*	0,7
1983	2,0	0,5	1,1	*	0,4	-1,5	-0,9	*	-1,6
1984	1,4	1,5	2,0	3,6	1,5	0,1	0,6	2,2	0,1
1985	2,5	3,0	1,4	1,0	2,9	0,5	-1,1	-1,5	0,4
1986	1,2	2,5	2,5	4,5	2,8	1,3	1,3	3,3	1,6
1987	1,7	2,0	1,2	0,6	2,0	0,3	-0,5	-1,1	0,3
1988	4,1	1,0	1,7	2,4	1,3	-3,1	-2,4	-1,7	-2,8
1989	3,8	2,5	4,1	9,9	2,8	-1,3	0,3	6,1	-1,0
1990	4,2	3,0	3,8	3,5	4,5	-1,2	-0,4	-0,7	0,3
1991	2,8	3,5	4,2	4,6	2,9	0,7	1,4	1,8	0,1
1992	2,0	2,8	2,8	1,9	2,8	0,8	0,8	-0,1	0,8
1993	0,4	2,0	2,0	1,4	-0,2	1,6	1,6	1,0	-0,6
1994	3,0	1,5	0,4	0,1	1,5	-1,5	-2,6	-2,9	-1,5
1995	1,8	3,0	3,0	*	2,7	1,2	1,2	*	0,9
1996	2,0	2,0	1,8	1,1	2,6	0,0	-0,2	-0,9	0,6
1997	2,1	1,0	2,0	2,2	1,4	-1,1	-0,1	0,1	-0,7
1998	2,9	2,5	2,1	2,2	2,7	-0,4	-0,8	-0,7	-0,2
1999	2,7	2,8	2,9	4,0	2,2	0,1	0,2	1,3	-0,5
2000	3,4	2,8	2,7	2,5	2,6	-0,6	-0,7	-0,9	-0,8
2001	0,8	2,8	3,4	4,3	1,2	2,0	2,6	3,5	0,4
2002	1,4	1,9	0,8	0,2	1,5	0,5	-0,6	-1,2	0,1
2003	0,7	2,2	1,4	2,5	2,7	1,5	0,7	1,8	2,0

* Wegen Wachstumsraten nahe null keine sinnvollen Zuwachsraten

Die Spalten 4 und 5 sind so genannte 'naive' Prognosen, weil sie keinerlei Sach- und Fachwissen benötigen. In Spalte 4 wird das Ergebnis des laufenden Jahres (Berichtsjahr) als Prognosewert für das kommende Jahr (Prognosejahr) verwendet ($P_{t+1}=r_t$; p =Prognose, r =Realisierung); in Spalte 5 wird für die Prognose die gleiche (prozentuelle) Veränderung wie im Berichtsjahr angenommen ($P_{t+1}=r_t \cdot (r_t / r_{t-1})$).² Spalte 6 schließlich enthält die Prognosen in den Österreich-Berichten der OECD

(Economic Surveys), die meistens im Zeitraum Februar-April des Prognosejahrs erstellt wurden.³

3. Treffsicherheit

In den Spalten 7 bis 10 sind sodann die jährlichen Differenzen zwischen den diversen Prognosewerten und den entsprechenden Realisierungen angeführt.⁴ Ihre Analyse ermöglicht ein Urteil über die Genauigkeit der einzelnen Schätzmethoden sowie einen Vergleich zwischen den verschie-

Tabelle 2: Arbeitslosenrate

	tatsächl.	Prognosen				Prognose minus Realisierung			
		Arbeitslosenrate in %				Prozentpunkte			
Jahr	Wert	WIFO	Naiv 1	Naiv 2	OECD*	WIFO	Naiv 1	Naiv 2	OECD*
1980	1,9	2,3	2,0	1,9	2,2	0,4	0,1	0,0	0,3
1981	2,4	2,4	1,9	1,8	2,5	0,0	-0,5	-0,6	0,1
1982	3,7	3,1	2,4	3,0	2,9	-0,6	-1,3	-0,7	-0,8
1983	4,5	4,6	3,7	5,7	4,8	0,1	-0,8	1,2	0,3
1984	4,5	5,2	4,5	5,5	5,5	0,7	0,0	1,0	1,0
1985	4,8	4,6	4,5	4,5	5,0	-0,2	-0,3	-0,3	0,2
1986	5,2	4,9	4,8	5,1	5,3	-0,3	-0,4	-0,1	0,1
1987	5,6	5,5	5,2	5,6	5,3	-0,1	-0,4	0,0	-0,3
1988	5,3	6,2	5,6	6,0	4,3	0,9	0,3	0,7	-1,0
1989	5,0	5,1	5,3	5,0	3,8	0,1	0,3	0,0	-1,2
1990	5,4	4,7	5,0	4,7	3,3	-0,7	-0,4	-0,7	-2,1
1991	5,8	5,5	5,4	5,8	3,3	-0,3	-0,4	0,0	-2,5
1992	5,9	6,1	5,8	6,2	3,8	0,2	-0,1	0,3	-2,1
1993	6,8	6,2	5,9	6,0	5,0	-0,6	-0,9	-0,8	-1,8
1994	6,5	7,5	6,8	7,8	4,6	1,0	0,3	1,3	-1,9
1995	6,6	6,4	6,5	6,2	4,3	-0,2	-0,1	-0,4	-2,3
1996	7,0	6,6	6,6	6,7	4,2	-0,4	-0,4	-0,3	-2,8
1997	7,1	7,5	7,0	7,4	6,5	0,4	-0,1	0,3	-0,6
1998	7,2	6,9	7,1	7,2	6,1	-0,3	-0,1	0,0	-1,1
1999	6,7	7,0	7,2	7,3	6,3	0,3	0,5	0,6	-0,4
2000	5,8	6,6	6,7	6,2	6,1	0,8	0,9	0,4	0,3
2001	6,1	5,3	5,8	5,0	4,8	-0,8	-0,3	-1,1	-1,3
2002	6,9	6,1	6,1	6,4	5,3	-0,8	-0,8	-0,5	-1,6
2003	7,0	6,9	6,9	7,8	5,1	-0,1	-0,1	0,8	-1,9

* Siehe Anmerkung 3.

denen Ansätzen. Dabei geht es vor allem um die Frage der durchschnittlichen Treffsicherheit der Prognosen, dann aber auch um die beiden spezielleren Fragen, ob eine Tendenz zu Über- oder Unterschätzungen besteht und wie weit Wendepunkte der beobachteten Reihe richtig vorhergesagt werden. All diese Fragen können mit verschiedenen Maßstäben angegangen werden. Im Folgenden werden die gängigsten, relativ einfachen Maßstäbe verwendet.

Das Hauptaugenmerk gilt wie gesagt der Treffsicherheit, der wir uns jetzt zuwenden. Der naheliegendste Maßstab für die Treffsicherheit der Prognosen, der auch manchmal allein verwendet wird, ist eine einfache Mittelwertberechnung der absoluten (positiv genommenen) Werte der jährlichen Fehler ($\sum(p-r) / n$), mit n = Zahl der Jahre). Diese Durchschnittswerte sind in Tabelle 4 angegeben.⁵ Ein Nullwert würde offensichtlich hundertprozentige Treffsicherheit anzeigen, höhere Wer-

Tabelle 3: Inflationsrate (Verbraucherpreisindex)

		Prognosen				Prognose minus Realisierung			
	tatsächl.	jährl. Wachstumsraten in %				Prozentpunkte			
Jahr	Wert	WIFO	Naiv 1	Naiv 2	OECD	WIFO	Naiv 1	Naiv 2	OECD
1980	6,4	4,8	3,7	3,8	4,5	-1,6	-2,7	-2,6	-1,9
1981	6,8	6,0	6,4	11,1	5,0	-0,8	-0,4	4,3	-1,8
1982	5,4	5,8	6,8	7,2	6,0	0,4	1,4	1,8	0,6
1983	3,3	4,3	5,4	4,3	4,4	1,0	2,1	1,0	1,1
1984	5,6	5,3	3,3	2,0	5,0	-0,3	-2,3	-3,6	-0,6
1985	3,2	4,0	5,6	9,5	3,5	0,8	2,4	6,3	0,3
1986	1,7	3,0	3,2	1,8	1,5	1,3	1,5	0,1	-0,2
1987	1,4	2,3	1,7	0,9	2,0	0,9	0,3	-0,5	0,6
1988	2,0	2,2	1,4	1,2	2,0	0,2	-0,6	-0,8	0,0
1989	2,5	2,3	2,0	2,9	2,8	-0,2	-0,5	0,4	0,3
1990	3,3	3,3	2,5	3,1	3,3	0,0	-0,8	-0,2	0,0
1991	3,3	4,3	3,3	4,4	4,3	1,0	0,0	1,1	1,0
1992	4,1	3,3	3,3	3,3	3,7	-0,8	-0,8	-0,8	-0,4
1993	3,6	3,5	4,1	5,1	3,5	-0,1	0,5	1,5	-0,1
1994	3,0	2,8	3,6	3,2	2,8	-0,2	0,6	0,2	-0,2
1995	2,2	2,5	3,0	2,5	2,3	0,3	0,8	0,3	0,1
1996	1,9	2,2	2,2	1,6	2,8	0,3	0,3	-0,3	0,9
1997	1,3	1,7	1,9	1,6	1,8	0,4	0,6	0,3	0,5
1998	0,9	1,6	1,3	0,9	1,4	0,7	0,4	0,0	0,5
1999	0,6	1,0	0,9	0,6	0,7	0,4	0,3	0,0	0,1
2000	2,3	1,2	0,6	0,4	1,2	-1,1	-1,7	-1,9	-1,1
2001	2,7	1,5	2,3	8,8	2,6	-1,2	-0,4	6,1	-0,1
2002	1,8	1,9	2,7	3,2	1,8	0,1	0,9	1,4	0,0
2003	1,3	1,4	1,8	1,2	1,9	0,1	0,5	-0,1	0,6

te bedeuten höhere Fehleranfälligkeit.

Aus anwendungsorientierter Sicht ist für Vergleiche zwischen verschiedenen Prognosemethoden (bei gleichem Prognoseobjekt) eine Maßzahl relevanter, die berücksichtigt, dass einzelne große Prognosefehler schwerer wiegen als eine gleichwertige Summe mehrerer kleiner Fehler. Um dieser Tatsache Gewicht zu verleihen, hat sich die Verwendung der so genannten RMSE-Formel (*root mean square equation* bzw. Wurzel aus der mittleren

quadratischen Abweichung) eingebürgert. Sie beruht auf der Wurzel aus dem durchschnittlichen Wert der quadrierten jährlichen Fehler ($\sqrt{\sum(p-r)^2 / n}$), wodurch größere Fehler stärker gewichtet werden.⁶ Die RMSE-Werte sind ebenfalls in Tabelle 4 wiedergegeben. Sie werden vor allem in der folgenden Analyse berücksichtigt.

Wie die RMSE-Daten zeigen, waren die WIFO-Prognosen bezüglich BIP- und Preisveränderung einer naiven Methode deutlich überlegen. Bei der Ar-

beitslosenrate, die sich über den ganzen Beobachtungszeitraum verhältnismäßig kontinuierlich in kleinen Schritten von 1,9% im Jahr 1980 auf rund 7% zu Ende der Periode bewegte, hätte die primitive Methode, Typ 1, allerdings ebenso gut abgeschnitten. Dass die naive Prognose, Typ 2, (Projektion der vergangenen Veränderungsrate) generell deutlich schwächer ausfällt, ist nahe liegend. Sie könnte nur bei ständig wachsenden absoluten Werten des BIP, der Arbeitslosigkeit oder der Preise erfolgreich sein. Doch die Bäume wachsen nicht exponentiell in den Himmel.

Ein Vergleich der WIFO-Daten mit den OECD-Prognosen zeigt durchwegs ähnliche Treffersicherheiten. Das geringfügig bessere Resultat der OECD im Fall des BIP (sowie die Parallelität zum WIFO generell) kann dem Umstand zugeschrieben werden, dass die OECD-Schätzungen meist drei bis sechs Monate nach den WIFO-Schätzungen erfolgten und so die WIFO-Überlegungen sowie weitere Entwicklungen verwerten konnten.

Einige weitere Fragen, welche die Treffsicherheit betreffen, sollen nun hinzugefügt werden. Zunächst soll darauf hingewiesen werden, dass die *relative* Leistungsfähigkeit der Prognosen in den drei Wirtschaftsbereichen nicht un-

mittelbar aus den RMSE-Daten abgelesen werden kann. Offensichtlich ist es leichter, genaue Prognosen bei Abläufen zu erstellen, die nur wenig und enge Schwankungen aufweisen. Beim Vergleich von verschiedenen Bereichen ist es daher üblich, den RMSE-Wert zur Standardabweichung der beobachteten Daten in Beziehung zu setzen (RMSE als Prozent der Standardabweichung), um der Schwierigkeit einer breiteren Streuung Rechnung zu tragen. Je höher dieser Prozentsatz ist, desto schwächer ist die (korrigierte) Leistungsfähigkeit des betreffenden Prognosebereichs. Mit Standardabweichungen von 1,17 für das BIP, 1,42 für die Arbeitslosigkeit und 1,69 für die Preisentwicklung ergeben sich relative Bewertungen von 102 (BIP), 37 (Arbeitslosigkeit) und 44 (Preise). Die Berücksichtigung der unterschiedlichen Streubreiten bringt zwar keine Veränderung der Reihung der drei Bereiche, verschiebt aber die relativen Abstände zuungunsten des BIP und zugunsten der Preise.

Als nächstes soll die Frage gestellt werden, ob sich der Informationsverlust durch die Vorverlegung der WIFO-Prognosen von Dezember auf Oktober ab 1990 nachteilig auf die Treffsicherheit ausgewirkt hat. Ein Vergleich zwischen den beiden Perioden (1980/89

Tabelle 4: Durchschnittliche Abweichungen (DA) und RMSE-Werte

	WIFO		Naiv 1		Naiv 2		OECD	
	DA	RMSE	DA	RMSE	DA	RMSE	DA	RMSE
BIP-Wachstum (real)	0,95	1,19	1,15	1,42	-	-	0,87	1,15
Arbeitslosenrate	0,43	0,52	0,41	0,52	0,50	0,64	0,39	0,50
Inflationsrate	0,59	0,74	0,95	1,21	1,48	2,33	0,54	0,75

Anmerkung: Die OECD-Kennzahlen für die Arbeitslosenrate beziehen sich nur auf die Jahre 1980 bis 1987. Siehe Anmerkung 3.

und 1990/2003) ergibt kein einheitliches Bild. Beim BIP und noch mehr bei den Preisen ergab sich eine deutliche Verbesserung – beim BIP fiel der RMSE von 1,29 in der ersten Periode auf 1,10 in der zweiten, bei der Inflationsrate von 0,88 auf 0,62, bei der Arbeitslosenrate hingegen eine Verschlechterung (von 0,45 auf 0,56). Die unterschiedliche Entwicklung zwischen Preisen und Arbeitslosigkeit ergibt sich wahrscheinlich aus dem Übergang zu einer kontinuierlichen Preisstabilisierungspolitik bei gleichzeitig unerwarteten und erratischen Steigerungen der Arbeitslosigkeit in den neunziger Jahren.

Einen weiteren Hinweis auf die relative Qualität der Prognosen kann ein Vergleich mit anderen Prognosen sein, welche die gleichen Bereiche betreffen.

deutscher Institutionen für den Zeitraum 1976 bis 1987 umfasst.⁷

Tabelle 5 zeigt die RMSE der beiden Studien für BIP- und Preisänderungsprognosen. (Die Prognosen im Beschäftigungsbereich lassen sich aus Definitionsgründen nicht problemlos vergleichen.) Ein Vergleich mit den RMSE-Werten der vorliegenden Studie zeigt eine Überlegenheit der Treffsicherheit der derzeitigen WIFO-Inflationsprognose gegenüber allen Vergleichsprognosen, was zum Teil mit den stärkeren Inflationsbewegungen der Vergangenheit zusammenhängt. Die derzeitigen BIP-Prognosen schneiden deutlich besser ab als die WIFO-Prognosen in den sechziger Jahren und als die Gemeinschaftsprognosen der deutschen Wirtschaftsinstitute, bleiben aber ebenso deutlich hinter der

Tabelle 5: Einige alternative RMSE-Werte

Österreich 1963-1969, WIFO

BIP	1,41
Inflation	0,87

Deutschland 1976-1987, Institut für Weltwirtschaft, Kiel

BIP	1,12
Inflation	1,11

Deutschland 1976-1987, Sachverständigenrat

BIP	0,96
Inflation	1,08

Deutschland 1976-1987, Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute

BIP	1,35
Inflation	1,16

Hier soll auf zwei frühere Prognoseevaluationen zurückgegriffen werden: Ein Studie des WIFO über die Qualität der (damals zum Teil neuen) Prognosen des Instituts für den Zeitraum 1963 bis 1969 und eine Publikation des Kieler Instituts für Weltwirtschaft (IfW) aus dem Jahr 1988, die diverse Prognosen

Treffsicherheit des deutschen Sachverständigenrats zurück.

Zum Abschluss dieses Abschnitts über Treffsicherheit soll noch einmal die unvermeidbare Ungenauigkeit von Prognosen über eine ungewisse Zukunft betont werden. Genaue Punktprognosen können nicht erwartet wer-

den und sind eher Glücksfälle. Realistischer und für die Praxis vielfach ausreichend ist die Frage, ob die Prognosen ungefähr stimmen. Nimmt man einen Prognosekorridor von $\pm 10\%$ des prognostizierten Werts als Erfolgsmaßstab, so ergibt sich für den hier betrachteten Zeitraum von 24 Jahren folgendes Bild. Beim BIP-Wachstum liegen nur drei Prognosen (1984, 1996, 1999) innerhalb des 10%-Raums, bei der Arbeitslosigkeit sind es 15 und bei der Inflationsrate 9. Es ergibt sich also die gleiche Reihung wie bei den RMSE-Werten. Die besten Ergebnisse liefert die Arbeitslosigkeitsprognose und deutlich am schwächsten sind die BIP-Schätzungen. Bei den letzteren sind allerdings zwei Punkte zu beachten. Erstens enthält das BIP als wesentliches Element das Investitionsvolumen, dessen bedeutende Schwankungen besonders schwer prognostizierbar sind, und zweitens kommt die verhältnismäßig niedrige Erfolgsquote nicht zuletzt dadurch zustande, dass das durchschnittliche BIP-Wachstum (und der entsprechende Prognosewert) nur 2,1% betrug. Ein zehnpromzentiger Rahmen (nach beiden Seiten) beträgt daher im Durchschnitt nur 0,2 Prozentpunkte und lässt nur sehr geringen Spielraum für 'exakte' Treffer zu. Was die ebenfalls relativ niedrige Zahl von neun positiven Ergebnissen bei der Preisentwicklung betrifft, ist zu bemerken, dass von den 15 'Fehlprognosen' sieben auf die aufeinanderfolgenden Jahre 1995-2001 entfallen, in denen die EU-induzierte Inflationssenkung dauernd etwas unterschätzt wurde.

4. Über- oder Unterschätzung und Wendepunkte

Neben der Treffsicherheit sind zwei weitere Eigenschaften von Prognosen von Interesse, nämlich die Frage, ob

die Prognosemethode oder der Prognostiker zu Über- oder Unterschätzungen neigen, sowie die Frage, wie weit Wendepunkte, also Richtungsänderungen, deren Eintritt oft mehr gefragt ist als punktgenaue Aussagen, richtig angezeigt werden.

Für die Frage einer Über- oder Unterschätzungsneigung genügt ein einfaches Maß. Soweit keine solche Neigung (engl. *bias*) besteht, müssen sich Über- und Unterschätzungen ungefähr die Waage halten, so dass der *Durchschnitt* der Prognosewerte ungefähr dem *Durchschnitt* der tatsächlichen Werte entspricht. Weicht er deutlich von diesem ab, so liegt offensichtlich eine Schätzneigung in der einen oder anderen Richtung vor. So zeigte zum Beispiel die WIFO-Studie der sechziger Jahre bei den Wachstumsprognosen eine deutliche Tendenz zur Unterschätzung, weil die damalige kräftige Aufschwungstendenz in den Prognosen nicht ausreichend berücksichtigt wurde. Für die WIFO-Prognosen 1980-2003 ergibt sich folgendes Bild. Beim BIP-Wachstum und der Arbeitslosigkeit decken sich der tatsächliche und der prognostische Durchschnittswert (2,9% bzw. 5,6%) exakt, bei der Inflationsrate liegt der Prognosedurchschnitt um einen Zehntelprozentpunkt über dem tatsächlichen (3,0% und 2,9%). Eine einseitige Schätzneigung kann somit nicht festgestellt werden.

Weit komplizierter als Treffsicherheit und Vermeidung von Über- oder Unterschätzneigung ist die rechtzeitige Erkennung von Wendepunkten, die keine theoretisch leicht erkennbare Regelmäßigkeit aufweisen (z. B. Konjunkturschwankungen, Nachfrage- und Angebotsschocks). Die Naivprognosen sind schon ihrer Bauart wegen unfähig, Wendepunkte vorherzusagen, da sie ja immer an das vorangegangene Resultat

tat (Niveau oder Veränderung) anknüpfen. Aber auch „wissenschaftliche“ Prognosen haben es manchmal schwer, Wendepunkte vorherzusagen, wie die folgenden Daten zeigen. Bei deren Interpretation ist zu beachten, dass es sich nur bei der Arbeitslosigkeit um echte Richtungsänderungen der Basisgröße (hier also Arbeitslosigkeit) handelt. Bei den BIP- und Preisprognosen, wo es um Wachstumsraten geht, bedeuten Wendepunkte Richtungsänderungen im *Wachstumstempo* von (meist ständig wachsenden) BIP- und Preisniveaus. Wendepunkte im BIP- oder Preisniveau als solchen, wie sie in Konjunktur- und Deflationsdebatten zur Diskussion stehen, sind natürlich weit seltener und einschneidender.

Wendepunktfehler können zwei Formen annehmen. Es können Wendepunkte eintreten, die nicht vorhergesagt wurden (Fehler I), oder es werden Wendepunkte vorhergesagt, die dann nicht eintreten (Fehler II). Wie aus den Tabellen 1 bis 3 zu ersehen ist, ergibt sich folgendes Bild:⁸ Beim BIP-Wachstum mit seinen starken Schwankungen gab es insgesamt 16 Richtungsänderungen, von denen 12 richtig erfasst wurden (Fehler I=4 oder 25%), und außerdem gab es drei prophezeite Richtungsänderungen, die nicht eintraten. Bei der Arbeitslosigkeit gab es sechs Wendepunkte, von denen nur einer richtig vorhergesagt wurde. Fehler I trat daher fünf Mal auf (83%), und es gab außerdem einen Fehler II. Die sieben Wendepunkte bei den Preisveränderungen wurden alle richtig vorhergesagt, es gab aber vier Fehler II. Nahezu analoge Resultate liefern die OECD-Prognosen.

5. Schlussbemerkung

An Hand üblicher Maßstäbe und durch Vergleiche mit alternativen Prognosen lässt sich zeigen, dass „wissenschaftliche“ Prognosen einen nicht unbedeutenden Informationsgewinn vermitteln. Je nach Prognosegegenstand und externen Umständen sind die Ergebnisse notwendigerweise mehr oder weniger verlässlich und kritische Skepsis mag öfters angezeigt sein. Ob man Prognosen, die häufig korrekturbedürftig sind und auch laufend korrigiert werden, als „gut“ oder „schlecht“ empfindet, wird letzten Endes nicht nur durch ihre Qualität und unvermeidliche Unschärfe entschieden, sondern hängt auch vom Temperament und der Erwartungshaltung der Prognosekonsumenten ab. Für Meinungsverschiedenheiten ist gesorgt.

Anmerkungen

- ¹ Schon Nestroy soll gesagt haben, dass Vorhersagen besonders schwierig seien, wenn es sich um die Zukunft handelt.
- ² In der Praxis ist dem ‚naiven‘ Prognostiker noch nicht der endgültige (korrigierte) Wert des Berichtsjahrs bekannt, und er muss einen vorläufigen Wert verwenden. Im vorliegenden Fall sind jedoch die endgültigen (korrigierten) Werte verwendet.
- ³ Für einen Vergleich der Arbeitsloskeitsprognosen sind die OECD-Daten nur beschränkt verwendbar, da ab 1988 die von der OECD verwendeten Arbeitslosenzahlen und Arbeitslosenraten auf Grund von OECD-Definitionen, OECD-Schätzungen und Mikrozensusdaten deutlich niedriger lagen als die auf registrierter Arbeitslosigkeit (als Prozent der unselbstständigen Erwerbstätigen) beruhenden traditionellen Berechnungen der österreichischen Statistik. Dementsprechend niedriger fallen die Prognosen.

sewerte der OECD aus. Für einen Vergleich mit den WIFO-Prognosen werden daher im Arbeitslosenbereich nur die OECD-Prognosen der Jahre 1980-1987 herangezogen.

⁴ Positive Werte entsprechen daher Überschätzungen der tatsächlichen Entwicklung und negative Werte einer Unterschätzung.

⁵ Neben dem durchschnittlichen Fehler eines Prognoseverfahrens ist manchmal auch der höchste vorkommende Fehler interessant. Er erreicht sowohl in der WIFO- wie in der OECD-Prognose des BIP-Wachstums im Jahr 1988 einen relativ hohen Wert (-3,1 und -2,8). Diese starken Unterschätzungen waren eine Folge einer falschen Erwartung, dass sich die internationale Börsenkrise und die damit verbundenen finanziellen Turbulenzen vom Oktober 1987 stark negativ auf die Konjunktur auswirken würden. In Wirklichkeit setzte aber im Jahr 1988 eine unerwartet gute Konjunktur ein. Bei der Arbeitslosigkeit und den Preisbewegungen waren die Höchstfeh-

ler weit geringer (WIFO: +1,0 bzw. -1,6).

⁶ Ein Vergleich zwischen zwei zweijährigen Prognosen, deren jährliche Fehler 4 und 4 bzw. 6 und 2 betragen, ergibt den gleichen DA-Wert (4), aber unterschiedliche RMSE-Werte (4 bzw. 4,47). Die Wurzel wird eingeführt, um die Dimension der Maßzahl auf die Dimension der Beobachtungsgröße zurückzuführen.

⁷ Thury, Gerhard, Treffsicherheit und Qualität der Institutsprognosen (=Beilage 88, WIFO-Monatsberichte, Wien, Oktober 1970); Langfeldt, Enno; Trapp, Peter, Experiences in Macroeconomic Forecasting in the Federal Republic of Germany 1976-1987 (=Kieler Arbeitspapiere No. 331, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1988).

⁸ Verglichen werden bei einem Richtungswechsel vom Jahr t zum Jahr $t+1$ die Größen $r_{t+1}-r_t$ mit $P_{t+1}-r_t$, wobei angenommen wird, dass der Prognostiker den tatsächlichen Wert für das Berichtsjahr kennt. Gleiche Vorzeichen der beiden Größen in Wendejahren bedeuten eine erfolgreiche Wendepunkt diagnose.

NEUERSCHEINUNGEN

Erich Hödl (Hg.)

Europäische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung

Inhalt: Einleitung – J. Stagl: Dürfen Europäer eurozentrisch sein? – J. H. Pichler: Europäische Identitätsfindung aus wirtschaftsethischer Sicht – W. Stadler: Zur Zukunft des europäischen Wirtschaftsstils in der Globalisierung – G. Tichy: Warum braucht Europa eine eigene Wirtschaftsverfassung? – E. Nowtny: Die Rolle des öffentlichen Sektors in einer europäischen Wirtschaftsordnung – F. Breuss: Konturen einer europäischen Wirtschaftspolitik – U. Schneider: Rolle der (Groß) Unternehmen in einem europäischen Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell – M. Prisching: Zivilgesellschaft in Europa: Große Hoffnungen, beschränkte Aussichten – G. Chaloupek: Europäische Sozialordnung – S. Schleicher: Europäische Umweltordnung – E. Hödl: Mit Verfassung und Lissabon-Strategie zum Europäischen Wirtschaftsmodell?

204 Seiten, 22,80 € [D], ISBN 3-89518-500-0

Reinhard Loske und Roland Schaeffer (Hg.)

Die Zukunft der Infrastrukturen

Intelligente Netzwerke für eine nachhaltige Entwicklung

Für eine Politik der Nachhaltigkeit kommt dem Umbau der Infrastrukturen ein zentraler Stellenwert zu. Die Beiträge dieses Sammelbandes diskutieren für die Bereiche Energie, Verkehr, Wasser und Abfall Alternativen für eine Neuausrichtung der Politik, die auch dem Kriterium der globalen Verallgemeinerungsfähigkeit genügen sollen.

Reinhard Loske ist Stellvertretender Fraktionsvorsitzender von Bündnis 90/Die Grünen im deutschen Bundestag.

ca. 450 Seiten, 29,80 € [D], ISBN 3-89518-470-5

metropolis Verlag

Metropolis-Verlag

Bahnhofstr. 16a, D-35037 Marburg

www.metropolis-verlag.de

BÜCHER

Wirtschaftsgeschichte Großbritanniens 1700-2000

Rezension von: Roderick Floud, Paul Johnson (Hrsg.), *The Cambridge Economic History of Modern Britain*, 3 Bände, Cambridge University Press, Cambridge 2004, insges. 1.561 Seiten, broschiert, zus. £ 62,97.

Bei den vorliegenden drei Bänden handle es sich, so die Herausgeber im Vorwort, um Lehrbücher, also um Texte, die versuchten, ihren Gegenstand, die Thesen, Methoden und Resultate zu erklären, klar, kurz und in einer Sprache, die jeder, der an Wirtschaftsgeschichte interessiert ist, verstehen könne. Der Ansatz des groß angelegten Werkes ist ein interdisziplinärer. Die insgesamt 48 Beiträge stammen von WissenschaftlerInnen aus mehreren Ländern.

Der erste Band befasst sich mit der Periode 1700-1860, als Großbritannien im Hinblick auf den Prozess der Industrialisierung weltweit die führende Rolle einnahm. Zwischen 1860 und 1939 wurde Großbritannien in dieser Position von den USA abgelöst (Band II). Der dritte Teil schließlich behandelt die Entwicklungen vom Zweiten Weltkrieg bis in die neunziger Jahre, eine Phase der Prosperität, aber zugleich des relativen ökonomischen Abstiegs des Landes.

Industrialisierung (1700-1860)

Viele Einschätzungen der Industriellen Revolution, die bis in die achtziger Jahre weithin geteilt wurden, sind mittlerweile angesichts neuer Forschungsergebnisse einer Revision unterzogen worden. In den Beiträgen des ersten Bandes werden die Resultate einschlägiger Studien aus den letzten fünfzehn Jahren dargestellt und kritisch bewertet.

Wirtschaftswachstum: War die Industrielle Revolution eine Phase raschen Wirtschaftswachstums? Joel Mokyr zeigt im ersten Beitrag (*Accounting for the Industrial Revolution*), dass davon keine Rede sein kann. Zwischen 1770 und 1801 betrug das Wachstum des realen Outputs pro Kopf lediglich 0,2% p. a., von 1801 bis 1830 0,5% p. a., erst zwischen 1831 und 1860 erfolgte eine Beschleunigung auf 1,1% p. a. (Tabelle 1.3: I, S. 9). Die Effekte der technischen und organisatorischen Innovationen des letzten Drittels des 18. Jahrhunderts fanden somit keinen unmittelbaren Niederschlag in der Entwicklung des realen gesamtwirtschaftlichen Pro-Kopf-Einkommens, sondern nur mit Verzögerung, nämlich ab 1800 und insbesondere ab den 1820er Jahren.

Mokyr vertritt die Meinung, dass es sinnvoller sei, die Auswirkungen der Industriellen Revolution anhand der technischen Kompetenzen der Gesellschaft zu beurteilen. Diese Kompetenzen beruhen auf dem Wissen, über das die Gesell-

schaft verfügt, und auf den Institutionen ihrer Wirtschaft. Praktisches und experimentelles Wissen bildete die Grundlagen für viele der technischen Schlüssel-erfindungen der Industriellen Revolution. Sie hingen nicht von tiefen wissenschaftlichen Einsichten, ja nicht einmal von wissenschaftlicher Methodik ab. Wesentlich waren die kontinuierlichen Verbesserungen über den ursprünglichen Durchbruch hinaus:

„In other words, what made the Industrial Revolution into the ‚great divergence‘ was the *persistence* of technological change after the first wave.“

... „(T)he true miracle is not that the classical Industrial Revolution happened, but that it did not peter out like so many earlier waves of innovation.“

(I, S.15)

Ausschlaggebend für diese Persistenz der technischen Entwicklung waren fundamentale Änderungen in der Wissenskultur, die im 17. Jahrhundert begonnen hatten. Die „Wissensrevolution“ bedeutete nicht nur, dass technischer Fortschritt fortwähren konnte, ohne an eine konzeptionelle Decke zu stoßen. Sie bedeutete auch, dass fortan zwischen Technik und Wissenschaft positive Wechselwirkungen bestanden, die einander gegenseitig verstärkten. Einige Forscher vertreten sogar den Standpunkt, dass die Effekte der Technik auf die Wissenschaft bedeutender gewesen seien als jene in die andere Richtung.

Alles in allem sollte die Industrielle Revolution als eine Inkubationszeit gesehen werden, in der die Grundlagen für das unbestreitbare nachhaltige Wirtschaftswachstum in Großbritannien nach 1830 geschaffen wurden.

Auch die „Schwäche“ des wirtschaftlichen Wachstums zwischen 1760 und 1830 ist zu relativieren. Zu berücksichtigen sei bei der Beurteilung, so Mokyr, dass Großbritannien in dieser Zeit fast ununterbrochen Krieg führte und die englische Bevölkerung sehr rasch wuchs: von 6,1 Mio. 1760 auf 13,1 Mio. 1830. Dieser Bevölkerungsanstieg war ohne Beispiel in der englischen Geschichte (siehe dazu im Einzelnen Wrigley, Kapitel 3: British population during the ‚long‘ eighteenth century). Dass es unter diesen widrigen Umständen gelang, den Lebensstandard zu behaupten und gravierende Engpässe zu vermeiden, zeigt die Stärke, welche die britische Wirtschaft bereits erreicht hatte.

Handel: Der Industriellen Revolution ging in Großbritannien bekanntlich die „Kommerzielle Revolution“ voraus. Im Zuge dieser entwickelten sich die rechtlichen, finanziellen und kommerziellen Institutionen, welche dann die Industrielle Revolution wesentlich beförderten. In der klassischen Periode der Letzteren, also zwischen 1760 und 1800, erlangten britische Unternehmen in einigen Schlüsselindustrien technische Überlegenheit gegenüber ihren internationalen Konkurrenten. Intensiver Wettbewerb unter den britischen Produzenten und laufende technische Verbesserungen führten in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts zu massiven Preiserückgängen bei den neuen Massenprodukten. (Zwischen 1820 und 1860 verschlechterten sich die britischen Austauschrelationen von 170 auf 100; siehe Harley, Kapitel 7: Trade: discovery, mercantilism and technology; I, S. 193) Technische Führerschaft und Preissenkungen ermöglichten es britischen Unternehmen, die Weltmärkte zu erobern:

„Paul Bairoch ... has calculated that in the middle third of the nineteenth century Britain produced some two-thirds of the world's output of ‚new technology‘ products.“ (I, S. 186)

Der internationale Handel unterstützte somit zweifellos die Industrialisierung Großbritanniens:

„By exporting manufactured goods, in most cases in multilateral trading networks to buy imported foodstuffs, including tropical sugar and tea, the British economy became much more industrialised than it would otherwise have been.“ (I, S. 203)

Der Export trug insbesondere zum raschen Wachstum jener Schlüsselindustrien bei, die infolge der technischen Innovationen die britische Wirtschaft und Gesellschaft im frühen 19. Jahrhundert transformierten. Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Außenhandels waren auf Grund des starken Preisverfalls wichtiger Exportprodukte allerdings sehr moderat. Die von vielen Kommentatoren unter dem Eindruck der britischen Weltmarktführerschaft in vielen Branchen vertretene Ansicht, das Wachstum der britischen Wirtschaft ab 1830 sei vom Handel abhängig gewesen, weist Harley daher in Übereinstimmung mit vielen neueren Studien zurück. Er fasst zusammen:

„Trade undoubtedly stimulated Britain's industrialisation, but it is much more difficult to develop causal connections from trade growth to the emergence of sustained modern economic growth. Specialisation and trade, of course, provided gains for the economy, but quantifying these gains shows them to have been quite small compared to the growth that emerged after the industrial revolution.“ (I, S. 203)

Und was den BIP-Beitrag des Außenhandels mit jenen Ländern, die im 20. Jahrhundert als „Dritte Welt“ bezeichnet wurden, betrifft, so stimmt Harley jenen zu, die meinen, dass die Peripherie für die Entstehung nachhaltiger wirtschaftlicher Entwicklung in Großbritannien peripher gewesen sei.

Industrie: Lange Zeit konzentrierte sich die einschlägige wirtschaftshistorische Literatur auf die spektakulären Innovationen im Bereich der so genannten „kritischen Techniken“, also jener, die über direkte und indirekte Effekte den Entwicklungspfad von Output und Produktivität entscheidend beeinflussen. Als kritische Techniken für die britische Industrialisierung gelten Dampfkraft und mechanische Textilmaschinen, insbesondere Spinnmaschinen. Im Gegensatz zu der traditionellen, die Bedeutung der erwähnten Schlüsselindustrien betonenden Sichtweise hebt die jüngere Literatur hervor, dass technische und organisatorische Innovation in weiten Bereichen der britischen Wirtschaft stattfanden. Die technischen Neuerungen außerhalb der dynamischen Branchen waren anderer Art als in diesen, weniger spektakulär, oft inkrementeller Natur. Kristine Bruland (Kapitel 5: Industrialisation and technological change) weist darauf hin, dass gerade in weniger dynamischen Branchen (z. B. Erzeugung von Steingut) wichtige organisatorische Fortschritte erfolgten, beispielsweise im Hinblick auf vertikale Integration, Arbeitsorganisation und Vertrieb. Maxine Berg (Kapitel 13: Consumption in eighteenth- and early nineteenth-century Britain) hält die traditionelle Konzentration auf Prozessinnovation im Bereich der Kapitalgüter für einseitig. Sie lenkt die Aufmerksamkeit der LeserInnen auf Produktinnovationen im Konsumgütersektor, speziell bei Luxusgütern. Hier war es die Nachfrageseite, welche die Innovationsrichtung erheblich beeinflusste.

Auch in den dynamischen Industrien bestanden alte Techniken bis weit ins 19. Jahrhundert neben den neuen fort, z. B. Handwebstühle und wassergetriebene

Maschinen in der Erzeugung von Baumwolltextilien bis in die 1860er Jahre.

Bruland fasst die neue Sicht des Prozesses technischer und organisatorischer Innovation zur Zeit der Industriellen Revolution in Großbritannien folgendermaßen zusammen:

„(I)nnovation was a broad process, pervasively embedded in many industries, even those that were essentially matters of hand technology.“ ... „The wide scope of technological development in Britain after the early eighteenth century suggests a general social propensity to innovate.“ (I, S. 146)

Mehr als jedes andere Phänomen symbolisiert die Fabrik die Industrielle Revolution und dominiert die populäre Vorstellung von ihr. Pat Hudson (Kapitel 2: Industrial organisation and structure) definiert die Fabrik als einen Ort, wo Arbeitskräfte und Ausrüstungen konzentriert sind, wo zumindest teilweise nicht von menschlicher Energie angetriebene Maschinen zum Einsatz kommen und wo die Arbeit beaufsichtigt und kontrolliert wird. Es ist unbestritten, dass im Laufe des 19. Jahrhunderts ein wachsender Teil der Erzeugnisse vieler Branchen des verarbeitenden Gewerbes, insbesondere in den Zweigen der Textilindustrie, in Fabriken gefertigt wurde.

Die Entstehung der Fabrik stellte ein wichtiges Merkmal der Industriellen Revolution dar, doch ihr Aufstieg, so Hudson, war beschränkt und wurde begleitet von der Ausbreitung anderer Formen industrieller Organisation, nämlich von Kleinbetrieben, Werkstätten von Handwerkern, der Heimindustrie und des Verlagswesens. Die meisten Betriebe blieben klein, und Familienunternehmen bildeten die Mehrheit. Bei diesen Betriebsformen handelte es sich also nicht um langsam absterbende Phänomene aus der vorindustriellen Zeit, sondern um integrale Bestandteile einer modernen industriellen Ökonomie. In den meisten Branchen existierte ein breites Spektrum von Betriebsgrößen und Organisationsformen.

Der Übergang zu fabrikmäßiger Produktion erfolgte langsam und ungleichmäßig, und er war unvollständig. Alfred Chandler hebt in seinen bahnbrechenden Werken die ursächliche Bedeutung von Größen- und Verbundvorteilen für die Entstehung und Verbreitung der Fabrik und des Großunternehmens in den USA hervor. Diese Ergebnisse lassen sich allerdings nicht ohne weiteres auf Großbritannien übertragen. In den meisten britischen Industriezweigen waren die Größen- und Verbundvorteile gering. FabrikarbeiterInnen waren häufig teurer und schwieriger anzuwerben als unterbeschäftigte Arbeitskräfte auf dem Land. Die ländliche Hausindustrie bot abgesehen von niedrigeren Arbeits- und Gemeinkosten den Vorteil größerer Flexibilität gegenüber starken Marktschwankungen. Es ist deshalb nicht verwunderlich, dass viele größere Unternehmen zwei Standbeine hatten, eines in der Fabrik und eines in der häuslichen Produktion.

„Factories were only one way of reducing transaction costs and agency problems and of ensuring the efficient production of goods for a variety of market needs.“ ... „A pluralistic business structure, the prevalence of private family firms of generally very modest size and a complex variety of plant size, created considerable flexibility and adaptiveness in the face of changes in the market and business climate. It was the workshop as much as the factory, and families and communities as much as heroic entrepreneurs and inventors, that created the dynamism of industrialisation in Britain.“ (I, S. 55f)

Im Zuge der Industrialisierung erhöhte sich die regionale Spezialisierung. Industriezweige konzentrierten sich an jeweils einem oder einer kleinen Anzahl von Standorten.

Der Industrialisierung ging ein Jahrhundert und mehr der Ausbreitung ländlicher Hausindustrien voraus. Diese wiesen je nach regionalen Kulturen und Umständen eine Vielzahl von Formen auf. Das oft unterstellte protoindustrielle Modell einer linearen Entwicklung vom Handwerk zum Verlagswesen und weiter zur Fabrik gab es in der Realität nicht. Manche regionalen Heimindustrien entwickelten sich zu modernen Industriezentren, andere blieben protoindustriell, viele verschwanden, zahlreiche neue entstanden im Laufe des 19. Jahrhundert. Hudson resümiert folgendermaßen:

„The industrial revolution did not displace proto-industry but rather encompassed, integrated and further developed it.“ (I, S. 34)

Landwirtschaft: Die britische Landwirtschaft revolutionierte sich bereits zwischen 1600 und 1750. In diesem Zeitraum stiegen die Ernteerträge je Flächeneinheit, die Arbeitsproduktivität und die Gesamtproduktion der Landwirtschaft sehr stark. Um 1750 erreichte die Effizienz der englischen Landwirtschaft jene der niederländischen und nahm damit gemeinsam mit dieser die führende Position in Europa ein. Der Output je landwirtschaftlicher Arbeitskraft in England lag zur Mitte des 18. Jahrhunderts rund die Hälfte höher als um 1500 (Allen, Kapitel 4: Agriculture during the Industrial Revolution; I, S. 98). Dieser erhebliche Zuwachs im Pro-Kopf-Ertrag hatte einen sehr starken langfristigen Rückgang des Beschäftigtenanteils der Landwirtschaft zur Folge: Zu Beginn des 16. Jahrhunderts waren noch etwa drei von vier erwerbstätigen Personen in der Landwirtschaft beschäftigt gewesen, um 1750 betrug dieser Anteil nur noch rund 45%. Großbritannien verfügte somit bereits in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts über eine im internationalen Vergleich sehr leistungsfähige Landwirtschaft. Dies war eine der Grundlagen, auf der die Industrielle Revolution aufbauen konnte.

Robert C. Allen stellt die Frage, ob die Landwirtschaft während der Industriellen Revolution einen positiven Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung Großbritanniens geleistet habe, und gelangt nach der Auswertung der möglichen Einflusskanäle zu einem überwiegend negativen Befund:

1.) Die landwirtschaftliche Produktion nahm zwischen 1750 und 1850 langsamer zu als die Bevölkerung. (Die Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft fiel in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhundert.) Der Pro-Kopf-Konsum an Nahrungsmitteln ging zurück, ihre relativen Preise stiegen. Importe verhinderten einen noch stärkeren Rückgang des Konsums. Lebensstandard und Körpergröße der Arbeiterklasse sanken in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts.

„If one asks how British agriculture fed the expanding population during the industrial revolution, the answer is – badly.“ (I, S.115)

2.) Der Landwirtschaftssektor bot der Sachgüterproduktion keinen wesentlichen Binnenmarkt. Es waren die Stadtwirtschaften und der Export, welche die Produktion der Industrie und des verarbeitenden Gewerbes absorbierten.

3.) Ersparnisse der Landwirtschaft finanzierten nur sehr wenig nichtlandwirtschaftliche Investitionen.

4.) Die Beschäftigung in der britischen Landwirtschaft sank zwischen 1700 und 1850, wobei dies aus einem durchgehenden Rückgang der Zahl der Frauen und

Kinder und einer konstanten Beschäftigung bei den männlichen Arbeitskräften bis etwa 1800 bzw. einem Anstieg danach resultierte. Die in der Landwirtschaft nicht mehr benötigten Frauen und Jugendlichen standen jedoch nur zu einem geringen Teil der Industrie als Arbeitskräfte zur Verfügung, denn die meisten von ihnen verließen ihr Dorf nicht. Beschäftigungsmöglichkeiten für sie bestanden lediglich dort, wo ländliche Heimindustrien existierten. Alles in allem führte der sinkende Arbeitskräftebedarf der Landwirtschaft eher zu höherer struktureller Arbeitslosigkeit als zu einem Anstieg industrieller Produktion.

Staatseinfluss: Es gibt zwei extreme Sichtweisen des Staatseinflusses auf die Industrielle Revolution in Großbritannien:

Gemäß dem Mythos der minimalen Staatsinvolvierung war die Industrielle Revolution ein Marktphänomen, ihre Handlungsträger waren private Unternehmer, und die Investitionen wurden durch privates Kapital finanziert. Der Staat spielte keine wesentliche Rolle, er besaß weder Produktionsmittel noch Infrastruktur. Die Besteuerung war niedrig und hatte kaum Umverteilungswirkungen. Regulierungen wurden tendenziell abgebaut, die Regierungen gingen mehr und mehr zu einer *laissez faire*-Politik über.

Die These einer zentralen staatlichen Rolle im Zusammenhang mit der Industriellen Revolution betont einerseits die fiskalischen und militärischen Funktionen des Staates, andererseits die staatlich definierten und durchgesetzten Eigentumsrechte. Die Schaffung einer großen Staatsschuld als Folge der „Finanziellen Revolution“ ab 1688 ermöglichte es England bzw. (ab 1707) Großbritannien, im 18. Jahrhundert erfolgreich globale Kriege zu bestreiten. Ein Weltreich entstand, die Märkte für britische Industriewaren erweiterten sich, in der Folge vertieften sich Arbeitsteilung und Spezialisierung usw. Das zweite Hauptargument nimmt Bezug auf die Institutionen, insbesondere die Eigentumsrechte. Die politischen und rechtlichen Institutionen Großbritanniens schufen die Voraussetzungen für funktionierende Märkte. Vergleichsweise effiziente Eigentumsrechte verringerten die Unsicherheit und senkten die Transaktionskosten etc.

Keine der beiden extremen Sichtweisen wird den Entwicklungen, so wie sie sich nach heutigem Wissen darstellen, gerecht:

* **Regulierung:** Die Durchsetzung von Normen, so Ron Harris im Kapitel 8 (Government and the economy), war Mitte des 19. Jahrhunderts effektiver, sodass argumentiert werden kann, dass die britische Wirtschaft zu dieser Zeit stärker reguliert war als ein Jahrhundert zuvor, als die Normen dem Buchstaben nach weitere Bereiche erfasst und die Akteure mehr eingeschränkt hatten, ihre praktische Durchsetzung aber mit weniger Nachdruck verfolgt worden war.

* **Eigentum:** Während sich die Unternehmen der Sachgüterproduktion (mit Ausnahme der königlichen Schiffswerften und Arsenale) im Privateigentum befanden, so existierten im Bereich der Infrastruktur und der öffentlichen Versorgung viele öffentlich-private Partnerschaften sowie unterschiedliche Formen staatlicher Einflussnahme.

„Thus the commonly held view that British economic growth was achieved by private enterprise is only partly correct.“ (I, S. 214)

* **Steuerquote:** Die Steuerquote am britischen BIP stieg im Laufe des 18. Jahrhunderts von rund 10% auf etwa 18%. Dieser Anstieg der Steuerbelastung war vermutlich der steilste in ganz Europa. Begleitet war die wachsende fiskalische

Rolle des Staates von einer erheblichen Verschiebung im Steueraufkommen von direkten zu indirekten Steuern:

(T)hroughout the eighteenth century, tax burdens increased and money – and property – of underrepresented subjects financed the imperial-mercantile project of the overrepresented landed, financial and commercial elites.“ (I, S. 226)

* Eigentumsrechte: Harris befasst sich eingehender mit den Eigentumsrechten staatlicher Gläubiger, mit jenen an Grund und Boden sowie mit dem Patentrecht. Sein Resümee ist deutlich zurückhaltender als die gängige Einschätzung, wonach die Eigentumsrechte in Großbritannien zur Zeit der Industriellen Revolution vergleichsweise effizient gewesen wären:

„English law did not seem to be particularly instrumental to business needs and did not define, transfer or protect property rights in a very efficient way. We are still left with the puzzle as to whether the peculiarity of the English common law encouraged or hindered economic growth.“ (I, S. 236)

Insgesamt, so Harris, habe Großbritannien in Bezug auf die staatliche Einflussnahme einen mittleren Weg eingeschlagen: „not an entrenched constitution but not royal despotism, not super-rational and organised Roman law but not total identity of law with politics, not completely centralised but not overly decentralised, not a state taken over by big business and robber barons but not a planned-from-above economy.“ (I, S. 236) Noch sei viel Forschung nötig, um festzustellen, welche Elemente staatlicher Ordnung der wirtschaftlichen Entwicklung förderlich waren und welche hinderlich.

Wirtschaftliche Reife (1860-1939)

Im zweiten Band geht Nicholas Crafts (Kapitel 1: Long-run growth) u. a. der Frage nach, warum sich die britische Wirtschaft zwischen 1860 und dem Ersten Weltkrieg langsamer entwickelte als die US-amerikanische und die deutsche.

In Bezug auf die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität überholten die USA, die 1871 noch einen Rückstand von rund 10% gehabt hatten, Großbritannien und besaßen 1911 bereits einen Vorsprung von 18% (Tabelle 1.2; II, S. 4). Dieses Zurückfallen der britischen Wirtschaft ging erstens darauf zurück, dass die amerikanische Industrie ihren Vorsprung in der Arbeitsproduktivität von etwa 50% auf über 90% ausbaute. Zweitens verloren die Landwirtschaft und der Dienstleistungssektor Großbritanniens ihren Produktivitätsvorsprung, der 1871 noch jeweils rd. 15% betragen hatte. Drittens holte die US-Wirtschaft auf, weil sie von Brancheneffekten wesentlich stärker profitierte als die britische Wirtschaft: In den USA verringerte sich der Anteil der Landwirtschaft an der Gesamtbeschäftigung zwischen 1871 und 1911 von der Hälfte auf ein Drittel, während sich jener der Sachgüterproduktion bzw. des Dienstleistungssektors von jeweils einem Viertel auf etwas unter bzw. etwas über ein Drittel erhöhte. In Großbritannien war der Beschäftigungsstrukturwandel zu Bereichen mit höherem Produktivitätsniveau weit schwächer ausgeprägt: Der Landwirtschaftsanteil sank von rund einem Fünftel auf etwa ein Zehntel, was fast ausschließlich den Dienstleistungssektor begünstigte. Die Beschäftigungsquote der verarbeitenden Industrie und des produzierenden Gewerbes hatte 1871 bereits 42% erreicht und stieg in den folgenden vier

Jahrzehnten nur noch leicht an, sodass sekundärer und tertiärer Sektor 1911 bei jeweils 44% lagen.

Deutschland konnte hinsichtlich der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität im späten 19. Jahrhundert gegenüber Großbritannien erheblich aufholen, nämlich von etwa 60% 1871 auf 75% 1911. Erstens überholte die deutsche Industrie, die 1871 noch 15% zurückgelegen hatte, die britische Konkurrenz und wies vor dem Ersten Weltkrieg bereits einen Vorsprung von über 20% auf. Zweitens nahm die Arbeitsproduktivität sowohl in der deutschen Landwirtschaft als auch im dortigen Dienstleistungssektor rascher zu als in den jeweiligen britischen Sektoren. Drittens kamen auch in Deutschland stärkere Brancheneffekte zum Tragen als in Großbritannien: Der Beschäftigungsanteil der Landwirtschaft sank von der Hälfte auf ein Drittel, wovon Sachgüterproduktion und Dienstleistungen etwa gleichermaßen profitierten. Gebremst wurde das deutsche Aufholen durch den Verbleib eines Drittels der Beschäftigten in der wenig produktiven Landwirtschaft (Schutzzölle!).

Was das vergleichsweise schlechte Abschneiden der britischen Industrie betrifft, so weist Crafts u. a. auf folgende ursächliche Faktoren hin:

- * In Großbritannien wurden die technischen und naturwissenschaftlichen Fachrichtungen an den Universitäten und die Ausbildung von Facharbeitern – insbesondere für die modernen Industriezweige – lange Zeit vernachlässigt. Verstärkte Ausbildungsanstrengungen in diesen Bereichen erfolgten in Reaktion auf die vehemente Kritik erst im ersten Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts (siehe im Einzelnen Broadberry, Kapitel 3: Human capital and skills).

- * Im Gegensatz zu den USA und Deutschland hatte Großbritannien keine führende Rolle in den neuen Hochtechnik-Branchen des ausgehenden 19. und frühen 20. Jahrhunderts inne (v. a. Elektroindustrie, organische Chemie, Maschinenbau).

- * Die nach dem Berufsprinzip organisierten britischen Gewerkschaften verteidigten überkommene Berufsgrenzen und veraltete Arbeitsabläufe. Ihr Widerstand in den Betrieben verlangsamte die Einführung arbeitsorganisatorischer Innovationen.

Aber eine übermäßig negative Beurteilung der Entwicklung der britischen Industrie würde, so schränken Crafts und auch Magee (Kapitel 4: Manufacturing and technological change) ein, den historischen Kontext ignorieren. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts schritt die Industrialisierung in den Vereinigten Staaten und in mehreren europäischen Ländern rasch voran. Es ist daher kein Wunder, dass der britische Anteil an der weltweiten Industrieproduktion entsprechend zurückging. Im Kontrast zu diesen Industrieländern der zweiten und dritten Generation hatte Großbritannien um 1870 bereits eine reife Industrie, deren Wachstumspotenzial nicht mehr so groß war. Und es wird betont, dass die britischen Nachfragebedingungen und die Faktorausstattung weniger günstige Voraussetzungen für industrielle Massenproduktion boten wie jene der USA, Skalen- und Verbundvorteile daher bei weitem nicht in dem Maße genützt werden konnten. Außerhalb der modernen Hochtechnik-Branchen habe sich Großbritannien gut behauptet:

„In some industries, such as food, drink and tobacco, soaps, shipbuilding and textile machinery, British performance was distinctly respectable, with

high productivity levels, significant technological progress and healthy shares of world exports.“ (II, S. 97)

Im Großen und Ganzen habe sich die britische Industrie recht gut an die viel kompetitiveren internationalen Marktbedingungen nach 1870 angepasst.

Ähnlich auch Crafts' Urteil im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im späten 19. Jahrhundert:

„There was no massive failure in the pre-1914 economy, any decline in the trend growth was slight and American overtaking was unavoidable.“ (II, S. 17)

Strukturwandel und Wachstum 1939-2000

Auch Großbritannien verzeichnete in der „goldenen Ära des Kapitalismus“ hohes Wirtschaftswachstum, verglichen mit der vorhergegangenen und der folgenden Zeit (vgl. Kitson, Kapitel 2: A re-examination of British economic growth since 1949). Die durchschnittliche Wachstumsrate der gesamtwirtschaftlichen Stundenproduktivität betrug zwischen 1950 und 1973 3,0% (vgl. Millward, Kapitel 10: The rise of the service economy; Tabelle 10.4, III, S. 258). Die Konjunkturzyklen dieser Zeit verliefen sehr gleichmäßig und waren eher schwach ausgeprägt. Die Zerlegung der Änderung der Arbeitsproduktivität in Wachstum der totalen Faktorproduktivität und Anstieg der Kapitalintensität zeigt, dass sowohl technischer Fortschritt als auch Kapitalakkumulation zu dem hohen Wachstum beitrugen. Insbesondere die verarbeitende Industrie wies mit 4,7% eine weit überdurchschnittliche jährliche Zunahme der Arbeitsproduktivität auf.

Das letzte Vierteljahrhundert war charakterisiert durch eine Reihe von externen und internen Schocks, welche tiefe Rezessionen verursachten. Das Wachstum der Arbeitsproduktivität verlangsamte sich auf 2,2% p. a. 1973-95, wobei sich die Änderungsrate der TFP gegenüber der Vorperiode kaum änderte, die Zunahme der Kapitalintensität aber viel geringer ausfiel. Die Steigerungsrate der Arbeitsproduktivität der verarbeitenden Industrie war in dieser Phase mit 2,5% p. a. nur noch leicht über dem gesamtwirtschaftlichen Wert.

Die zweite Hälfte des 20. Jahrhunderts war auch in Großbritannien eine Zeit massiven Strukturwandels zugunsten des tertiären Sektors: Der Beschäftigungsanteil des primären Sektors (Landwirtschaft, Bergbau) fiel von 9,8% 1950 auf 2,3% 1995, jener von verarbeitender Industrie und Bauwirtschaft von 39,5% auf 23,6%. Gleichzeitig erhöhte sich der Anteil des Dienstleistungssektors (ohne Energie- und Wasserversorgung) von 49,1% auf 73,3% (Tabelle 10.2, III, S. 245). Der erste Tertiärisierungsschub erfolgte von den späten 1940er bis in die 1960er Jahre, getragen von der Expansion der sozialen Dienste (Gesundheit, Unterricht) und der konsumbezogenen Dienste. Der zweite Tertiärisierungsschub, jener in den 1980er und 1990er Jahren, ging auf die verstärkte Nachfrage nach intermediären Diensten zurück, sowohl von Seiten der Unternehmungen der Sachgüterproduktion als auch von Dienstleistungsunternehmen. Der Beschäftigtenanteil der öffentlichen und sozialen Dienste stieg zwischen 1950 und 1995 von 12,5% auf 20,2%, jener der produktionsbezogenen Dienste (Finanzdienstleistungen, Wirtschaftsdienste) von 3,5% auf 13,4% und jener der konsumbezogenen Dienste von 7,0% auf 12,2%.

Zwischen 1973 und 1995 nahm der Beschäftigungsanteil des Dienstleistungssektors um durchschnittlich 1,2% p. a. zu (III, S. 247). Davon entfielen 0,5 Prozentpunkte auf den Produktivitätseffekt (langsamere Zunahme der Arbeitsproduktivität), nur 0,1 Prozentpunkte auf den Einkommenseffekt (gedämpft durch den Anstieg der relativen Preise von Dienstleistungen als Folge des erstgenannten Effekts), aber 0,6 Prozentpunkte auf den Zuwachs der intermediären Nachfrage nach Dienstleistungen.

Die große Bedeutung, die der Dienstleistungssektor in den 1990er Jahren als Lieferant intermediärer Leistungen erreichte, belegt die Input-Output-Tabelle für das Jahr 1998, die Millward in aggregierter Form wiedergibt (Tabelle 10.3, III, S. 248): Von allen Vorleistungen stammten über 60% aus dem tertiären Sektor. Und der Hauptnachfrager dieser tertiären Inputs war der Dienstleistungssektor selbst: Rund 76% der Dienstleistungen, die intermediären Zwecken dienten, gingen an den tertiären Sektor.

Die Kapitalbildung wird seit den 1980er Jahren vom Dienstleistungssektor dominiert: Die Investitionen im Bereich der Finanz- und Wirtschaftsdienste allein haben jene von Industrie und Infrastruktur gemeinsam übertroffen (Abbildung 10.2, III, S. 249). Der Kapitalstock (ohne Gebäude) im tertiären Sektor war bis in die neunziger Jahre so stark gewachsen, dass er am Ende dieses Jahrzehnts bereits größer war als in allen anderen Wirtschaftsbereichen zusammengenommen (Abb. 10.3, III, S. 250). Branchen wie das Verkehrswesen, die Finanz- und Wirtschaftsdienste und das Nachrichtenwesen zeichnen sich durch hohe Kapitalintensität aus.

Zum Abschluss seines besonders informativen Beitrags über den britischen Dienstleistungssektor in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts weist Robert Millward darauf hin, dass die vielfältigen Dimensionen der Dienstleistungsentwicklung ein Gebiet seien, „into which historians have as yet made few forays and scope for further historical insights is immense.“ (III, S. 266) Diese Feststellung gilt freilich nicht nur für Großbritannien.

Zweifelloos legt CUP hier ein Standardwerk vor, welches die Maßstäbe für wirtschaftshistorische Übersichtswerke anderer Länder setzt. Nach Meinung dieses Rezensenten ist das Vorhaben der Herausgeber, dafür zu sorgen, dass Thesen, Methoden und Ergebnisse verständlich dargelegt werden, gelungen. Großen Gewinn zieht das Werk aus dem interdisziplinären Ansatz und der Präsentation von Theorien unterschiedlicher Denkschulen, aus der Kombination von quantitativen Methoden und qualitativen Analysen in den einzelnen Themenbereichen. Die zahlreichen Tabellen und Abbildungen sind hervorragend gestaltet bzw. sehr anschaulich. Nicht viele einschlägig Interessierte werden nach einem Durchblättern der Versuchung widerstehen können, ihre Fachbibliothek um diese drei Bände zu erweitern.

Michael Mesch

Gewerkschaftliche Handlungsspielräume in der europäischen Wirtschaftspolitik: Gibt es die?

Rezension von: Eckhard Hein, Torsten Niechoj, Thorsten Schulten, Achim Truger, Europas Wirtschaft gestalten! Makroökonomische Koordinierung und die Rolle der Gewerkschaften, VSA Verlag, Hamburg 2004, 256 Seiten, € 16,80.

Europa steht derzeit vor großen politischen und ökonomischen Herausforderungen. Die vollzogenen und die zukünftigen Erweiterungsrunden gepaart mit der notwendigen Bewältigung der wirtschaftlichen Stagnation verlangen von der EU mehr an Gestaltungskraft, als dies bisher der Fall war. GewerkschafterInnen haben immer schon deutlich formuliert, warum sie mit der bisherigen Politik der EU unzufrieden sind: Zu sehr dem freien Wettbewerb, zu wenig der Sozialpolitik verpflichtet sei die Union, mit fatalen Folgen für Wachstum und Beschäftigung. Diese Kritik wird auch in vorliegendem Buch laut, die als Sammelband einer Tagung erschienen ist. Im Rahmen dieser Tagung wurde der Frage nachgegangen, warum die EU sich derzeit in einer ökonomischen Krisensituation befindet, aus der sie sich nicht befreien kann oder auch will. Im Zentrum der Kritik steht der aktuelle makroökonomische Politik-Mix zwischen Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik und die Forderung nach einer tatsächlichen wirtschaftspolitischen Koordinierung auf EU-Ebene. Die unterschiedlichen Koordinierungsprozesse werden aus wissenschaftlicher und gewerkschaftlicher Sicht betrachtet. Dem Sammelband gelingt es, sowohl einen Überblick über das aktuelle Geschehen zu geben als auch eine

Einschätzung darüber zu ermöglichen, inwieweit die wirtschaftspolitischen Koordinierungsprozesse den Interessen und Zielen der Gewerkschaften entsprechen.

Warum Koordinierung?

In einem ersten Themenblock wird grundsätzlich der Frage nach der Aufgabe und Funktion wirtschaftspolitischer Koordinierung in einer Währungsunion nachgegangen. Eckhard Hein und Achim Truger untersuchen die Schwachstellen und Defizite des bisherigen wirtschaftspolitischen Regimes. Diese Analysen sind als Einleitung des Sammelbandes (der Tagung) zu lesen. Zwar bieten sie für jene, die die Diskussion laufend verfolgen, kaum neue Erkenntnisse, allerdings stellen sie die aktuellen Entwicklungen prägnant und kritisch dar. So wird die restriktive Ausrichtung der aktuellen makroökonomischen Politik, die sich in der gegenwärtigen Geld- und Fiskalpolitik manifestiert, für die aktuelle Wirtschaftskrise verantwortlich gemacht und als neu-monetaristisches Politik-Konzept verworfen. Als Ausweg sehen die Autoren wirtschaftspolitische Koordinierung in einem keynesianischen Verständnis. Dies beinhaltet eine koordinierte Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik, mit dem Ziel, mehr Wachstum in der Europäischen Währungsunion und Beschäftigung zu generieren.

In einem weiteren Aufsatz analysieren Fritsche et al., inwieweit die US-amerikanische Wirtschaftspolitik einem keynesianischen Ansatz von wirtschaftspolitischer Koordinierung entspricht. Genau wird die Geld-, Fiskal- und Lohnpolitik der neunziger Jahre dargestellt. Die bessere *Performance* der USA ist laut Autoren nicht primär auf eine bewusste makroökonomische Strategie, sondern stark auch auf

„glückliche Umstände“ zurückzuführen, zeichnet sich aber durch das „konsequente Ausnutzen dieser Umstände“ aus. Die US-amerikanischen WirtschaftspolitikerInnen stellen sich insgesamt als weniger ideologisch geleitet dar als ihre europäischen KollegInnen.

Wem nutzt Koordinierung?

Im Weiteren geht Torsten Niechoj in seinem ausgesprochen interessanten Artikel der Frage nach, welche Politikempfehlungen keynesianische Makropolitik – in ihren verschiedenen Facetten von neu- bis postkeynesianisch – für die europäische Wirtschaftspolitik geben würde und welche Akteure daran Interesse haben könnten/sollten. Niechoj kommt zu der Einschätzung, dass die aktuelle Ausrichtung der EU sich einer neukeynesianischen Orientierung angenähert hat (Abkehr von der Geldmengenpolitik, Nicht-Sanktionierung der Defizit-Sünder etc.). Allerdings verfolgen die Gewerkschaften eher post-keynesianische Forderungen, von denen die EU noch weit entfernt ist: Weder gibt es eine langfristig ausgerichtete Politik der Wachstumssteigerung noch ein Bekenntnis zur produktivitätsorientierten Lohnpolitik.

Ergänzt wird diese Analyse durch einen sehr kurzen, äußerst politisch gehaltenen Artikel von Rudolf Welzmler, der sich als Vorstandsmitglied der IG-Metall klar zur Notwendigkeit einer koordinierten Makropolitik bekennt; dies beinhaltet auch die Koordinierung der Lohnpolitiken.

Der Makroökonomische Dialog

In der wirtschaftspolitischen Realität ist ein Gremium von zentraler Bedeutung – insbesondere für Gewerkschaften, die sich immer besonders stark für seine Entstehung eingesetzt haben:

Der sog. Makroökonomische Dialog (MD). In diesem Rahmen treffen sich halbjährlich VertreterInnen der EZB, des Rates Wirtschaft und Finanzen, des Rates Arbeit und Soziales, der Kommission und der Sozialpartner. Zur Bewertung der realpolitischen Auswirkungen wurde mit dem Koordinator dieses Gremiums, Willi Koll, ein wesentlicher Akteur auf EU-Ebene für einen Beitrag eingeladen. Er analysiert Entstehungsgeschichte und -überlegungen dieses Dialoges und nimmt naturgemäß eine positive Haltung zum MD ein. In seinem Beitrag geht er vor allem auf die Gründe ein, warum ein solches Forum ökonomisch zweckmäßig und eine sinnvolle Ergänzung zu den strukturpolitischen Diskussionen ist. Wenn auch vorsichtig, so äußert Koll doch Kritik an manchen Aspekten des MD, wie etwa dem Fehlen einer Entsprechung zu dieser Form von Koordinierung in manchen Mitgliedstaaten.

Dieser Blick aus der Institution wird von Ronald Janssen, einem Vertreter des Europäischen Gewerkschaftsbundes, ergänzt. Einmal mehr wird das Fehlen makroökonomischer Koordinierung für die schwache Wirtschafts-*Performance* der EU verantwortlich gemacht. Hier liegt im Übrigen auch eine Schwachstelle der Aufsatzsammlung: Die Analysen der wirtschaftlichen Entwicklung finden praktisch in jedem Artikel statt und weichen auf Grund der ähnlichen Weltsicht kaum voneinander ab. In einem etwas oberflächlichen Plädoyer für den MD vertritt Janssen die Ansicht, dass die Einschätzungen und die Handlungen der Arbeitnehmervertreter bei den anderen Akteuren des MD selten Beachtung fänden, es aber trotz dieser eher frustrierenden Entwicklung für die Gewerkschaften notwendig sei, an diesem Gremium (mit einigen Reformenwünschen) festzu-

halten. Diese Conclusio wirkt nicht wirklich überzeugend und böte Anlass zur kritischen Auseinandersetzung mit den Einflussmöglichkeiten von Gewerkschaften auf EU-Ebene.

Andrew Watt, Mitarbeiter des Europäischen Gewerkschaftsinstituts, greift in seinem Beitrag die Analyse, dass es Reformen im MD braucht, wieder auf und versucht entsprechende Vorschläge zu entwickeln. Insgesamt wirkt dieses Kapitel etwas unkritisch und wie eine verzweifelte Suche nach gewerkschaftlichen Einflussmöglichkeiten in der arbeitnehmerfeindlichen wirtschaftspolitischen Realität der EU.

Probleme für Gewerkschaften

Interessant wird dann wiederum der Abschnitt zu Fragen der Lohnpolitik auf europäischer Ebene. In bekannter Weise legt Thorsten Schulten die Entwicklung von einer solidarischen zu einer wettbewerbsorientierten Lohnpolitik in Europa dar. Dies wird auch mit Daten anschaulich dargestellt. Genaue er geht er der Frage nach, wie vor diesem Hintergrund der aktuelle gewerkschaftliche Koordinierungsansatz auf EU-Ebene zu beurteilen ist, der nicht auf die Entwicklung eines supranationalen Tarifvertrages abstellt, sondern versucht, mittels einer sog. Lohnleitlinie die nationalen Tarifpolitiken zu koordinieren. Der wettbewerbsorientierten wird ein Konzept der wettbewerbsneutralen Lohnpolitik gegenübergestellt. Diese neue Herangehensweise beurteilt Schulten positiv, wenn er auch Schwachstellen in dem ihr zugrunde liegenden Voluntarismus sieht. Trotzdem birgt dieser Ansatz Möglichkeiten für gewerkschaftliche Entwicklungen in sich, die von institutionellen bis zu inhaltlichen Änderungen reichen.

In einem sehr lesenswerten und kritischen Aufsatz betrachtet Richard Hy-

man die strategischen Probleme, die sich für Gewerkschaften aus ihrer Einbindung in die politische Logik der EU ergeben. Gerade im sozialpolitischen Bereich konstatiert er bei den Institutionen der EU eine „Tendenz zur symbolischen Politik“, die sich in den verschiedenen relativ unverbindlichen sozialpolitischen Koordinierungsprozessen widerspiegelt. Der EGB, der sich vor allem dem Lobbying verpflichtet fühlt, läuft dadurch Gefahr, seine Kräfte auf die Auseinandersetzung mit den Brüsseler Institutionen zu beschränken. Fazit für ihn ist, dass „die Konsequenz dieser Einbindung der europäischen Gewerkschaften durch die EU-Eliten ... die Unterdrückung eigenständiger politischer Alternativen und Mobilisierungskapazitäten (ist)“. Hyman plädiert statt für ein starkes Engagement im „Sozialen Dialog“ für mehr „internen sozialen Dialog“, d. h. weniger Kompromissbereitschaft in Verhandlungen und mehr Auseinandersetzung mit den eigenen Zielen.

Einschätzung

Der Sammelband bietet zwar kaum grundsätzlich Neues zum Thema, stellt aber einen guten Überblick über die wirtschaftspolitischen Diskussionen auf EU-Ebene dar und betrachtet dabei die Rolle der Gewerkschaften genauer. Auch wenn sich das Buch mitunter mehr Straffung (Analyse der Wirtschaftsentwicklung) und mehr kritische Reflexion – wie den Beitrag von Hyman – verdient hätte, legt es doch sehr klar dar, wo Ansatzpunkte für gewerkschaftliches Agieren bestehen. Angesichts der momentanen Entwicklung auf EU-Ebene wird dieses Buch auch sicher noch längere Zeit aktuell bleiben.

Silvia Angelo

Die Wiener Stadtwirtschaft im 20. Jahrhundert

Rezension von: Franz X. Eder, Peter Eigner, Andreas Resch, Andreas Weigl, Wien im 20. Jahrhundert. Wirtschaft, Bevölkerung, Konsum, Studien Verlag, Innsbruck 2003, 285 Seiten, € 24.

Synthetisierende Darstellungen der Geschichte Wiens scheinen zwar in letzter Zeit wieder Konjunktur zu haben, eine komplexe und umfassende wissenschaftliche Studie über die (sozio-) ökonomische Entwicklung Wiens im 20. Jahrhundert blieb dabei, sieht man von einigen Spezialuntersuchungen ab, ein Desiderat. Diese Lücke zu schließen, nahm sich der vorliegende Sammelband vor, was jedoch – bedingt durch die unterschiedliche Qualität der einzelnen Beiträge – nicht ganz gelungen ist. Im besonderen Blickpunkt der vorliegenden Untersuchung stehen Strukturwandel und Entwicklungslinien der Wiener Stadtökonomie, die demographische Veränderung und das Konsumverhalten der Bevölkerung in Wien.

Strukturell entwickelte sich die Stadtökonomie im Laufe des 20. Jahrhunderts in Richtung Dienstleistungs- und Konsumgesellschaft. Doch während die Arbeitsplatzverluste im Sekundärbereich bis vor wenigen Jahren noch durch den Tertiärbereich kompensiert werden konnten, ist Wien seit Mitte der neunziger Jahre verstärkt mit steigenden Arbeitslosenzahlen konfrontiert. Arbeitslosigkeit und schlecht bezahlte (Teilzeit)Arbeit reduzieren die Einkommen und Haushaltsbudgets etwa eines Viertels der Wiener Bevölkerung und machen sie zu „Modernisierungsverlierern“. Zugleich steht Wien vor einer

Reihe „neuer“ Herausforderungen, die mit den Schlagworten fortschreitende Globalisierung oder EU-Osterweiterung umrissen werden können.

Im Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung Wiens von Peter Eigner und Andreas Resch werden die unterschiedlichen Studien im 20. Jahrhundert aufgezeigt. Diese war sowohl von der Eigendynamik regionaler Prozesse als auch von äußeren Einflüssen geprägt. In den Jahrzehnten vor dem Ersten Weltkrieg entwickelte sich Wien zu einer Metropole mit einem rasch wachsenden Industrie- und Dienstleistungssektor. Mit dem Zerfall der Habsburgermonarchie und der Verarmung Österreichs als Folge des Ersten Weltkrieges verlor die Stadtökonomie an Entwicklungsmöglichkeiten. Sowohl die räumliche als auch die sektorale Struktur änderten sich in der Zwischenkriegszeit nur wenig. Bedingt durch die Weltwirtschaftskrise der 1930er Jahre ging die Bedeutung Wiens als zentral-europäisches Handels- und Finanzzentrum weiter zurück.

Während des Zweiten Weltkriegs wurden in Wien insbesondere die kriegswichtigen Industrien forciert, danach folgten die Jahre des Wiederaufbaus, eine letzte Industrialisierungsphase für die Stadt. Seit den 1960er Jahren schritt der Tertiärisierungsprozess rasant voran, jedoch blieb während der Nachkriegsjahrzehnte bis zum Ende der 1980er Jahre die Entwicklungsdynamik durch die doppelte Randlage Wiens im Osten Österreichs und nahe dem „Eisernen Vorhang“ beeinträchtigt. In den 1990er Jahren setzte mit der „Östöffnung“ und EU-Integration eine neuerliche Wachstumsphase ein. Insgesamt bietet dieser Beitrag einen raschen Zugang zur Problematik der Stadtökonomie im abgelaufenen Jahrhundert. Auf Grund des Fehlens

kritischer Ausführungen zur wirtschaftspolitischen Debatte wird dieser Beitrag die bestehende Lücke jedoch nicht schließen können.

Anders sieht es jedoch beim sehr interessanten Beitrag zum privaten Konsum und zu den Haushaltseinkommen von Franz X. Eder aus. Dieser nimmt die komplexe Sicht der modernen „Konsumgesellschaft“ auf und zeigt am Beispiel Wiens im 20. Jahrhundert, wie sich Haushaltsbudgets und Einkommen, aber auch Massenkonsum und Konsumkultur entwickelten. Dabei wird entsprechend aktuellen Forschungsansätzen unter „Konsum“ nicht nur der ökonomische Ge- und Verbrauch von Gütern und Dienstleistungen verstanden, sondern auch der soziale und kulturelle Umgang mit ihnen. „KonsumentInnen“ werden nicht als passive „VerbraucherInnen“, sondern als Akteure im Schnittpunkt wirtschaftlicher, sozialer und kultureller Anforderungen, Handlungsmöglichkeiten und Aneignungspraktiken gesehen.

Die Konsumgeschichte der ersten Jahrhunderthälfte verdeutlicht, dass der „Konsument“ und insbesondere die „Konsumentin“ bereits in dieser Zeit als Subjekt konstruiert wurden. Die Erfahrung von Mangel und Not sowie neue Konsumverheißungen prägten dann das „Konsumieren“ ab den fünfziger Jahren. Rein ökonomisch betrachtet, konnte sich die Konsumgesellschaft in Wien in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts vor allem aus zwei Gründen entwickeln: Erstens, weil die wachsenden Reallöhne und -einkommen zu wachsenden Haushaltseinkommen und einem disponiblen Einkommensanteil führten. Dem hohen Anteil an Transfereinkommen und sozialstaatlichen Leistungen kam dabei – im Vergleich zu den meisten anderen europäischen Ländern oder auch den USA

– besonderes Gewicht zu. Zweitens, weil auf Grund der enormen Produktivitätssteigerung in der industriellen Massenproduktion und durch den Import ausländischer Waren Konsumgüter in großer Zahl und wachsender Vielfalt zur Verfügung standen.

Wie in allen westlichen Konsumgesellschaften ging auch in Wien und Österreich der Anteil der Ausgaben für Ernährung, Wohnungserhaltung und Kleidung zurück, der Anteil der Ausgaben für Haushalts- und Unterhaltungsgeräte, Bildung und Erholung, Sport und Reisen stieg an. Begleitet wurde diese Verschiebung von einer „Amerikanisierung“ der Konsumkultur und führte zu einer Verbreitung der „fordistischen Arbeitsmoral“. Die Arbeitskräfte nahmen die steigenden Anforderungen an Leistung und Arbeitsdisziplin sowie veränderte Arbeitsbedingungen und -inhalte auch deshalb in Kauf, weil sie sich durch hohe und sichere Einkommen, durch mehr Freizeit und Urlaub und ein wachsendes Konsumpotenzial entschädigt fühlten. Hieß das Motto bis in die Zwischenkriegszeit „Lebe, um zu arbeiten“, so galt jetzt, „Arbeite, um zu konsumieren“. Die weltweite Rezession der siebziger Jahre setzte, durch die Politik des „Austrokeynesianismus“ hinausgeschoben, erst Anfang der achtziger Jahre ein. Den weiterhin hohen Einkommens- und Konsumniveaus der Bevölkerungsmehrheit standen nun unsichere und schlechte Einkommens- und Konsumverhältnisse einer Minderheit gegenüber. Die „neue Armut“ zeigte sich jetzt allerdings nicht mehr als Gefährdung des physischen Existenzminimums, sondern durch Ausgrenzung aus den Standards der Konsumgesellschaft.

Der Beitrag von Andreas Weigl beschäftigt sich mit der demographischen Entwicklung Wiens im 20. Jahrhundert.

Als Stadt nahezu ohne Nachwuchs ist Wien, so der Autor, vor allem während der Weltwirtschaftskrise und während der Besatzungszeit zu bezeichnen. In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts blieb das Fertilitätsniveau zwar vergleichsweise niedrig, unterschied sich jedoch zunehmend weniger von dem anderer europäischer Großstädte. Dies verweist auf den Umstand, dass der demographische Wandel in Wien des 20. Jahrhunderts in jene strukturellen Veränderungen, wie sie für alle entwickelten Industriegesellschaften charakteristisch sind, eingebettet war: Dennoch, so der Autor weiter, erklären diese allgemeinen soziologischen Trends die demographische Entwicklung der Stadt keineswegs hinreichend. Historische Heirats- und Fertilitätsmuster, eine lange Zeit ausgeprägte geopolitische Randlage, aber auch Besonderheiten des Wiener Wohnungsmarktes spielten ohne Zweifel eine vielleicht ebenso bedeutende Rolle wie etwa die Diffusion medizinischer Technologie. Der Einfluss dieser regionalen Faktoren verweist auf die Komplexität demographischer Prozesse und ihre Einbettung in historische Gesamtzusammenhänge.

Auffällige Parallelen zur demographischen Entwicklung in (West-)Berlin, Budapest und vor allem im ausgehenden 20. Jahrhundert auch zu anderen ostmitteleuropäischen Metropolen lassen vermuten, dass es so etwas wie ein „mitteleuropäisches demographisches Muster“ für Großstädte gibt. Beispielsweise fiel das Fertilitätsniveau in Berlin und Wien in den frühen 1930er Jahren auf ein enorm niedriges Niveau, näherten sich die Fertilitätsniveaus zwischen Hauptstadt und Gesamtstaat in Ungarn und Österreich im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts in sehr ähnlicher Weise an. Auch in Bezug auf den epidemiologischen Übergang – Budapest und Wien waren noch um 1900 Zentren der Tbc-Sterblichkeit in Europa – bestehen auffällige Ähnlichkeiten.

Mit diesem Sammelband liegen nun erstmals umfassende Studien zur (sozio-) ökonomischen Entwicklung Wiens im 20. Jahrhundert vor. Aus den Ergebnissen kann zwar (leider) keine Handlungsanleitung abgeleitet werden, sie verhelfen aber zu einer eindeutigeren Verortung Wiens österreichweit und im internationalen Städtegefüge.

Josef Schmee

Der verfehltete Titel

Rezension von: Johannes Jetschgo, Ferdinand Lacina, Michael Pammer, Roman Sandgruber, *Die verpasste Chance. Österreichische Industriegeschichte 1848-1955*, Ueberreuter, Wien 2004, 343 Seiten, € 48.

Die Österreichische Industriegeschichte GmbH hat nunmehr den zweiten Band ihres Projektes präsentiert, auch dieses Mal hervorragend ausgestattet, im gleichen Aufbau und mit ebensolcher Akribie verfasst.¹ Freilich stößt sich der Leser diesmal am Titel. Kam man mit jenem des ersten Bandes – „Die gegebene Chance“ – gut zu recht, gerät man mit jenem des zweiten in Schwierigkeiten. Diese resultieren zunächst daraus, dass hier drei völlig disparate Perioden zusammengefasst werden.

Da ist zunächst das „Silberne Zeitalter“, also jenes, das bis zum Ersten Weltkrieg im europäischen Vergleich zwar etwas unterdurchschnittliches Wirtschaftswachstum vermittelte, jedoch nach der Jahrhundertwende annähernd Vollbeschäftigung herbeiführte. Die Zwischenkriegszeit brachte demgegenüber schwerste exogene Schocks als Folge politischer Ereignisse. Nach Okkupation, Krieg und Zerstörung erstand Österreich aus den Trümmern wieder und nahm – wohlwollend unterstützt von den USA – den Wiederaufbau mit solcher Vehemenz in Angriff, dass 1949 das Niveau von 1937 erreicht und 1955 bereits um mehr als die Hälfte übertroffen wurde. In jener Phase schuf man einen Großteil jener Institutionen und Organisationen, welche die österreichische Wirt-

schaft charakterisieren und den Aufstieg des Landes zu einem der reichsten Europas ermöglichten.

Man fragt sich daher, wo hier Zeit übergreifende Chancen bestanden und wer diese nicht ergriffen hätte. Allenfalls könnte das noch für das letzte Drittel des 19. Jahrhunderts gelten, als das Wachstum etwas hinter dem europäischen Durchschnitt zurückblieb. Aber darüber erfährt man im Buch eigentlich nichts. Am ehesten wäre der gemeinsame Titel in Richtung eines „Zeitalters der Brüche“ verständlich gewesen, wie das auch die Autoren implizit andeuten, aber welche Chancen nicht ergriffen wurden, bleibt weitgehend unbeantwortet.

Die Charakteristika der österreichischen Wirtschaft

Nach einer knappen Zusammenfassung gehen die Autoren im Abschnitt „Aspekte“ daran, gemeinsame spezifische Merkmale für diese disparate Periode herauszuarbeiten. Eine Ambition, die sie recht erfolgreich bewerkstelligen und dabei viele relevante Details aufzeigen. Nach einer plastischen Darstellung des Wirtschaftsablaufes dieser Periode wird auf das innovative Potenzial des Landes hingewiesen und die hervorragendsten Beispiele dafür präsentiert. Leider fehlt darunter die Firma Thonet. Sogar die amerikanische wirtschaftshistorische Literatur hebt nicht nur das Produkt der Bugholzmöbel hervor, sondern auch die Organisation der Erzeugung, welche in den USA nicht ihresgleichen hatte.

Im Kapitel über die Regionalentwicklung wird betont, dass der „Wasserkopf“ Wien lange Zeit das bei weitem größte Industriezentrum des Landes darstellte, andererseits nach 1945 ein ganz neues von beträchtlichem Ausmaß in Linz entstand. In jenem über

Verkehr und Energie vergessen die Autoren nicht, darauf hinzuweisen, mit welcher Vehemenz Tirol um die Errichtung einer Autobahn kämpfte, ja, die Furcht vor einer Umleitung des Nord-Süd-Verkehrs bestanden habe.

Die elektrische Energie spielte vor dem Ersten Weltkrieg in Österreich eine untergeordnete Rolle. In diesem Zusammenhang ist der Hinweis darauf bemerkenswert, dass eine Elektrifizierung der Eisenbahn schon an den Einwendungen des Militärs scheiterte, welche dieses System als zu störanfällig ablehnte. In der Ersten Republik kam dieser Prozess, insbesondere die Errichtung von Wasserkraftwerken, infolge von Finanzierungsschwierigkeiten auch nicht recht in Gang; erst die Zweite Republik bot ein völlig anders geartetes Bild.

Einen originellen Beitrag repräsentiert jener über den Massenkonsum. Originell nicht nur deshalb, weil die wirtschaftshistorische Forschung diesen Bereich oft vernachlässigt, sondern auch, weil sich hier tatsächlich eine den ganzen Untersuchungszeitraum übergreifende Entwicklung vollzog. In der vorindustriellen Zeit wurden die begrenzten kaufkräftigen Bedürfnisse der Bevölkerung in der Stadt von Einzelhändlern befriedigt, die sich der Nachfrage anpassten. Von diesem Ausgangspunkt her wandelte sich die Versorgung der Konsumenten dahin, dass die Produzenten und Verkäufer versuchten, durch Werbung die Käufer für ihre Produkte zu gewinnen. Diese wurden in stets höherem Maße industriell hergestellt und in neuen Vertriebsformen angeboten. Ab den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts setzten dann die ersten Wellen des Massenkonsums ein, welcher für die Folgezeit charakteristisch werden sollte.

In der Geldpolitik findet sich zwar

nicht dieser systematische Zusammenhang, faktisch aber erfolgten im ganzen Untersuchungszeitraum Währungsreformen, welche immer wieder zu Kapitalvernichtung mit all ihren ökonomischen und sozialen Folgen führten. Hier findet sich die oft vertretene Auffassung, die nationalsozialistischen Okkupanten hätten durch die Aneignung des Gold- und Devisenschatzes der Oesterreichischen Nationalbank außerordentlich profitiert; damit sei der Vierjahresplan finanziert worden. Dieser Meinung wird man sich nicht ohne weiters anschließen können. Der relevante Betrag erreichte am 7. März 1938 423 Mio. S, wozu umgetauschte Devisen in der Höhe von 1.750 Mio. S kamen. Doch stand dieser Summe ein geschätztes Leistungsbilanzpassivum des Bundesgebietes gegenüber Drittländern von 400 Mio. S sowie die Bedienung der Auslandsgläubiger im Ausmaß von 100 Mio. S gegenüber. Netto verblieben Deutschland daher etwa 1,9 Mrd. S oder – umgerechnet zum Kurs von 1 RM = 2,17 S – 900 Mio. RM. Das war zwar mehr als das Zehnfache der deutschen Devisenreserve, aber nur rd. 17% der deutschen Importe von 1938. Der Gewinn dieses Raubzuges hielt sich daher in Grenzen.

Zwar spielten in der kontinentaleuropäischen Industriefinanzierung die Banken allgemein eine große Rolle, in Österreich scheint dieses Verhältnis besonders ausgeprägt gewesen zu sein und bis in die jüngere Zeit vorgehalten zu haben. Es liegt auf der Hand, dass die jeweiligen Konzernbetriebe unter den Zusammenbrüchen ihrer Mutterbanken leiden mussten.

Weiters wird angenommen, dass die zahlreichen Kriege im 19. Jahrhundert die industrielle Entwicklung gehemmt habe. Nun steht außer Zweifel, dass sich diese fatal auf das Staatsbudget

auswirkten. Wie weit sie das industrielle Wachstum hemmten, scheint unklar. Die Autoren weisen selbst auf den Boom hin, welcher der Niederlage von Königgrätz folgte. Wie denn überhaupt eine gewisse Wachstumsverlangsamung erst nach 1873, also in der Friedensperiode, feststellbar ist.

Auch auf die Nationalitätenkämpfe in der Spätphase Österreich-Ungarns wird hingewiesen, freilich ohne kausale Verknüpfung. Tatsache ist, dass unter diesem Aspekt insbesondere in Tschechien Banken und Betriebe gegründet und vorangetrieben wurden, aber auch da und dort nationaler Boykott vorkam. Bedeutete dies per Saldo einen Nachteil für die industrielle Entwicklung?

Schließlich wird die Kartellierung der österreichischen Industrie erwähnt. Ein Argument, welchem man schwer zu folgen vermag. Gilt doch das außerordentlich rasch wachsende Deutschland jener Zeit als Kartellparadies. Eine gewisse Berechtigung wird man dem Hinweis darauf zubilligen können, dass die österreichische Wirtschaftspolitik seit der Ära Taaffe bis 1938 eher Sympathien für das Kleingewerbe und die Landwirtschaft an den Tag legte als für die Industrie.

Selbstverständlich litt die österreichische Industrie unter dem Zerfall der Monarchie und den politischen wie ökonomischen Schocks der Zwischenkriegszeit. Wie sich jedoch die „Raubzüge“ des Deutschen Reiches auf diese auswirkten, bleibt offen. Über den moralischen Aspekt der Arisierungen braucht man kein Wort zu verlieren, ihre wirtschaftlichen Effekte wären zu untersuchen. Das gilt noch in weit stärkerem Maß, für die Übernahme österreichischer Unternehmungen durch deutsche Käufer. Es wäre nämlich zu diskutieren, wie weit der Erwerb solcher

Betriebe innerhalb des *rebus sic stantibus* gemeinsamen Staatsgebietes einen „Raubzug“ darstellte. Relevant wäre jedoch die Analyse der ökonomischen Konsequenzen dieses Eigentumstransfers. Bedeutete die Zuführung von Kapital und neuer Initiative einen Nachteil für Österreichs Industrie? Darüber erfährt man ebenso wenig wie über die ganzen Investitionen während des Krieges, welche den Kern der späteren Verstaatlichten Industrie bildeten.

Das Problem entstand erst durch die Kriegsschäden, vor allem aber dadurch, dass die ehemals deutschen Betriebe in Ostösterreich dem sowjetischen USIA-Komplex zufielen. Das bedeutete, dass sie keine Steuern entrichteten und sich auch nicht an die österreichischen Wirtschaftsgesetze hielten, und als sie nach 1955 um 150 Mio. Dollar wieder an Österreich fielen, befanden sich die meisten in einem deplorablen Zustand.

Der sehr fundierte Beitrag über die Entwicklung des Arbeitsmarktes vermittelt eine Fülle von Informationen auch unter regionalen und branchenmäßigen Aspekten. Einen aktuellen Akzent erhält er durch den Hinweis an Hand von Unternehmensdaten, dass die von der *New Economy* geforderte Arbeitsmarktflexibilität während des 19. Jahrhunderts in hohem Maße gegeben war. Diese Periode wurde durch extrem hohe konjunkturbedingte Beschäftigungsfluktuation gekennzeichnet.

Der Artikel über die Interessenverbände vermittelt ein plastisches Bild der Entwicklung von der Konfrontation zur Sozialpartnerschaft nach dem Zweiten Weltkrieg. Vielleicht hätte man noch zur Verdeutlichung der Ambivalenz des Ständestaates darauf hinweisen können, dass die ursprünglich von der staatlichen Gewerkschaft ernannten Betriebsvertrauensleute 1936 immer-

hin frei gewählt werden konnten. Unter diesen Bedingungen wurden dann in stärkerem Maße Sozialdemokraten in den Apparat eingeschleust.

Die Industriezweige

Auch in Österreich bildete die Textilindustrie den Motor der Industrialisierung, und im 19. Jahrhundert entfielen bei weitem die meisten Beschäftigten auf diesen Industriezweig. Seine regionalen Schwerpunkte lagen in Niederösterreich und in Vorarlberg. Hier vermeint der Autor ein Beispiel für die „verpasste Chance“ zu sehen, weil die niederösterreichische Textilindustrie ihr Wachstum im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts relativ verlangsamt habe. Eine plausible Ursache dafür wird nicht genannt.

Die zweite für die Industrialisierung zentrale Industriebranche repräsentiert die Eisenproduktion. Deren Entwicklung wurde in beträchtlichem Maße durch historische Gegebenheiten bestimmt. Bis zur Wende des 18. Jahrhunderts dominierte die österreichische Eisenerzeugung jene Europas. Erst durch die Industrialisierung verlagerte sich das Schwergewicht nach England und Westeuropa. Erst allmählich passten sich die traditionellen, zersplitterten Eisenhämmer an die neuen Produktionsmethoden an und schlossen sich zu größeren Konzernen zusammen, wie zur Innerberger Hauptgewerkschaft und später zur Alpine-Montan. Natürlich boten die historischen Standorte nicht unbedingt die besten Bedingungen für die industrielle Produktion, umso weniger, als sie vielfach spät an das Eisenbahnnetz angeschlossen wurden. Dennoch bildete die Eisenindustrie sozusagen das Rückgrat der industriellen Gesamtentwicklung. Nach den ökonomischen und politischen Turbulenzen der Zwischenkriegszeit erlebte diese

Branche nicht zuletzt durch die deutschen Investitionen während des Krieges als Verstaatlichte Betriebe nach 1945 geradezu eine Explosion. Ähnlich entwickelte sich die Metall verarbeitende Industrie. Die Maschinenbauindustrie konzentrierte sich im 19. Jahrhundert zunächst auf den Raum von Wien und Umgebung. Erst allmählich entstanden auch in Graz bedeutendere Betriebe. In den folgenden Jahrzehnten breitete sich diese Sparte auf andere Bundesländer aus.

Besondere Beachtung verdient der Beitrag über die österreichische Rüstungsindustrie. Es war die Großmachtspolitik der Monarchie, welche diesem Industriezweig günstige Entwicklungsbedingungen bot. Die Politik war nicht nur an der ausreichenden Versorgung der Armee interessiert, sondern auch daran, vom Ausland unabhängig zu sein. Und obwohl sich je nach politischer Lage große Nachfrageschwankungen nach Rüstungsgütern ergaben, entstand eine Reihe technisch hoch entwickelter Betriebe. Besonders dynamisch entwickelten sich die Waffenfabrik in Steyr sowie die Munitionsfabriken im südlichen Niederösterreich, wie Hirtenberg, Wöllersdorf und Blumau. Das Kriegsende traf diese Industrie in besonderem Maße, nicht nur durch die Reduktion der Nachfrage, sondern auch deshalb, weil die Alliierten die Produktion von Waffen und Flugzeugen in Österreich explizit untersagten.

Den nächsten Boom erlebte die Rüstungsindustrie im weiteren Sinne während des Zweiten Weltkrieges. Nach Kriegsende gelang es in Westösterreich, diese Anlagen relativ rasch auf die Friedensnachfrage umzustellen, dagegen gingen die gewaltigen Kapazitäten in Ostösterreich – der Autor spricht hier vom „Zweiten Ruhrgebiet“

– durch Demontagen und die Tätigkeit des USIA-Konzerns verloren.

Immerhin gelang es schon nach dem Ersten Weltkrieg einigen Betrieben, wie etwa Steyr, sich in einem neuen technischen Bereich zu etablieren, nämlich in der Fahrzeugindustrie. Diese hatte schon Ende des 19. Jahrhunderts mit der Fahrradproduktion beträchtliche Erfolge erzielt, aber auch schon mit dem Auto- und Flugzeugbau begonnen. Eine bemerkenswerte technische Entwicklung vollzog sich während der Zwischenkriegszeit in der Kfz-Herstellung, wenngleich mit beschränktem wirtschaftlichen Erfolg.

Überaus dynamisch erwies sich auch die österreichische Lebensmittelindustrie. Die Bierbrauerei erreichte technisch im 19. Jahrhundert europäische Spitze, ähnliches galt für die Rübenzuckerproduktion. Allerdings betraf das in letzterem Fall die ganze österreichische Reichshälfte, das heutige Bundesgebiet entbehrte nach Kriegsende fast völlig der Zuckerproduktion. Trotz der widrigen Wirtschaftslage gelang es doch bis 1937, wieder etwa 30% des inländischen Verbrauchs durch neu gegründete Betriebe zu decken. Die Süßwarenherstellung konzentrierte sich stets im Wiener Raum, mit Namen, die bis heute Weltgeltung besitzen, wie etwa jener der Firma Manner. Die österreichische Tabakregie vermochte ihr Monopol zumeist sehr erfolgreich auszusüßeln.

In der chemischen Industrie vollzogen sich im Untersuchungszeitraum tief greifende strukturelle Umschichtungen. Im 19. Jahrhundert und auch in der Zwischenkriegszeit eher auf Werkstoffe konzentriert, erlebte sie während des Zweiten Weltkrieges eine Verlagerung des Gewichts auf Düngemittel und Kunstfasern, um schließlich in der Zweiten Republik mit der Petrochemie

einen neuen Höhepunkt zu erreichen.

Die Entwicklung der Elektroindustrie unterlag natürlich auch dem Einfluss der Konjunkturschwankungen und der exogenen Schocks, doch wurde hier der langfristige Trend durch die technischen Veränderungen geprägt. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bestimmten galvanoplastische Produkte sowie die Telegraphie die Produktion, nach 1880 Apparate, Telefon, Beleuchtung, Elektromotoren sowie die erforderliche Infrastruktur. Nach 1918 kamen die Radiowelle sowie die Gesundheitstechnik hinzu. Das bedeutete, dass 1900 in dieser Branche 7.000 Arbeitnehmer beschäftigt waren, 1934 – also am Ende der Weltwirtschaftskrise – bereits 22.600 und 1951 43.600. Auch die Massenmedien wie Filmindustrie und Zeitungen werden in der Studie behandelt.

Sozusagen exogene Anstöße bestimmten die Expansion der Bauindustrie. Diese unterschied sich technisch im 19. Jahrhundert nicht wesentlich von den Mittelbetrieben, wohl aber in der Projektionsplanung sowie in der vertikalen Integration mit der Baustoffherzeugung. Zunächst profitierte sie vom Gründerzeitboom, welcher einen massiven Zustrom von Arbeitskräften nach Wien verursachte und der sich praktisch bis zum Ersten Weltkrieg auswirkte. Nach Kriegsende erlahmte zwar der private Wohnbau, wurde aber in Wien durch den kommunalen teilweise kompensiert, und selbst während des Zweiten Weltkriegs errichtete man, vor allem im Linzer Raum, noch zahlreiche Wohnbauten. Alle diese Perioden wurden freilich durch den Boom des Wiederaufbaus übertroffen.

Der internationale Vergleich

Außerordentlich gelungen erweist sich die internationale Einordnung der österreichischen Wirtschaftsentwicklung. Dieser Beitrag arbeitet nicht nur völlig korrekt die Spezifika der österreichischen Wirtschaftsentwicklung vor dem Hintergrund jener in den anderen europäischen Industriestaaten heraus, sondern stellt sie auch auf eine von Wolfram Fischer erarbeitete quantitative Basis.² Daraus resultieren eine Reihe interessanter Aspekte. Überflüssig zu sagen, dass im ganzen Artikel kein Wort von irgendeiner „verpassten Chance“ zu finden ist.

Das Buch wird schließlich durch eine umfassende und plastische Beschreibung der österreichischen Nationalökonomie abgeschlossen, welche im Untersuchungszeitraum Weltruf erlangten. Der Autor vermittelt in jedem Fall eine biographische Skizze sowie eine kurze Darstellung des charakteristischen Beitrags zur theoretischen Entwicklung. Er beschränkt sich hierbei nicht nur auf die Österreichische Schule der Nationalökonomie, mit Menger, Böhm-Bawerk, Wieser, Schumpeter, Mises und Hayek, sondern erfasst auch den Austromarxisten Rudolf Hilferding.

Korrekterweise präsentiert er auch die problematische Lehre Othmar Spanns, welcher zu seiner Zeit großen Einfluss insbesondere auf die politische Landschaft in Österreich ausübte. Schließlich beruhte der Ständestaat in beträchtlichem Ausmaß auf solchen Gedanken.

Alles in allem ist dies wieder ein äußerst verdienstvolles Buch, das eine Fülle von Informationen über die industrielle Entwicklung des Landes vermittelt. Der verfehlt Titel sollte diesen Umstand nicht verdunkeln. In manchen Beiträgen hätte man sich gewünscht, dass die Zahlenangaben in Tabellenform präsentiert worden wären und manchmal etwas mehr Informationen über die Wiederaufbauphase, doch geht dieser Mangel offenbar auf die schwierige zeitliche Einteilung der Studie zurück.

Felix Butschek

Anmerkungen

- ¹ Siehe die Rezension des ersten Bandes in WuG 30/1 (2004) 156-161.
- ² Fischer, W., Wirtschaft, Gesellschaft und Staat in Europa 1914-1980, in: ders., Handbuch der europäischen Wirtschaftsgeschichte, Bd. 6 (Stuttgart 1987).

Von der Erfolgsgeschichte und -zukunft des Sozialstaates

Rezension von: Robert William Fogel,
*The Escape from Hunger and Premature
 Death, 1700-2100. Europe, America, and
 the Third World*, Cambridge University
 Press, Cambridge u. a. 2004, 191 Seiten,
 broschiert, £ 16,99.

Die Unzulänglichkeiten des Brutto-sozialprodukts pro Kopf als Wohlstandsindikator einerseits und jene der Genauigkeit von BSP-Berechnungen andererseits haben Ökonomen und Wirtschaftshistoriker, vor allem was die Zeit vor der Etablierung volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen in den Industrieländern betrifft, u. a. auf anthropometrische Indikatoren ausweichen lassen, um zu einer Abschätzung der langen Linien wirtschaftlicher Entwicklung in den letzten Jahrhunderten zu gelangen. Damit hat sich – bewusst oder unbewusst – der Blick von ökonomischen Makrodaten im engeren Sinn (z. B. Dampfmaschinen, Produktionsoutputs etc.) auf die „Überlebensbedingungen“ und damit letztlich zu einer wohlstandsökonomischen Betrachtung verschoben. Wie Robert Fogels neuestes Buch eindrucksvoll beweist, kann diese Verschiebung des Blickwinkels auch für die perspektivische Betrachtung künftiger Entwicklungen im 21. Jahrhundert durchaus interessante Aufschlüsse liefern.

Ausgangspunkt von Fogels Überlegungen ist der von ihm selbst und Dora Costa entworfene Begriff der „Technisch-physischen Evolution“ (*techno-physio evolution*). Diese Form der menschlichen Evolution hat sich auf die letzten 300 Jahre beschränkt. Sie ist biologisch, aber nicht genetisch.

Messbar in Form von Größe, Gewicht oder aber auch von daraus abgeleiteten Körpermasse-Indizes (*Body Mass-Indizes*), zeigen anthropometrische Indikatoren ein ganz anderes als das gängige Bild vom Verlauf der „Industriellen Revolutionen“ des 19. Jahrhunderts. Demnach scheint das ökonomische Wachstum in der Frühphase der Industrialisierung von rund 1790-1860 etwa in den USA um etwa 40% überschätzt worden zu sein, während die Langzeitfolgen der sozialen Investitionen der Jahre 1870-1918 keinen adäquaten Ausdruck in den Schätzungen des Wirtschaftswachstums dieser und der folgenden Jahrzehnte fanden. Fogel erklärt das damit, dass die Etablierung einer öffentlichen Gesundheitspolitik im modernen Sinn, die Verbesserung der Wasserversorgung, der Entsorgung, die Ausweitung des Angebots an Dienstleistungen der klinischen Medizin u. ä. m. insofern nur unzureichend in die Wachstumsberechnung eingingen, als lediglich ihre Inputs gemessen werden, nicht jedoch der durch sie erzeugte Nutzen (Outputs). Dieser Nutzen kam im weit überproportionalen Ausmaß den Unterschichten zugute. Bestanden im 19. Jahrhundert in den Industrieländern noch große Unterschiede in der Lebenserwartung zwischen Ober- und Unterschichten, schmolzen diese Unterschiede bereits in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts beträchtlich und in den entwickelten Industriestaaten in teilweise marginale Bereiche.

Wie Fogel betont, besteht eine hohe Korrelation zwischen dem Gini-Koeffizienten des Einkommens und jenem der Körpergröße. Die „Technisch-physische Evolution“, vor allem die „Sanitäre Revolution“ des späten 19. Jahrhunderts, setzte Menschen überhaupt erst in die Lage, über längere Zeiträu-

me Energie im gesteigerten Ausmaß für Arbeit einzusetzen, und zwar, weil Erkrankungen seltener auftraten und damit die Effizienz der Nahrungsverarbeitung in den Arbeitsoutput zunahm. Die nun möglichen Outputs machten die Etablierung von entwickelten Sozialstaaten erst möglich. Diese Wohlfahrtsstaaten wiederum garantierten der proletarischen Bevölkerung eine Lebenserwartung nahe jener der Oberschicht. Insofern handelte es sich um einen selbstverstärkenden Effekt.

Fogels Annäherung liefert somit eine schlüssige Erklärung des Rätsels des frühindustriellen Wachstums. Das Paradox aus hohen oder zumindest scheinbar hohen Wachstumsraten bei sinkender Lebenserwartung in der Frühphase der Industriellen Revolution erklärt sich einerseits aus dem Verteilungsproblem – die Lebenserwartung von Angehörigen der Oberschicht fiel in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts keineswegs! – und der Überschätzung des Wirtschaftswachstums in dieser Phase generell. Die in frühindustriellen Zentren beobachtbaren relativ hohen Arbeiterlöhne, die in die Wachstumsschätzungen mit eingingen, erwiesen sich häufig als Risikoprämie für schlechte ökologische Lebens- und Arbeitsbedingungen und daraus resultierende geringere Lebenserwartung. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang auch Fogels Infragestellung des so genannten „Epidemiologischen Übergangs“. Arbeiter des 19. Jahrhunderts litten häufiger und in jüngerem Lebensalter an degenerativen Erkrankungen, als dies heute der Fall ist. Die hohe Inzidenz von akuten oder chronischen Infektionskrankheiten sorgte allerdings dafür, dass die Leiden degenerativer Erkrankungen vorzeitig und frühzeitig durch den Infektionstod gestoppt wurden.

Auf Basis dieser Überlegungen kommt Fogel zu einer grundsätzlich positiven Sicht der näheren Zukunft. Er prognostiziert eine lineare Zunahme der Lebenserwartung, die baldige Einführung der 28-Stunden-Woche, ein Pensionsantrittsalter von 55 Jahren und eine allmähliche Konsumsättigung in den Industrieländern auf hohem Niveau. Er stützt diesen Optimismus einerseits auf demographische Langzeitstudien und andererseits auf Beobachtungen des Konsumverhaltens. Innerhalb der Konsumausgaben wird es nach Fogel zu einer Umschichtung zu Bereichen mit hoher langfristiger Einkommenselastizität, wie etwa Freizeit und Gesundheit, kommen. Während nicht nur die Ernährungsausgaben, sondern auch die Ausgaben für dauerhafte Konsumgüter an Bedeutung verlieren werden, dürfte für 1% mehr Einkommen 1,5% mehr für Freizeit und 1,6% mehr für Gesundheit ausgegeben werden. Finanzierbar hält er dies mit durchschnittlichen realen Wachstumsraten von ca. 1,5% jährlich (derzeitiger Durchschnitt der OECD-Länder) allemal.

So sehr dieser Optimismus nicht völlig unberechtigt erscheint, erweist sich Fogels Zugang hinsichtlich der von ihm postulierten Prognosen als nicht unproblematisch. Zunächst ist festzustellen, dass sich Fogel in hohem Ausmaß auf US-Daten stützt. Beispielsweise ist die von ihm getroffene Annahme, dass der Anteil der Wohnungsausgaben sich in Zukunft unter 10% bewegen wird, für europäische Verhältnisse kaum als realistisch anzusehen. Auch ist die Annahme, ein langfristiges reales Wachstumsniveau von 1,5% wäre jedenfalls zu halten, zumindest anfechtbar. Angesichts gesättigter Konsumniveaus und Bevölkerungen mit hohen Anteilen älterer Menschen – zumindest in Eu-

ropa – wären auch niedrigere reale Wachstumsniveaus durchaus denkbar.¹ Dies führt zum wichtigsten Kritikpunkt: der Ausklammerung ökologischer Grenzen künftigen Wachstums. Diese könnten bekanntlich sowohl die menschliche Lebenserwartung wie die Entwicklung der Weltwirtschaft tangieren.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass es Fogel wieder gelungen ist, ein höchst anregendes Buch zu schreiben, welches in seinen wirtschaftshistorischen Teilen erfrischend neue Zugänge liefert. Fogel ist wohl auch zuzustimmen, dass der Sozialstaat keineswegs notwendigerweise in eine Krise rutschen muss. Ob das Modell, welches Fogel vorschwebt – Absi-

cherung durch nichtstaatliche Sozialversicherungs- und Pensionsfonds mit geringen Anteilen an spekulativen Papieren –, wirklich staatlichen Pensionssystemen und damit staatlicher Verteilungspolitik überlegen ist, kann bezweifelt werden. Aber offensichtlich können auch Nobelpreisträger nicht über den Schatten ihrer (amerikanischen) Sozialisation springen.

Andreas Weigl

Anmerkung

- ¹ In diese Richtung argumentiert etwa Zinn, Karl Georg, *Wie Reichtum Armut schafft. Verschwendung, Arbeitslosigkeit und Mangel*, Köln 2002 (2. Auflage).

„Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“ sind unregelmäßig erscheinende Hefte, in denen aktuelle Fragen der Wirtschaftspolitik behandelt werden. Sie sollen in erster Linie Informationsmaterial und Diskussionsgrundlage für an diesen Fragen Interessierte darstellen.

- Heft 57: Anmerkungen zum Verhalten börsenemittierender Unternehmen; Juni 1995
 Heft 58: Kosten und Finanzierung der Lehrlingsausbildung; Okt. 1995
 Heft 59: Entwicklung und Zukunft der österr. Sozialpartnerschaft; Dez. 1995
 Heft 60: Argumente zur Pflichtmitgliedschaft in den Kammern; Dez. 1995
 Heft 61: Zwischen Erwerbstätigkeit und Familie; Die Verteilungssituation unselbstständig beschäftigter Frauen in Österreich; März 1996
 Heft 62: 75 Jahre Wirtschaftspolitik der Arbeiterkammer; Juni 1996
 Heft 63: vergriffen
 Heft 64: Das EU-Budget; April 1997
 Heft 65: Internationaler Wettbewerb: Herausforderung für Lohn- und Beschäftigungspolitik; Mai 1997
 Heft 66-67: vergriffen
 Heft 68: Grundsätze und Wirkungsweise der europäischen Beschäftigungs- und Arbeitsmarktpolitik; Juli 1997
 Heft 69: vergriffen
 Heft 70: Beschäftigungstendenzen im österr. Dienstleistungssektor 1971-97; Juli 1998
 Heft 71: Die Risiken der Deflation und Wege zu ihrer Vermeidung; Februar 1999
 Heft 72: vergriffen
 Heft 73: vergriffen
 Heft 74: Die Rolle von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden in der EWU; Nov. 1999
 Heft 75: Einfluss des Wirtschaftswachstums auf die Arbeitslosigkeit; Okt. 2000
 Heft 76: Der Wirtschaftsbereich Kultur und Unterhaltung und seine Rolle im Wiener Arbeitsmarkt; Nov. 2000
 Heft 77: Beschäftigung und Arbeitslosigkeit im tertiären Sektor Wiens in den achtziger und neunziger Jahren; Nov. 2000

Ab Heft 78 sind die Beiträge auch als pdf-Datei zum Herunterladen im Internet
<http://www.akwien.at/Publikationen>

- Heft 78: Bildungserträge; März 2001 (Broschüre vergriffen)
 Heft 79: Bedeutung von Aktienmärkten für Wachstum und Wachstumschwankungen in den OECD-Ländern; Juli 2002
 Heft 80: Börsenkapitalismus; Juli 2002
 Heft 81: Die Branchenlohnstruktur in Österreich 1980-94; Nov. 2002
 Heft 82: Finanzmarktintegration, Finanzmarktentwicklung und makroökonomische Volatilität in den OECD-Ländern; Juni 2003
 Heft 83: Die Reform der öffentlichen Verwaltung in den Jahren 2000 bis 2002 – Versuch einer Evaluierung; Juni 2003 (Broschüre vergriffen)
 Heft 84: Ist die „europäische Beschäftigungsstrategie“ nach fünf Jahren am Ende? Zur Bewertung des Luxemburg-Prozesses 1998-2002; Aug. 2003
 Heft 85: Vertikale und intraindustrielle Lohnstreuung in Österreich 1980-94; Aug. 2003
 Heft 86: Die Position Österreichs im internationalen Strukturwettbewerb; März 2004
 Heft 87: Geriatrische Langzeitpflege; April 2004
 Heft 88: Vertikale und intraindustrielle Lohn- und Gehaltsstreuung in Österreich 1995-2000; April 2004
 Heft 89: Das österreichische Gesundheitswesen; Aug. 2004
 Heft 90: Am Rande des Arbeitsmarktes. Haushaltsnahe Dienstleistungen in der Diskussion; Nov. 2004
 Heft 91: Ein alternativer Stabilitäts- und Wachstumspakt; Nov. 2004
 Heft 92: Die Verwaltungsausgaben der österreichischen Gemeinden; Feb. 2005
 Heft 93: Register zu „Wirtschaft und Gesellschaft“ 1987-2004 und „Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft“; Jan. 2005

Eigentümer, Verleger, Herausgeber und Vervielfältiger: Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien; alle: 1041 Wien, Prinz Eugen-Straße 20-22, Postfach 534